



**SVIMEZ**

Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

**IL SOMMERSO NEI CONTESTI  
ECONOMICI TERRITORIALI:  
PRODUZIONE, LAVORO, IMPRESE**

---

*Roma, novembre 2003*

---

*Quaderno n. 22*

---

*di "Informazioni SVIMEZ"*

---



*Nel documento riprodotto in questo numero dei “Quaderni di Informazioni SVIMEZ” vengono presentati i principali risultati di una iniziativa di studio e riflessione\* con la quale la nostra Associazione ha inteso offrire il proprio contributo ad una lettura quanto più possibile articolata – e ‘non convenzionale’ – del ruolo particolarmente rilevante e complesso che il fenomeno del “sommerso” assume nel contesto economico e sociale di una ‘macro-area’ nel suo insieme ancora in “ritardo”, qual è il Mezzogiorno.*

---

*\* La ricerca è stata curata dal dott. Luca Bianchi e dal dott. Gino Faustini, con il coordinamento scientifico del dott. Riccardo Padovani.*



## Indice

	p.
INTRODUZIONE E SINTESI DEI PRINCIPALI RISULTATI	9
I. L'ECONOMIA SOMMERSA: UNA PROSPETTIVA D'INSIEME	21
1. Come stimare l'economia tenendo conto del sommerso	22
1.1. Cautele nel considerare il prodotto e l'occupazione ufficiale	24
1.2. E' utile una contabilità separata per l'economia "sommersa"?	25
1.3. Sulle cause del sommerso	27
2. Prodotto lordo e lavoro sommerso, nei paesi industrializzati	29
2.1. L'utilizzo di "metodi indiretti"	29
2.2. Limiti dei "metodi indiretti"	32
3. La stima del sommerso e la contabilità nazionale italiana	35
3.1. Come inglobare nella Contabilità nazionale una maggiore quota di sommerso	35
3.2. La revisione delle stime ISTAT, condotta nel 1999	37
3.3. Le unità di lavoro irregolari in Italia secondo la nuova Contabilità nazionale	45
3.4. Le unità di lavoro sommerso nel Mezzogiorno e nel Centro-Nord	47
4. Confronti internazionali: osservazioni e interrogativi	52
5. Conclusioni: varie ipotesi	55
II. IL LAVORO SOMMERSO	57
1. Il lavoro sommerso come condizione estrema di lavoro irregolare	57

1.1. Come distinguere il sommerso da altre forme di lavoro irregolare	58
2. Esaminare il lavoro per quello che è	60
2.1. Posizione lavorativa di fatto e posizione dichiarata	63
3. Confronti sulla popolazione complessiva, per genere e per area	65
3.1. I tassi di occupazione regionali	67
3.2. L'autopercezione di chi "cerca lavoro"	72
3.3. Emerso e sommerso tra i non appartenenti alle forze di lavoro	74
4. Una tipologia dei rapporti di lavoro	75
4.1. Situazioni persistenti	76
4.2. Situazioni transitorie	88
5. Considerazioni conclusive	90
III. LE IMPRESE SOMMERSE	95
1. Gli interrogativi sulle "imprese sommerse"	96
1.1. Segnali di presenza di attività sommerse	97
1.2. Testimonianze da ricerche sul campo e da fonti ufficiali	98
2. Le definizioni di "emerso" e "sommerso", di "regolare" e "irregolare"	100
2.1. I limiti delle classificazioni tradizionali	100
2.2. Criteri per valutare la regolarità o meno delle imprese	103
2.3. Utilità dei confronti tra imprese simili	105
3. Una tipologia delle imprese	106
4. Dalle tipologie ai percorsi	114
4.1. Alcuni itinerari caratteristici	114
4.2. Le imprese in condizioni di varcare (in una direzione o nell'altra) i limiti della irregolarità	117
5. Informazioni sulle imprese	118
5.1. I motivi di debolezza delle imprese marginali	120
5.2. In particolare, la fragilità delle piccole imprese del Mezzogiorno	121

5.3. Alcune considerazioni al margine sulle imprese individuali o autonome, a gestione familiare	127
5.4. Valore aggiunto per addetto e costo del lavoro regolare	128
6. Divario di efficienza e divario di redditività: un approfondimento sulla base dei dati CAPITALIA	131
7. Considerazioni riassuntive	137
 IV. RICERCHE SULL'ECONOMIA SOMMERSA	
141	
1. Due ricerche di carattere generale	141
2. Indagini sul lavoro sommerso	143
3. Indagini sui settori	144
4. Alcune risultanze relative agli aspetti territoriali	147
 V. LE POLITICHE PER REGOLARIZZARE IL LAVORO E LE IMPRESE	151
1. Le politiche di emersione nell'esperienza degli anni '90	153
1.1. Lo strumento delle agevolazioni fiscali e dell'abbattimento IVA per assecondare lo sviluppo e la regolarizzazione delle attività edili	154
1.2. Il riallineamento come prima esperienza di intervento sul fenomeno del lavoro sommerso nel Mezzogiorno	158
2. Il nuovo piano di emersione	162
3. Una breve rassegna sulle politiche per l'emersione nella Ue	167
4. Le politiche di emersione per le imprese e per il lavoro, in particolare nel Mezzogiorno	177
4.1. Interventi per far emergere le imprese	177
4.2. Interventi per regolarizzare il lavoro	181
4.3. Interventi nel Mezzogiorno	182
Riferimenti bibliografici	187





## Introduzione e sintesi dei principali risultati

1. La ricerca si propone di analizzare e chiarire situazioni e dinamiche nella frontiera incerta tra regolarità e irregolarità al fine di fornire indicazioni che possano, almeno in parte, essere di supporto alla definizione di linee di intervento in grado di accrescere l'efficacia delle politiche economiche volte all'emersione. Il punto di partenza dell'analisi è costituito dalla constatazione della multidimensionalità del fenomeno dell'economia sommersa che, incuneandosi nelle innervature dei sistemi economici territoriali, assume caratteristiche cangianti a seconda dei punti di osservazione. Da qui le difficoltà di inquadrare il fenomeno all'interno di paradigmi generali e ancor più di definire linee di attacco che ne eliminino le radici di alimentazione.

Sulla base di tale premessa la ricerca realizza un percorso di rilevazione del fenomeno soffermandosi sulle diverse tipologie di impresa e di lavoro che compongono l'economia sommersa e proponendo una descrizione approssimata di tale realtà. Vengono così introdotte distinzioni e graduazioni muovendosi lungo le incerte frontiere che dividono l'area delle regolarità da quella dell'irregolarità. Nell'analisi assumono rilievo tre dimensioni del complesso mondo del sommerso:

- *l'economia sommersa*, intesa come contributo dell'economia irregolare alla ricchezza prodotta da ciascun paese;
- *il lavoro sommerso*, distinguendo il lavoro nero da quello non regolare, quello svolto per conto di imprese del tutto sommerse e quello svolto in imprese registrate ma che non rispettano tutti gli obblighi di legge e di contratto;

- *le imprese sommerse*, prendendo in considerazione le situazioni in cui le attività produttive non sono per nulla registrate o lo sono, ma non rispettano le varie regole in materia di tutela dell'ambiente, di sicurezza del lavoro, di qualità dei prodotti, oltre che obblighi normativi, fiscali e previdenziali.

L'approccio seguito è di tipo metodologico classificatorio e si sottrae alle tentazioni di giungere a informazioni di tipo quantitativo, per loro natura di difficile accertamento, ritenendo che una ricostruzione articolata del fenomeno, e delle sue determinanti, possa risultare più utile agli effetti della creazione di conoscenze in grado di orientare la politica dell'operatore pubblico a favore della riemersione di una parte importante dell'attività economica, spesso in stretta commistione con l'economia regolare da un lato e con quella illegale dall'altro.

2. Una valutazione che trova conferma nella ricerca è che l'economia sommersa, pur nelle sue differenti manifestazioni, costituisce un fenomeno diffuso in tutte le economie sviluppate.

Il richiamo ai risultati di una contabilità del sommerso in cui si sono impegnate istituzioni internazionali (OCSE, FMI, EUROSTAT ) e gruppi di ricerca, ha soprattutto il significato di sottolineare le difficoltà e le incertezze, sia dal lato del metodo che della disponibilità dei dati, che caratterizzano le stime correnti sull'entità del sommerso e sulla sua evoluzione.

Da tempo ormai in diversi paesi, proprio sulla base delle analisi condotte dalle organizzazioni internazionali, vengono messe in discussione le stime ufficiali. Le critiche sono rivolte a due obiettivi diversi: – la *critica* ai metodi e ai risultati di tali stime, con l'intento di migliorare e di rendere più esaustive le valutazioni della contabilità nazionale; – la *contestazione di fondo* di tali metodi e delle conseguenti stime, a causa della inadeguatezza delle basi conoscitive. Il primo approccio è quello seguito dagli Istituti di statistica nazionali (è all'esperienza dell'ISTAT che soprattutto fa riferimento l'EUROSTAT), finalizzato a migliorare definizioni, metodi e procedure di stima. Il secondo approccio, invece, propone l'utilizzo di

sistemi completamente diversi di stima dell'economia sommersa basati su metodi cosiddetti "indiretti"<sup>1</sup>.

Entrambi i metodi, sui quali ci si sofferma in maniera analitica nel capitolo I, pongono in evidenza, per l'Italia, alcuni interessanti risultati. Confermato risulta, infatti, sia pur con intensità assai diverse a seconda di quale metodo si utilizzi, il maggior peso che in Italia riveste l'economia sommersa. Essa, oltre ad essere particolarmente sviluppata, si intreccia con le caratteristiche di un sistema economico caratterizzato da ampi divari territoriali. In particolare, come evidenziano alcune analisi richiamate nella ricerca, la composizione quali-quantitativa del sommerso varia a seconda del livello di sviluppo delle strutture economiche di riferimento, per cui si può configurare una tipologia di sommerso prevalente nel Nord-Est, che è profondamente diverso dal sommerso nel Mezzogiorno. Inoltre, nel Mezzogiorno i fattori di disagio che sono all'origine del sommerso sono più diffusi, per cui il fenomeno tende ad assumere un carattere quasi endemico; anche se, sul piano della sua composizione, esso tende a variare in funzione dei diversi percorsi di sviluppo dei sistemi economici locali presenti nell'economia meridionale.

3. Un ulteriore obiettivo della ricerca è quello di indagare il lavoro sommerso scomponendolo nelle sue diverse forme di irregolarità, lungo un *continuum* che solo nel caso estremo si configura come lavoro sommerso vero e proprio. Oggetto dell'analisi non è tanto il sommerso inteso come paradigma che si contrappone al lavoro regolare, quanto la qualità del lavoro che va assumendo configurazioni eterogenee in relazione ai processi evolutivi che stanno interessando le strutture economiche e sociali. La ricerca si muove all'interno di un percorso che si propone di mettere in luce le relazioni che legano le diverse tipologie di lavoro: occupato dipendente, lavoratore autonomo, lavoratore sommerso, cogliendone i reciproci condizionamenti.

---

<sup>1</sup> Le stime condotte con *metodi indiretti* portano a risultati (in termini di PIL) sistematicamente maggiori di quelli derivanti dalle stime ufficiali.

Se tale impostazione è corretta, non si tratta di disegnare *l'albero-lavoro*, distinguendo il ramo sommerso da aggiungere (o innestare) agli altri rami: l'intreccio a vari gradi di irregolarità non lo consente. Si pone invece il problema di descrivere correttamente il fenomeno e di capirne le determinanti. La ricerca sposta, quindi, la propria focalizzazione su l'individuazione della frequenza di regolarità e di irregolarità, nelle varie forme e gradi in cui esse si presentano, compreso il lavoro sommerso.

Dall'analisi emerge l'esistenza di una forte relazione tra caratteristiche del lavoro irregolare e tasso di disoccupazione dei mercati locali del lavoro. Nelle regioni caratterizzate da pieno impiego del Centro-Nord il lavoro irregolare, che riguarda principalmente immigrati e secondo lavoro, costituisce in larga misura una forma di "flessibilità al margine", ed è quindi principalmente utilizzato come forma di inserimento in azienda, per far fronte a picchi produttivi (con straordinari fuori busta) o come contraltare di vaste aree di evasione fiscale. Nel Mezzogiorno, invece, il lavoro irregolare raggiunge una diffusione e presenta così profonde connessioni con i meccanismi economici che regolano anche l'economia emersa da impedire una netta distinzione tra mondo regolare e non. La diffusa propensione all'irregolarità diviene dunque anch'essa un indicatore del ritardo di sviluppo dell'area meridionale e della sua incompleta transizione verso la realizzazione di una struttura economica più evoluta, in grado di competere, oltre che sui mercati locali, su quelli internazionali.

Secondo le valutazioni della SVIMEZ, effettuate sulla base del nuovo schema di contabilità (SEC95)<sup>2</sup>, nel 2001 in Italia il 15% (pari a oltre 3,5 milioni di unità) delle unità di lavoro totali sarebbe rappresentato da lavoro non regolare. Una conferma del dualismo del mercato del lavoro italiano si ottiene da un'analisi del tasso di irregolarità per area geografica: nel 2001, mentre nel Mezzogiorno le unità non regolari rappresentano il 23% del

---

<sup>2</sup> L'adozione del nuovo sistema dei conti economici nazionali e regionali SEC ha implicato profonde modificazioni anche nella definizione di economia e di occupazione sommersa. I valori stimati sulla base del SEC95 – introdotto nel 1999 – differiscono notevolmente da quelli indicati nelle stime sia dell'ISTAT che della SVIMEZ che facevano riferimento al precedente sistema di contabilità (SEC79).

volume complessivo di lavoro, nel Centro-Nord tale quota è pari a circa la metà (11,9%). Tali percentuali equivalgono, in valore assoluto, a circa 1,5 milioni di unità di lavoro irregolari nel Mezzogiorno e a poco meno di 2 milioni di unità nel Centro-Nord. Dal punto di vista del mercato del lavoro va sottolineato come una simile diffusione di lavoro nero non riduca la gravità della disoccupazione nel Mezzogiorno, anche se può costituire un ammortizzatore temporaneo. Il lavoro sommerso resta, comunque, un indicatore di disagio economico e sociale cui sottostanno fenomeni più o meno gravemente devianti, dall'evasione degli obblighi contrattuali, contributivi e fiscali, allo sfruttamento della manodopera, fino all'esercizio di vere e proprie attività criminali. Esso di fatto esclude quote significative di lavoratori dalle regole di una economia di mercato capace di coniugare soddisfacenti livelli di produttività e di reddito con un adeguato grado di tutela sociale.

4. Quando si parla di sommerso riferito alle imprese spesso si pensa alle imprese non censite, non registrate, o ai reparti che non vengono segnalati per sfuggire a maggiori oneri o a controlli (ad esempio quelli sulla normativa ambientale). Sorge l'idea – semplicistica – di aggiungere alle imprese o alle attività emerse quelle che risultano sommerse per completare il quadro descrittivo. Il vero problema, per contro, è comprendere il ruolo che le attività sommerse svolgono nei vari settori e nei vari contesti economici a sostegno dell'economia regolare.

L'analisi va approfondita, con riferimento sia alle imprese isolate, sia a quelle coordinate tra loro, in distretti o in filiere o con altri accordi commerciali; al fine di entrare nei meccanismi che inducono a nascondere – in tutto o in parte – attività produttive e, a volte, le imprese che le svolgono.

Nell'intreccio proprio dei distretti e delle filiere, vi sono imprese che operano alla periferia dell'organizzazione produttiva, che sopravvivono perché si sottraggono alle regole, o a buona parte di esse. Esse rifuggono dalle regole sul controllo della qualità dei prodotti, sulla sicurezza delle lavorazioni (e la connessa tutela antinfortunistica), sugli obblighi contrattuali per i trattamenti economici e normativi, sui versamenti dei

contributi previdenziali, ecc. Altre imprese, invece, rimangono sommerse all'inizio della loro attività, con la prospettiva di potersi regolarizzare in presenza di un miglioramento dei loro conti economici e della loro situazione finanziaria. Altre ancora sommergono tutta o parte della loro attività, in occasione del passaggio a forme di decentramento produttivo e di utilizzo del lavoro a domicilio (che può essere nascosto più facilmente). La sub-fornitura costituisce un canale di collegamento tra imprese regolari e imprese irregolari o sommerse che va scandagliato su base locale, perché è all'interno di tale sistema di relazioni che va ricostruito il confine tra comportamenti regolari e irregolari.

Le imprese dunque – come il lavoro – non possono essere utilmente rappresentate con criteri dicotomici, “regolare” o “irregolare”, “emerso” o “sommerso”, vista la varietà di condizioni da considerare: per un esame più puntuale la ricerca suggerisce una tipologia o una tassonomia utile non solo a “conoscere” il fenomeno nei suoi vari aspetti, ma anche cogliere le criticità in vista di “regolarizzare” le attività, di uscire dal sommerso.

Un contributo della ricerca è di fornire anche una chiave di lettura qualitativa dei rapporti che intercorrono tra dimensione di impresa, redditività, modelli organizzativi e grado di regolarità. Questo schema simulativo ha consentito di individuare una propensione massima all'immersione nelle piccole imprese, soprattutto in quelle del Mezzogiorno, nelle quali si concentra la massima incompatibilità tra *performance* di impresa e l'insieme delle regole poste dall'ordinamento fiscale e da quello contrattuale.

Basta considerare il rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro nelle imprese fino a 11 addetti appartenenti ad alcuni settori dell'economia del Mezzogiorno per constatare l'insostenibilità di una conduzione regolare.

Ulteriore elemento specifico di debolezza delle piccole imprese meridionali è costituito dalla fragile struttura finanziaria. I dati analizzati nel quaderno permettono di evidenziare come il maggior ricorso (rispetto alle imprese del Centro-Nord) a risorse esterne, e creditizie in particolare, per finanziare anche l'attività corrente finisca per compromettere la possibilità di remunerare adeguatamente il capitale investito. Rispetto a tale situazione

rimane molto spesso alle imprese come unica scelta quella di cercare di contenere al massimo il costo della remunerazione del lavoro, ricorrendo ad un uso diffuso di lavoro irregolare.

Se si esclude il polo opposto, della grande impresa, la cui visibilità sul mercato preclude la possibilità di evasioni, residua un ampio ambito di imprese intermedie che presentano una frontiera mobile tra regolarità e irregolarità in funzione della loro capacità di posizionamento nel mercato.

Il Mezzogiorno, anche in questo ambito, presenta i rischi maggiori, per le difficoltà delle imprese di allinearsi stabilmente su *target* di produttività e di redditività compatibili con l'onerosità prevista dai contratti in materia di lavoro e dall'ordinamento fiscale e parafiscale. Il richiamo della ricerca alle indagini di campo compiute da organismi specializzati consente di evidenziare le condizioni che alimentano le varie forme di irregolarità così come quelle che favoriscono tendenze alla regolarizzazione sia delle imprese che dei dipendenti.

5. Un obiettivo del lavoro è stato anche quello di offrire un panorama delle numerose ricerche condotte in Italia in questi anni, che hanno dato origine ad una vasta bibliografia, solo in parte compendiata nella rassegna posta in fondo al testo. Nel rinviare a tale rassegna, sembra utile richiamare alcuni caratteri ricorrenti nelle ricerche. Alcune di esse, quando riguardano *l'offerta di lavoro*, si modulano con i criteri seguiti nelle indagini campionarie sulle forze di lavoro, in particolare nel tentativo di sperimentare le modalità più adatte a conoscere l'uso del tempo delle persone in età di lavoro che si dichiarano non occupate. Altre ricerche operano, invece, dal lato della *domanda di lavoro* che non risulta nei censimenti e nelle rilevazioni ricorrenti, alla scoperta delle produzioni che si svolgono nei sottoscala, nelle cantine o nei magazzini, e che formano il 'sottobosco' delle imprese sommerse.

Altre ricerche, ancora, si indirizzano specificamente ai *settori produttivi* le cui attività – soprattutto se decentrate con il lavoro a domicilio o svolte con terzisti (tipicamente nell'industria tessile, dell'abbigliamento e delle calzature) – sfuggono in tutto o in parte al fisco, agli ispettori del

lavoro, ai versamenti contributivi, e dunque alle rilevazioni ufficiali. Settore oggetto di particolare attenzione è l'industria delle costruzioni, con riferimento ad attività, come quelle della demolizione, o della rifinitura di nuove abitazioni – per le quali vengono utilizzati lavoranti di specifiche professioni: elettricisti, idraulici, lattonieri, parchettisti, ecc. – o ad attività di ristrutturazione e di recupero del patrimonio abitativo, che vengono svolte senza avvalersi di cantieri facilmente rilevabili. Si aprono nuove ricerche sulle attività irregolari o sommerse in settori quali il turismo e i servizi alle famiglie o alle imprese.

La gamma di queste situazioni induce a chiedersi se siano adeguati gli interventi promossi dall'operatore politico al fine di “regolarizzare” il sistema produttivo e di contrastare l'economia sommersa.

6. E' proprio partendo dai confini incerti tra regolarità e irregolarità che nasce il problema di una diversificazione delle suddette politiche, a fronte di situazioni fortemente differenziate.

L'analisi consente di osservare che esiste uno zoccolo duro di economia sommersa, destinato a rimanere tale per l'intreccio di situazioni caratterizzate da imprese di piccole dimensioni, a bassa redditività, che operano nei settori tradizionali all'interno di filiere di sub-fornitura, per lo più localizzate in aree del Mezzogiorno caratterizzate da un tasso elevato di disoccupazione. Gli oneri per la loro emersione a carico delle imprese, dei lavoratori e della comunità potrebbero essere considerati sproporzionati rispetto a quelli richiesti per il sostegno di nuovi progetti imprenditoriali. Esistono, invece, situazioni intermedie all'interno del *continuum* che separa le attività emerse – da quelle sommerse, che possono essere privilegiate in termini di interventi e di concentrazione delle risorse destinabili alla riemersione.

In quest'ultima tipologia si annoverano, in particolare:

- imprese regolari a rischio, che si avvalgono in parte di lavoro sommerso per riequilibrare i conti economici altrimenti in rosso;
- imprese regolari che ricorrono occasionalmente al sommerso, in corrispondenza di picchi di produzione e di altri eventi non previsti;



- imprese irregolari che sono orientate all'emersione per partecipare a gare o per usufruire di incentivi statali;
- imprese irregolari che hanno iniziato un percorso di emersione con i contratti di riallineamento, e che rischiano di risommergersi alla fine del periodo;
- imprese in fase di *start-up* che vogliono temporaneamente evitare una loro visibilità temporanea;
- imprese terziste relegate nel sommerso per l'incertezza dei rapporti con i propri committenti;
- imprese regolari che, svolgono attività usuranti, a scarso riconoscimento sociale, che ricorrono ad immigrati non regolari per carenza di mano d'opera locale;
- imprese regolari che non trovando lavoratori con qualifiche appropriate, ricorrono a forme improprie di regolazione dei rapporti di lavoro.

Queste modalità di sommerso, da un lato, sono alimentate da fattori obiettivi di disagio riconducibili agli squilibri economici delle imprese e, in parte, sono alimentate da *mismatch* interni ai mercati locali del lavoro, per cui esistono lavoratori che non trovano imprese e imprese che non trovano lavoratori, perché le condizioni di mercato non rispondono a quelle previste dagli ordinamenti contrattuali/legislativi.

Le politiche specifiche di intervento dovrebbero concentrarsi essenzialmente su queste tipologie intermedie di sommerso, più suscettibili di varcare i confini delle regolarità, tenendo anche conto del carattere spesso parziale delle evasioni che possono riguardare, a seconda dei casi, l'attuazione dei contratti, i livelli retributivi, il versamento dei contributi sociali, la normativa sull'ambiente, la sicurezza del lavoro, e così via.

7. La sostenibilità di questa linea di intervento trova riscontro nell'analisi compiuta in ordine ai risultati conseguiti dai due principali strumenti che hanno trovato applicazione nel corso degli anni '90.

Le agevolazioni fiscali e l'abbattimento dell'IVA per assecondare lo sviluppo e la regolarizzazione delle attività edili hanno prodotto risultati

significativi nelle regioni settentrionali più che nel Mezzogiorno (anche se esistono segnali di interesse negli ultimi due anni), per il maggior numero di imprese ivi poste al confine tra regolarità e irregolarità.

I contratti di riallineamento contrattuale previsti a sostegno dell'emersione nel Mezzogiorno hanno funzionato quasi esclusivamente in presenza di imprese, soprattutto tessili, interessate da forme di evasione parziale.

In entrambi i casi, i due strumenti hanno funzionato prevalentemente nelle aree grigie, ossia nelle imprese che hanno la partita IVA, che fatturano parte delle vendite, che utilizzano il sommerso nei termini di una evasione parziale di obblighi retributivi/contributivi e/o delle regole previste dalle leggi vigenti.

Sullo stesso tracciato si è posto il piano di emersione introdotto dall'attuale Governo, che ha proposto una serie di agevolazioni a sostegno di una regolarizzazione, anche progressiva, delle imprese. Il successo di tale piano di intervento avrebbe potuto essere maggiore se si fossero realizzate due circostanze: un maggiore inserimento della prospettiva dell'emersione in progetti di sviluppo locale, in grado di portare a risultati duraturi nel processo di irrobustimento del tessuto produttivo e di risanamento sociale; l'avvenuta riduzione, alla fine del processo di emersione, del carico fiscale contributivo per l'intero sistema economico, come inizialmente previsto, cosicché la loro emersione potesse essere sostenuta da un alleggerimento complessivo delle condizioni di regolarità.

8. La sfida al sommerso si concentra così soprattutto sul crinale delle aziende sommerse orientate a regolarizzarsi e che meritano di essere aiutate nel recuperare condizioni stabili di mercato; e delle aziende emerse che condizioni di instabilità produttiva ed economica rischiano di far cadere nel sommerso.

Se si accetta la distinzione fra sommerso "di convenienza" e sommerso "di necessità", è sul primo che occorre concentrare le risorse, modificando l'attuale logica costi/benefici dell'emersione. L'area del sommerso di necessità richiede invece interventi di riordino strutturale delle

attività in vista di colmare i divari di produttività non sanabili con riduzioni dei costi dei fattori produttivi e con alleggerimenti degli oneri fiscali/contributivi.

Un'altra conclusione è che una strategia a sostegno dell'emersione richiede una gradualità di politiche generali e di politiche specifiche.

Le politiche generali devono operare nella direzione di alleggerire il peso dei vincoli che determinano le convenienze all'immersione. Una strategia generale di alleggerimento dei gravami fiscali contributivi soprattutto per le qualifiche più basse e a minore produttività, snellimenti procedurali nella gestione dei rapporti con il fisco e con le Amministrazioni pubbliche in genere, maggiore efficienza e flessibilità nella regolazione dei flussi della domanda e dell'offerta di lavoro, sono alcune delle precondizioni che possono fluidificare le dinamiche del mercato, favorendo la regolarizzazione delle attività. Ma ancora più decisive sono le politiche specifiche, che devono recuperare ai soggetti locali spazi di decisione e di intervento affinché il recupero dal sommerso diventi parte integrante di un'azione di irrobustimento dei sistemi produttivi. Occorre non solo agevolare la riemersione delle imprese con incentivi economici, ma anche sostenerle nel loro percorso, fornendo i supporti perché la loro apertura all'innovazione di prodotto e di processo diventi la miglior garanzia di un loro stabile posizionamento competitivo.

Si tratta, in sintesi, di sperimentare nuove modalità con cui rendere compatibili i meccanismi regolativi centralizzati a presidio dello sviluppo economico e civile del Paese, con strumenti di regolazione flessibile e a livello decentrato, che sostengano, dal lato economico e dell'efficienza produttiva, le imprese nel loro sforzo di emersione e nella loro capacità di rimanere emerse. Occorre ricordare che le piccole imprese, comprese quelle del Mezzogiorno, hanno compiuto negli ultimi anni uno sforzo notevole di adeguamento competitivo, rafforzando i loro legami con i mercati europei (crescita delle esportazioni) e dimostrando una maggiore vivacità riguardo all'occupazione e agli investimenti. Una recente ricerca ha rilevato che anche le piccole imprese manifatturiere del Mezzogiorno (da 11 a 20 addetti) hanno effettuato, quanto a numerosità, diffusi investimenti nelle

nuove tecnologie, comprese quelle dell'informazione e della innovazione, dimostrando che gli investimenti fissi richiesti non pongono barriere insormontabili legate alla dimensione.

Queste dinamiche vanno rinforzate trasferendo ai soggetti locali strumenti finanziari e di assistenza tecnica in grado di estendere la sfida dell'innovazione anche alle imprese sommerse, così da migliorare il loro livello di produttività e di redditività, facendo leva anche sui vantaggi derivanti dallo sviluppo di rapporti cooperativi tra imprese. L'innovazione, nelle sue diverse forme di innovazione di prodotto e di processo, costringe le imprese, soprattutto quelle più deboli che si trovano a cavallo tra situazioni di regolarità e irregolarità, ad avanzare in un territorio inesplorato e rischioso, in caso di insuccesso, per la loro stessa sopravvivenza. Una strategia di sostegno alla innovazione deve divenire parte integrante dei piani di sviluppo locale perché l'innovazione diventi la forza trainante dell'emersione. Ciò comporta interventi correttivi nei meccanismi regolativi della Pubblica Amministrazione, ai vari livelli, cosicché istituzioni pubbliche e private possano vincolarsi reciprocamente rispetto ad obiettivi contestualmente definiti.

All'interno di tale impegno l'emersione va sostenuta con agevolazioni fiscali/contributive, con trattamenti retributivi allineati alla produttività, con forme di flessibilità del lavoro che favoriscano la piena utilizzazione delle risorse, avendo presente che queste condizioni agevolanti temporanei possono accompagnare ma non sostituire interventi che agiscono durevolmente sull'allineamento delle imprese agli standard di competitività del mercato.

## L'economia sommersa: una prospettiva d'insieme

E' noto come alcuni esperti della materia mettano in discussione le informazioni ufficiali sull'economia italiana, in quanto inficiate da sottostime dell'occupazione e, di conseguenza, da sovrastima della disoccupazione. La questione merita senz'altro di essere esaminata, anche se non se ne condividono del tutto sia le critiche, sia i metodi sulla base dei quali vengono proposte soluzioni alternative. Resta comunque l'impegno a verificare come sia possibile dare maggiore affidabilità alle informazioni sull'economia in genere e sull'occupazione in particolare. Per una più dettagliata analisi delle metodologie statistiche utilizzate e sui loro limiti – argomento che non costituisce elemento centrale di questo lavoro – si rimanda alla bibliografia del presente documento. In questo capitolo, invece, ciò che più interessa mettere in evidenza è come i principali indicatori macroeconomici sui quali sono basati tutti i confronti tra i diversi sistemi economici internazionali presuppongano specifiche valutazioni del contributo dell'economia non regolare; contributo che risulta assai diverso tra i diversi paesi a seconda della metodologia di stima utilizzata. Con riferimento specifico al caso italiano va rilevato che anche in termini di contributo del sommerso all'economia il dato medio nazionale sottende situazioni profondamente diverse tra Centro-Nord e Mezzogiorno.

In questo capitolo si parla di “economia sommersa”, intendendo con tale locuzione tutto ciò che sfugge alle valutazioni ufficiali (sia “sommerso economico”, sia “sommerso statistico”, relativo all'economia non osservata); va precisato che la Contabilità Nazionale (CN) cerca di includere una quota di sommerso. Al di là delle difficoltà connesse alla “misurazione”

del contributo del sommerso all'economia complessiva, va tenuto conto delle forti interconnessioni esistenti tra le due realtà. Non esistono infatti “due mondi”, quello regolare e quello irregolare, quello palese e quello nascosto. Esistono – tra la piena regolarità e la piena irregolarità – situazioni intermedie o miste, variamente intrecciate. In questo lavoro si mira a proporre tipologie utili a distinguere situazioni diverse (quando le classificazioni non soddisfano ci si avvale di descrizioni di fenomeni, e perfino di esempi). Si lascia dunque a chi di dovere il compito di “misurare” il sommerso; ci si limita qui a descriverne le articolazioni.

#### 1. COME STIMARE L'ECONOMIA TENENDO CONTO DEL SOMMERSO

Le procedure e le regole seguite dalla Contabilità Nazionale (CN), ormai consolidate dall'esperienza, sono periodicamente soggette a revisioni di varia natura volte, in generale, a migliorare le stime e a rendere meglio comparabili i risultati nel tempo e nello spazio. Nell'aprile del 1999 è stata attuata una radicale innovazione, con l'introduzione del nuovo Sistema europeo dei conti (SEC95), che ha imposto una revisione generale delle stime di Contabilità. In particolare, l'EUROSTAT ha fornito nuovi criteri volti a migliorarne l'esaustività.

Ma, al tempo stesso, nei vari paesi sono stati diffusi i risultati di ricerche, il cui contenuto ha contribuito a mettere in dubbio l'attendibilità delle stime ufficiali. Sono state proposte valutazioni alternative, contenenti un comune messaggio: che la CN lascerebbe in ombra, in misura diversa, componenti del PIL prodotte dall'economia nascosta.

Prima di entrare nel merito, sembra corretto compiere una distinzione. Nell'intento dei “fornitori” di queste stime alternative non vi è la presunzione di fornire indicazioni precise e complete, data la consapevolezza delle difficoltà nella individuazione e misurazione dei fenomeni sottostanti; loro obiettivo è soprattutto quello di favorire una più attendibile conoscenza degli aggregati economici. Maggiore margine di errore mostrano gli “utilizzatori”, i quali criticano i dati di CN ritenendoli inadeguati alle informazioni di cui necessitano per le loro ricerche, talvolta

senza conoscere con precisione le procedure seguite per la loro deduzione. Ne vengono tratti perciò giudizi non sempre fondati, in particolare per gli aspetti relativi al mercato del lavoro.

Accanto ai dati di CN, per l'occupazione si dispone di una ulteriore fonte, ossia i dati derivanti dalle Rilevazioni Trimestrali delle Forze di Lavoro (RTFL)<sup>1</sup>. Tra le due suddette fonti vi sono tuttavia delle differenze sostanziali: mentre i dati RTFL si riferiscono alle "persone" occupate, quelli di CN sono espressi in un'entità convenzionale: le unità di lavoro (ULA). Secondo tale fonte, i vari segmenti – permanenti e temporanei, a tempo pieno e a tempo parziale, occasionali e precari, regolari e irregolari, nazionali e stranieri – vengono dunque riportati ad unità *standard*.

I miglioramenti proposti dall'EUROSTAT, volti in particolare a rendere più comparabili i dati dei vari paesi, sono diretti non solo alla revisione dei conti nazionali, ma delle statistiche istituzionali in genere. Il criterio di fondo che, come ricordato, è quello di una maggiore esaustività delle informazioni, per le statistiche italiane sul lavoro comporta l'esigenza di:

- accrescere l'affidabilità delle RTFL condotte presso le famiglie (evitando che le risposte lascino in ombra attività svolte di fatto o possano suggerire interpretazioni ambigue rispetto alle situazioni lavorative effettive);
- integrare le informazioni fuori del campo delle RTFL (per evitare che sfuggano posizioni lavorative non rilevabili presso le famiglie);
- tradurre nel modo più corretto le Posizioni Lavorative rilevate (PL) nel complesso delle ULA, con criteri adattati alle varie esigenze temporali e territoriali;
- mettere a punto le stime del valore aggiunto pro capite, per passare dall'occupazione complessiva alla misura del prodotto lordo.

In tutti i paesi (e in tutte le aree in cui l'economia di un paese si articola) una parte dell'occupazione e del prodotto rimane sottostimata, nella misura in cui sono diffuse attività sommerse, o altre forme di lavoro non registrato. Lo dimostra l'esperienza; lo confermano le indagini condotte

---

<sup>1</sup> La disoccupazione viene misurata solo dalle RTFL.

con “metodi indiretti”; lo segnalano le proposte per il miglioramento delle informazioni di CN sull’occupazione e la produttività. Rimangono, tuttavia, incerte le modalità con cui stimare il prodotto pro capite medio per il complesso delle attività osservate, con apposite rilevazioni statistiche, e per quelle non osservate.

### *1.1. Cautele nel considerare il prodotto e l’occupazione ufficiale*

Nell’utilizzare le due fonti di dati sull’occupazione è indispensabile tenere presenti le diverse caratteristiche delle informazioni che da esse si possono trarre:

- i dati sull’occupazione tratti dalle RTFL si prestano ad analisi di *stock* e dei flussi del mercato del lavoro, mentre ciò non avviene con le ULA;
- le ULA (distinte per lavoro dipendente e indipendente, regolare e irregolare) consentono di confrontare le informazioni sull’occupazione con quelle sulla produttività e sulla remunerazione del lavoro.

Va dato atto dell’impegno con cui gli statistici cercano di affinare le rilevazioni e le stime, impegno che negli anni recenti ha comportato un progresso conoscitivo considerevole. Diverso è il problema per gli studiosi di economia (in particolare di “economia del lavoro”), che sono tentati di utilizzare i dati disponibili – individuali, settoriali e territoriali – senza le opportune cautele nel raccordare tra loro in modo appropriato, ad esempio, l’occupazione, la produttività, i redditi da lavoro dipendente.

Anzitutto, l’impiego (e l’interpretazione) dei dati sull’occupazione deve attenersi alle definizioni (stabilite da convenzioni internazionali), alle metodologie di rilevazione e di stima della CN, non sempre immediatamente adatte a consentire di trarre le conclusioni che gli economisti cercano di ricavarne. Il possibile errore, allora, dipende non dai “fornitori”, ma dagli “utilizzatori”, se essi forzano i dati per i loro scopi.

Ad esempio, il “costo medio del lavoro” (retribuzioni lorde + oneri sociali) a volte viene stimato con criteri appositi nelle indagini condotte presso le imprese, oppure viene calcolato per somma tra “retribuzioni lorde



e oneri sociali (compreso l'accantonamento per il tfr)" e, in tal caso, può essere confrontato con la "produttività" media dell'aggregato considerato (y). Il costo medio del lavoro per dipendente (w) viene calcolato come rapporto tra il "reddito da lavoro complessivo" (W) e il "numero di occupati dipendenti"(D), espresso in ULA dipendenti. In analogia si calcola la produttività (y).

Al di là delle diverse modalità con cui le varie fonti ufficiali misurano l'occupazione, di cui in fase di utilizzazione è necessario tener adeguatamente conto per giungere ad una sua stima esaustiva, non si può prescindere dalla considerazione anche del lavoro irregolare o sommerso. Sia nella definizione di reddito da lavoro dipendente (W), che di valore aggiunto (Y), infatti, la CN include comunque una quota presuntiva relativa agli irregolari, ipotizzando che l'incidenza delle *attività irregolari* sia analoga in W e in Y. Va notato che per le "unità equivalenti" relative ai lavoratori (dipendenti e addetti), l'ISTAT fornisce i dati a determinati livelli di disaggregazione (settoriali, relativi agli stranieri e ai doppi lavori), ma non fornisce informazioni altrettanto disaggregate del "loro" prodotto e delle "loro" remunerazioni. In tale contesto informativo, al fine di stimare alcune grandezze "composte", può risultare necessario avvalersi di *proxy* che possono avere l'effetto di accrescere l'incertezza delle stime e dei risultati, con il rischio di adottare un diverso criterio di "sommerso" nei dati confrontati. In tal caso, si può incorrere, ad esempio, nell'errore di considerare "sommersa" l'occupazione – espressa in ULA – che eccede quella rilevata presso le famiglie attraverso la RTFL. E' dunque evidente l'esigenza di disporre con sufficiente chiarezza di stime distinte del "sommerso" nelle sue componenti di lavoro, di prodotto e di remunerazioni.

### *1.2. E' utile una contabilità separata per l'economia "sommersa"?*

Questa digressione segnala quanto sia importante che il dibattito sul "sommerso" si avvalga di una chiara definizione dei concetti e dei metodi. Quando si parla di sommerso, si intende approfondire il sommerso

“statistico” o quello “economico”? O ci si limita a “misurarlo” senza contrastarlo? Si intende far emergere solo le imprese non registrate? In tal modo si trascurano i lavoratori non in regola nelle imprese registrate. E’ certo interessante conoscere quante persone svolgono un’attività lavorativa, spesso precaria e occasionale; ma, se si vuole rendere più trasparente il mercato, diviene necessario procedere a regolarizzare le posizioni non in regola, verificare come si diffondono (e come permangono). Spesso i lavoratori dispongono di un contratto formale, che però non viene sistematicamente rispettato, determinando situazioni irregolari. I limiti tra regolare e sommerso, tra lecito e illecito, che sono già incerti, rischiano di diventare ancora più labili con la crescente diffusione dei contratti di lavoro “atipici”, non solo nelle statistiche, ma anche nella realtà.

Gli aspetti da analizzare sono diversi. Le varie forme di irregolarità (incluse sommariamente nella dizione: “il sommerso”) vengono qui esaminate in tre ambiti distinti:

- l’economia nel suo insieme;
- il lavoro;
- le imprese.

Il sommerso nell’economia è la risultante del sommerso nel lavoro e nelle imprese. Il sommerso nell’occupazione può anzitutto avere natura “statistica” e, da una parte, provenire da risposte imprecise alle RTFL, dall’altra, dalle difficoltà di misurare l’apporto produttivo dei lavoratori che non vivono nelle famiglie (in quanto risiedono in comunità) o, comunque (come molti immigrati, nazionali o stranieri), non sono iscritti all’anagrafe. Le incertezze dipendono, inoltre, da reticenze degli intervistati, o da inadeguatezza, o da non sufficiente attenzione degli intervistatori; i problemi sono noti e le iniziative per superarli sono in atto o allo studio.

Tuttavia, anche qualora si disponesse di informazioni statistiche più precise, rimane pur sempre la realtà del sommerso “economico”, delle imprese non registrate e delle attività di lavoro (dipendente o autonomo) non segnalate. Nell’azione di contrasto a questo fenomeno, informazioni aggregate divengono certamente utili per fornire un orientamento, ma

servono poco come supporto all'intervento, per il quale sono necessarie informazioni circostanziate, per incidere sulla realtà.

In tale ambito l'ISTAT sta compiendo molti passi in avanti, con la ricostruzione delle serie storiche, anche a livello territoriale, e con l'integrazione tra fonti diverse (stanno prendendo passo varie iniziative per far dialogare archivi di diversa natura; ad esempio, per consentire il confronto dei dati dei censimenti e del sistema dei conti d'impresa con la fonte fiscale, la banca-dati INPS, quella INAIL, le relazioni degli ispettori del lavoro, gli archivi sugli stranieri, ecc.). Ciò fornisce ulteriori strumenti non solo per meglio mettere in luce le cause che stanno alla base della diffusione del fenomeno del sommerso, ma anche per poter valutare il grado di attendibilità, anche per l'Italia, delle stime che su di esso si vanno diffondendo come in molti altri paesi: stime peraltro soggette ad autorevoli contestazioni (EUROSTAT, 1998). In tal senso, naturalmente decisivo è anche l'accertamento dell'adeguatezza delle metodologie che stanno alla base delle stime.

### *1.3. Sulle cause del sommerso*

Molte sono le incertezze che caratterizzano questo campo, rendendo poco agevole qualsiasi iniziativa volta a mettere in chiaro i vari aspetti del fenomeno. La recente revisione voluta dall'EUROSTAT impone ai vari paesi di includere nell'occupazione regolare alcune componenti dell'Economia Non Osservata (ENO) che in precedenza erano considerate "irregolari". Tuttavia, in assenza di una revisione secondo i nuovi criteri delle serie ottenute con la vecchia classificazione, anche per gli anni precedenti, non risulta affatto agevole accertare le tendenze del "sommerso", rendendo pure difficile verificare a quali cause si debba ricondurre il fenomeno.

Da più parti si afferma, ad esempio, che il "sommerso", nelle sue varie accezioni e forme, rappresenti una reazione all'eccesso di pressione proveniente dal sistema fiscale e contributivo, o alla complessità di tale sistema. Un'altra causa spesso richiamata è la crescita nel numero di

stranieri, in parte clandestini, che si immettono nel mercato del lavoro. Tra le determinanti più spesso accreditate si annoverano le regole – in particolare quelle per la produzione e per i rapporti di lavoro – che stimolano la ricerca di modalità alternative per evitare oneri economici o burocratici.

Un esame più circostanziato sul “sommerso” e sui nessi di causalità che ne sono alla base, potrebbe ad esempio risultare dalla disaggregazione delle imprese per settore, dimensione e territorio. Tuttavia, ciò non consente di agevolare il difficile accertamento di alcune particolari forme di “sommerso”, come il “lavoro nascosto” che si svolge a domicilio, le varie modalità di evasione fiscale e contributiva (totale o parziale), il mancato rispetto di regole per la sicurezza e la salubrità degli ambienti di lavoro, le lavorazioni affidate a terzisti per risparmiare sui costi, o a altre forme di sfruttamento. In questi casi non sono pertinenti le cause più spesso enunciate (pressione fiscale o rigidità delle regole), ma rilevano soprattutto le condizioni di economicità delle imprese.

Un fondamentale contributo nell’indagine sulle cause alla base del sommerso può anche derivare da un’analisi per aree. In tal senso è possibile verificare con quali modalità il fenomeno sia presente in alcune ripartizioni territoriali (ad esempio nel Nord-Est, in difficoltà a reperire manodopera, anche di immigrazione), o il suo diverso grado di intensità (in particolare nel Mezzogiorno, le cui condizioni del mercato del lavoro sono note). Tuttavia, alla base di qualsiasi metodo di confronto si deve disporre di precisi criteri che, soli, diano carattere scientifico ai risultati. Con un “incrocio” tra informazioni provenienti da diverse fonti, si possono conseguire importanti verifiche: in quale misura, ad esempio, le tendenze economiche determinino una convergenza o una divergenza tra regioni; quanto queste tendenze siano dovute all’economia regolare e in quale misura a quella non regolare o sommersa (e quindi al lavoro regolare o non regolare e sommerso).

Per rispondere ai vari interrogativi diviene fondamentale utile esaminare distintamente i tre aspetti: l’economia sotterranea nel suo

insieme, il *lavoro nero* o irregolare, le *imprese sommerse*, mantenendo sempre l'attenzione alle connessioni tra i vari aspetti.

## 2. PRODOTTO LORDO E LAVORO SOMMERSO, NEI PAESI INDUSTRIALIZZATI

### 2.1. *L'utilizzo di "metodi indiretti"*

Una corrente di economisti concorda nel ritenere che l'economia sommersa sia un fenomeno diffuso e che in Italia essa assuma una dimensione più rilevante che altrove, con divari che per alcuni studiosi risulterebbero crescenti, per altri decrescenti.

Alla base delle affermazioni della corrente citata, vi è lo sviluppo di vari "metodi indiretti" che, come già osservato – affiancandosi a quelli della CN, o contestandone i risultati – non pretendono l'accuratezza metodologica, ma si pongono l'obiettivo di fornire un contributo informativo alla lettura del fenomeno. L'economia sotterranea viene intesa, in ogni modo, come *eccedenza del prodotto lordo effettivo rispetto a quello ufficiale, risultante dalle stime di CN*. Tuttavia, lo sviluppo di queste metodologie si fonda sulla consapevolezza che non sempre è possibile distinguere quanto della *underground economy* dipenda dal lavoro sommerso e quanto dalle imprese non registrate in tutto o in parte.

Tra i metodi indiretti più diffusi vanno ricordati il *currency demand approach* e il *model approach*; gode di qualche considerazione anche quello basato sui consumi di elettricità; da ognuno di essi conseguono risultati diversi. Alcune stime effettuate da F. Schneider e V. Enste (2000), avvalendosi del *currency demand approach*, mostrano che sul PIL ufficiale dell'Italia relativo al 1997 (ossia rispetto alla stima di CN precedente la revisione del 1999) si poteva calcolare un'economia sommersa del 27,3%<sup>2</sup>.

I metodi indiretti che cercano di misurare l'economia informale (o sommersa) seguono una comune logica: utilizzare informazioni note e

---

<sup>2</sup> Sembra debba intendersi – anche se non viene del tutto chiarito per i vari paesi e per i differenti metodi – che la stima del "sommerso" debba essere *aggiuntiva* rispetto alla stima ufficiale già compresa nel PIL complessivo.

*Secondo i risultati del metodo della currency demand, l'Italia, con una quota del 27,3% si pone tra i paesi in testa: la Grecia con il 30,1%; la Spagna con il 23,0%; il Belgio con il 22,2%. In posizione intermedia sono: la Svezia con il 19,5%; la Norvegia con il 19,4%; la Danimarca con il 18,2%; l'Irlanda con il 16,0%; il Canada con il 14,9%; la Germania e la Francia con il 14,8%; l'Australia con il 13,9%; i Paesi Bassi con il 13,8%; il Regno Unito con il 13,0%. Le stime per gli altri paesi indicano sottovalutazioni di minore rilievo: gli Stati Uniti con l'8,8%; l'Austria con l'8,6%; la Svizzera con il 7,8%.*

*Va sottolineato che in tutti i paesi per i quali si dispone di accertamenti condotti sistematicamente in epoche diverse, il fenomeno risulta in aumento (in genere con un raddoppio dal 1960 al 1990). Tale ipotesi è tuttavia contestata per l'Italia: in uno studio di Castellucci e Bovi (1999) si mostra, infatti, come vi sia stata una riduzione della quota del PIL prodotto dall'economia sommersa negli anni recenti. Se si tengono presenti questi risultati, la graduatoria del PIL dei vari paesi cambia non solo per l'andamento accertato dalla CN, ma anche per l'ampiezza che va assumendo la rivalutazione del PIL dovuta al prodotto sommerso.*

*Si dispone, inoltre, di ulteriori stime ottenute con l'applicazione del model approach, sui dati del 1990. Nella graduatoria, il nostro Paese rimane sempre nella posizione alta, con il 19,6%, preceduto dalla Spagna con il 22,9%, dalla Grecia con il 21,8%, dall'Irlanda con il 20,3%; per gli altri paesi verrebbe misurato un "sommerso" minore.*

*In generale, si può concludere che, quale che sia il metodo prescelto, il tentativo di misurare l'economia sommersa conferma che, pure includendo una quota di "sommerso" come nel caso italiano, il livello del PIL ufficiale si distanzerebbe in misura sostanziale dal PIL effettivo.*

attendibili per scoprire le attività ignote. Tali metodi sono discutibili per vari motivi: l'utilizzo di approcci diversi (ipotesi incerte, che collegano le informazioni note con l'economia sommersa); la diversità di risultati; la scarsa possibilità di utilizzo di tali risultati (che, per motivi metodologici, non possono essere disaggregati e verificati). Non è questa la sede per una trattazione metodologica, ma possono essere utili alcune precisazioni, a conferma del motivo per il quale non si ritiene opportuno – in questa ricerca – utilizzare i risultati dei "metodi indiretti".

Tra i metodi appartenenti al *currency demand approach*, il “metodo Tanzi”, utilizzato ormai da tempo negli Usa, ipotizza che – per non lasciar traccia della loro attività – le imprese dell’economia informale effettuino i loro scambi in contanti (ciò spiegherebbe una domanda di moneta più elevata di quella richiesta dalla sola economia formale). Un ampliamento dell’economia sommersa dovrebbe dunque riflettersi in una crescita della domanda di circolante (Tanzi V., 1999).

Altri metodi si incentrano sull’analisi degli effetti di interventi fiscali: si ritiene che la pressione fiscale (o un suo aumento) possa indurre le imprese o i singoli lavoratori a collocarsi nel sommerso. Alcune analisi di verifica sulle affermazioni alla base di quest’ultima metodologia non hanno tuttavia trovato riscontri empirici. Ne è un esempio il lavoro di Schneider (1998) sull’Austria, che mostrerebbe come la riduzione della pressione fiscale e le semplificazioni delle procedure non abbiano affatto comportato una diminuzione del livello dell’economia sommersa che, anzi, sarebbe proseguita nel suo *trend* ascendente. Si può supporre che a questo risultato concorrano altri fattori, quali ad esempio le forme di regolazione, in particolare del mercato nel lavoro. Peraltro, anche allargando il campo di osservazione agli altri paesi, la *deregulation* in atto non sembra ridurre la tendenza del “sommerso” che, secondo vari studiosi, continuerebbe ad essere elevata e persino crescente. Anche per gli Stati Uniti, dove tali analisi vengono condotte da lungo tempo, pur tra incertezze nei risultati, emerge non solo che il sommerso esiste, ma che presenta un *trend* ascendente: eppure si tratta di un paese a bassa pressione fiscale e con una diffusa e progressiva *deregulation* nei rapporti di lavoro<sup>3</sup>.

I metodi basati sul *model approach* si soffermano sui legami di causa-effetto con una pluralità di determinanti ed indicatori. “Segnali di presenza del sommerso sono riscontrabili non solo negli indicatori monetari (l’aumento delle transazioni in contante) ma anche negli indicatori della produzione e del mercato del lavoro. La metodologia si basa sulla teoria

---

<sup>3</sup> Per l’Italia un esame critico sugli effetti della *deregulation* viene proposto da Colaizzo e Di Palma (1997).

statistica delle variabili latenti, per la misura delle quali si ricorre ad un'analisi fattoriale"<sup>4</sup> (Zizza R., 2003).

In ogni caso, ci si trova di fronte non solo a metodi diversi, ma anche a risultati alquanto differenti. Ciò porta a constatare che non è certo agevole effettuare confronti, né dai vari risultati risalire alle cause che stanno determinando una crescita del sommerso.

## *2.2. Limiti dei "metodi indiretti"*

Per concludere, tali esercizi forniscono risultati discutibili. E' naturale attendersi che siano contestati – quanto meno per ragioni di difesa d'ufficio – dalle istituzioni responsabili della definizione dei criteri di calcolo della CN (EUROSTAT, 1998); ma vi sono altre ragioni obiettive che li rendono oggetto di critica, soprattutto perché forniscono risultati che differiscono anche in misura sostanziale a seconda dei metodi usati, del periodo e dell'area di riferimento (per l'Italia, ad esempio, si oscilla tra il 15%, il 20% e il 30%; e tra una tendenza crescente e una tendenza oscillante). E' ovvio che – essendo il sommerso variabile nel tempo e a diversa diffusione a livello territoriale sub-nazionale – l'utilizzo di questi metodi porrebbe seri dubbi su ricerche economiche congiunturali o strutturali, concorrendo ad accrescere l'incertezza sui dati di cui si dispone. L'incertezza, che è – come il dubbio sistematico – motore di ricerca, rischia di seminare perplessità senza fornire risposte.

I "metodi indiretti" mettono in evidenza che il "sommerso" è fenomeno rilevante e va preso in seria considerazione, anche se non se ne conosce l'effettiva ampiezza. Essi meritano quindi di essere analizzati in quanto:

---

<sup>4</sup> Alcuni autori hanno (ad esempio Frey e Weck-Hanneman, 1984) utilizzato a tale scopo un modello econometrico MIMIC (*multiple indicators, multiple cause*) in cui il sommerso è legato, da un lato, ad un set di indicatori osservabili che ne riflettono i cambiamenti e, dall'altro, ad un set di variabili che si ritengono causali per il fenomeno.



- segnalano – pur tra varie misurazioni – il carattere sistematico dell'economia-ombra, che non può essere considerata casuale né marginale: almeno stando agli importi percentuali a due cifre sopra indicati;

- costituiscono uno stimolo critico alle graduatorie, spesso proposte nei confronti internazionali (tra i paesi o tra le aree, come nei periodici rapporti comunitari sulle economie regionali);

- inducono a dare un affidamento non assoluto alle stime ufficiali, visto che esse considerano (a loro modo e in incerta misura) l'Economia Non Osservata o il sommerso;

- lasciano intendere – aspetto decisivo nella nostra ricerca – che un rilevante “prodotto lordo sommerso” implica lavoro sommerso e imprese o attività sommerse che hanno consentito di produrlo.

Il problema merita perciò di essere esaminato in modo specifico, evitando apriorismi favorevoli o contrari.

Al tempo stesso, le ricerche che si avvalgono di “metodi indiretti” non permettono di avanzare valutazioni univoche riguardo:

- le cause dell'economia sommersa. In particolare, se essa dipenda dalla pressione fiscale o dalla regolamentazione. Nei confronti internazionali il sommerso è diffuso, come si è visto, anche in paesi come gli USA, additati a modello di bassa pressione fiscale e di regolamentazione permissiva in ogni altro campo;

- la diffusione del fenomeno in vari paesi, a diverso grado e tipo di sviluppo: ad esempio, il procedere di liberalizzazioni, privatizzazioni, *deregulation* –, e su un piano più generale, dei processi di integrazione internazionale e di globalizzazione – impone ad ogni paese di affrontare le nuove condizioni con procedure adeguate, se del caso modificando le regole in precedenza definite;

- la tendenza del fenomeno, variabile nei singoli paesi: alcune ricerche segnalano una tendenza generalmente crescente (Schneider F. e Enste V., 2000).

Una ricerca relativa all'Italia (Castellucci L. e Bovi M., 1999) segnala una variabilità del sommerso, con oscillazioni nei 28 anni di stima (dal 1970 al 1997), diversa secondo i vari criteri accolti, ma mai inferiore al 15%;

nell'ultima parte del periodo esaminato si avrebbe una “riduzione”, dal 26% nel 1993 al 23% nel 1997; tale ricerca contesta, dunque, l’interpretazione – affermata da altre fonti – secondo cui il sommerso in Italia andrebbe aumentando: per altro verso, essa conferma anche che l’entità del fenomeno è sempre consistente e aumenta o diminuisce nel periodo preso in esame, in relazione ai criteri adottati per la sua misurazione.

Siamo lontani, dunque, da un consenso sull’ampiezza, sull’andamento, sulle cause di questo complesso fenomeno.

Va, inoltre, rilevato che se accettassimo pienamente le stime di Schneider e la conseguente rivalutazione del PIL italiano che esse comporterebbero (27,3% del PIL non osservato), si delineerebbe un nuovo quadro, decisamente sorprendente. La graduatoria dei paesi sviluppati in base al PIL verrebbe profondamente modificata; la posizione dell’Italia risulterebbe, ad esempio, superiore a quella della Francia. Anche in termini di reddito pro capite il nostro Paese e le regioni del Mezzogiorno (se fosse possibile una disaggregazione regionale della rivalutazione proposta da Schneider), classificate attualmente come “deprese”, migliorerebbero la loro posizione andando così a perdere lo *status* di aree destinatarie di risorse comunitarie.

L’adozione di tali criteri richiederebbe, quindi, per gli effetti che ne possono conseguire, una certezza ed una uniformità a livello internazionale che sembrano ancora assai distanti dall’essere raggiunte.

In Italia le differenze territoriali sono sempre rilevanti. C’è da supporre che tali differenze siano rilevanti anche nell’economia sommersa, nelle sue cause e nella sua ampiezza. In tutte le ricerche in cui si esamina distintamente la situazione del Sud rispetto a quella del Centro-Nord, il sommerso risulta più elevato nella prima macro-area; ciò vale anche per la citata ricerca di Castellucci e Bovi. Gli stessi autori utilizzano inoltre le informazioni ufficiali di CN (che, forse, a questo fine ritengono attendibili), affermando che “nel Sud la produttività è inferiore a quella di ogni altra parte del paese”: affermazione che – in una ricerca sul sommerso – non è contestabile, ma che sarebbe interessante fosse verificata dopo le correzioni conseguite con il metodo indiretto accolto. Se il prodotto sommerso è

maggiore che in altre regioni, si può ritenere che anche il divario di produttività sia minore di quello che deriva dalle stime ufficiali (qualora, ad esempio, sia diverso la quota di sommerso del prodotto rispetto all'occupazione). Nella ricerca citata, compiuta con una varietà di criteri e di indicatori e distintamente per ciascuna regione italiana, emerge nel Sud una sistematica maggiore evasione fiscale; ma soprattutto un sommerso diverso nella natura oltre che nell'ampiezza.

Quanto all'andamento del sommerso negli anni '80 e '90, appare fondata l'affermazione che l'economia meridionale abbia subito le influenze di una riduzione di incentivi sugli investimenti e sul lavoro, in attuazione delle restrizioni imposte dalle regole della Comunità economica europea. Si dovrebbe tuttavia precisare che la privatizzazione delle imprese a partecipazione statale in molti casi ha prodotto la perdita sia di capacità produttiva, sia di occasioni di lavoro. Si potrebbe concludere che nel Mezzogiorno il sommerso sia aumentato al ridursi delle attività regolari e all'aumentare della disoccupazione. Ma tale deduzione non trova elementi empirici di conferma, vista la labilità delle informazioni relative, ad esempio, alle retribuzioni irregolari e al mancato pagamento dei contributi sociali.

### 3. LA STIMA DEL SOMMERSO E LA CONTABILITÀ NAZIONALE ITALIANA

Il messaggio che deriva dall'applicazione dei su richiamati "metodi indiretti" – al di là delle riserve sulla loro validità e sui risultati – conferma in modo univoco che il sommerso esiste, è presente in generale, sia pure in varia misura nei vari paesi, e lo è anche in Italia (dove è diffuso in particolare nel Mezzogiorno, la cui struttura economica è più debole). Sulla base di questa constatazione di carattere generale, l'EUROSTAT ha invitato i vari paesi a una revisione che dia alle stime di CN un carattere "più esaustivo".

#### 3.1. *Come 'inglobare' nella Contabilità nazionale una maggiore quota di sommerso*

Quando la letteratura economica accetta di parlare di economia sommersa, sia pur attribuendo ad essa diverse denominazioni, nasce quanto

meno il sospetto che dietro a queste dizioni (non sempre sinonime)<sup>5</sup> si celi qualche frammento di verità. Il mettere in dubbio le stime ufficiali può generare confusione, ma sottolinea l'incertezza sulle misurazioni ufficiali di cui si dispone. Il fenomeno può dipendere essenzialmente da tre fattori: evasione fiscale; evasione dei contributi sociali; non osservanza di altre regole, in particolare in materia di lavoro, compresi i trattamenti economici e normativi previsti nei paesi (come l'Italia) in cui essi sono stabiliti per legge e per contratti collettivi. Le regole, anche se pongono vincoli, sono necessarie a rendere ordinato il funzionamento dell'economia; esse peraltro vanno modificate per adattarle alle mutevoli esigenze, per evitare che provochino rigidità inutili o dannose.

La produzione nascosta si intreccia con la mancata regolarità dei rapporti di lavoro, irregolari o "in nero"<sup>6</sup>. Si parla spesso, in Italia, di "sommerso", senza precisare se ci si riferisce alla "produzione", alle "imprese" o al "lavoro". Nella produzione, l'esistenza di imprese sommerse o, comunque, non regolari trova una spiegazione nel contenimento dei costi (fiscali o connessi ad altri adempimenti previsti per le loro attività). E' però evidente che il rispetto delle regole<sup>7</sup> non sempre è agevole da controllare e da sanzionare. Molte categorie di operatori regolari (artigiani, industriali e commercianti) lamentano i danni che arreca loro l'abusivismo, con la produzione o lo smercio di prodotti da parte di imprese che, in quanto

---

<sup>5</sup> Si parla di economia sotterranea, economia sommersa, economia ombra, economia informale, economia non registrata, economia non osservata (l'espressione ENO è usata dagli statistici, distinguendo peraltro il "sommerso statistico", dovuto a mancate registrazioni o mancata risposta ai questionari, rispetto al "sommerso economico").

<sup>6</sup> Ad esempio: mancato rispetto dell'età minima di accesso al lavoro; mancata denuncia dei rapporti di lavoro all'INAIL; inosservanza dei contratti di lavoro nel trattamento economico, negli orari, nella parità uomo-donna, nelle regole relative alla maternità, nella normativa ambientale, nella regolarizzazione degli immigrati nazionali o stranieri (con o senza permesso di soggiorno per motivo di lavoro, o con asilo politico); mancato pagamento di quanto dovuto al fisco o per la contribuzione sociale, e così via.

<sup>7</sup> Ci si riferisce – oltre che alle regole fiscali – a quelle sulla qualità dei prodotti, sulla sicurezza degli ambienti di lavoro, sugli scarichi industriali, sulla qualità dei prodotti, sulle frodi alimentari, sulla contraffazione di marchi, ecc.

*L'occupazione nell'economia non osservata*

*Può essere utile richiamare alcune definizioni accolte nelle sedi internazionali. L'economia non osservata viene distinta in tre settori: illegale; informale; sommerso.*

*– Fanno parte del “settore illegale” le attività proibite per legge o condotte da persona non autorizzata<sup>1</sup>.*

*– Fa parte del “settore informale” le attività occasionali, svolte da parenti, amici, vicini di casa, senza obbligo di registrazione, senza remunerazione monetaria (annoverate presso le famiglie ma non presso le imprese).*

*– Fanno parte del “settore sommerso” la produzione legale di cui non si ha conoscenza per due ordini di fattori diversi: l'evasione fiscale e di contributi sociali o la non osservanza delle leggi a tutela del lavoratore; la mancata informazione statistica o amministrativa.*

*Si distingue il “sommerso economico” (che consegue alla volontà di non rispettare le norme di legge per ridurre costi di produzione) dal “sommerso statistico” (per mancata compilazione di questionari o per inefficienza nel sistema di rilevazione, soprattutto delle attività minori e precarie).*

*Rimane sommersa anche la “produzione illegale”. Tale aggregato è difficile da distinguere quando la norma che l'operatore infrange è solo amministrativa<sup>2</sup>.*

*Neppure le attività informali (che non comportano rapporto di lavoro né remunerazioni monetarie) sono annoverate nel PIL, per la difficoltà di rilevarle<sup>3</sup>.*

---

<sup>1</sup> Non viene inclusa l'attività frutto di furto o di estorsione.

<sup>2</sup> Il nuovo sistema di contabilità nazionale (aggiornamento del SEC) non annovera nell'economia sommersa le attività che comportano infrazione amministrativa; i paesi dell'Ue hanno convenuto di non includerle per la difficoltà di distinguere il tipo di infrazioni e per le varie normative che vigono nei diversi paesi dell'Unione.

<sup>3</sup> Le classificazioni internazionali considerano “lavoro informale” quello svolto senza rapporto di lavoro (ad esempio assistenza a parenti o ad amici) e senza remunerazione. Si ricorda che, tra le condizioni qui non esaminate vi è, oltre al lavoro informale, quello “illecito”.

“sommerse”, si esonerano da costi e fanno concorrenza sleale. Ma quando si propongono interventi per contrastare il sommerso, non si trovano accordi sulle linee da seguire o non si rendono fattibili le iniziative.

### *3.2. La revisione delle stime ISTAT, condotta nel 1999*

Per l'Italia, oltre ad alcune precedenti stime del PIL sommerso (a

carattere occasionale, condotte da singoli studiosi o da centri di ricerca)<sup>8</sup>, si dispone di una revisione realizzata dall'ISTAT nel 1987 e di quella più recente del 1999, condotta in occasione della introduzione del SEC95, per iniziativa dell'EUROSTAT, in coerenza con le indicazioni valide per i paesi dell'Ue. Questa nuova revisione, orientata espressamente a rendere per quanto possibile “esaustiva” la stima del PIL, prevede l'inclusione, oltre che dell'economia osservata (EO), anche di quella non osservata (ENO). Il metodo seguito<sup>9</sup> – alquanto complesso – può essere così sintetizzato.

A) Per coprire l'area dell'occupazione, l'ISTAT utilizza informazioni diverse: confronta anzitutto il censimento della popolazione con le rilevazioni sulle forze di lavoro (comprendendo tra gli occupati anche le persone che dichiarano di aver lavorato un limitato numero di ore nel periodo di riferimento); fa inoltre riferimento ad informazioni integrative provenienti da numerose altre fonti<sup>10</sup>. Le “posizioni lavorative” così accertate vengono poi tradotte in “unità di lavoro *standard*” (a tempo pieno).

L'aspetto base di questa revisione sta nella stima dell'occupazione. L'operazione ha richiesto grande accuratezza, sia nel rendere tra loro congruenti le varie fonti utilizzate, sia nell'elaborazione statistica, condotta con i metodi più avanzati<sup>11</sup>. Nella logica dell'ISTAT, si considera come occupazione “forte” quella che deriva da concordi dichiarazioni delle famiglie, nel censimento demografico e nella rilevazione delle forze di

---

<sup>8</sup> Tra i pionieri di questi studi vanno citati: L. Frey (che vi si è dedicato dal 1972); Gaetani d'Aragona, 1979; Rey, 1985; Patrizii, 1986; Colaizzo e Di Palma, 1997. Di recente (2000), Boeri e Garibaldi. Tra i centri di ricerca, vanno segnalati l'Università di Napoli, la Fondazione Curella, Monitor lavoro, ecc.

<sup>9</sup> Denominato “metodo Franz”, dal nome dello statistico austriaco che l'ha introdotto e teorizzato.

<sup>10</sup> Tra le fonti considerate: dichiarazioni IVA; informazioni INPS sui collaboratori coordinati e continuativi; informazioni sugli occupati presso istituzioni pubbliche, private e “non market” e in altre convivenze (caserme, comunità terapeutiche, conventi, ecc.); oltre, naturalmente, agli stranieri non rilevati nei censimenti e nelle indagini presso le famiglie, in quanto non iscritti alle anagrafi, quelli inseriti nelle liste di collocamento e nelle liste presso gli uffici provinciali del lavoro.

<sup>11</sup> Si segnala, in particolare, la verifica tra dichiarazioni del censimento demografico 1991, quelle delle indagini sulle forze di lavoro e quelle di altre fonti, nonché l'utilizzo del *software* Rida (ricostruzione delle informazioni con donazione automatica).

lavoro, distinguendola da quella “debole”, quando manca tale concordanza. L'ISTAT ha provveduto all'integrazione mediante altre fonti, e ha considerato come “domanda di lavoro complessiva” la somma di occupazione forte e debole e come “domanda di lavoro regolare” quella rilevata presso le imprese. L'eccedenza della domanda di lavoro complessiva rispetto a quella regolare misura la “domanda di lavoro irregolare”.

B) Per determinare il PIL, diviene poi essenziale la stima del valore aggiunto per addetto. A tal fine l'ISTAT ha distinto (nei singoli settori) il valore aggiunto per addetto delle imprese medio-grandi da quello che viene rilevato o stimato nelle imprese piccole e piccolissime. Al lavoro irregolare, settore per settore, si attribuisce il “valore aggiunto per addetto” delle piccole imprese<sup>12</sup>. Tale metodo, accolto dall'EUROSTAT, viene utilizzato anche in altri paesi.

La revisione della produttività (valore aggiunto per addetto delle imprese maggiori e quello delle imprese minori da estendere anche all'occupazione irregolare)<sup>13</sup> è stata riservata alle componenti (imprese e istituzioni) *marke*”. Per le imprese *non marque*” l'EUROSTAT consiglia di considerare che non esista un'economia sommersa.

In questi calcoli del valore aggiunto sono state escluse le branche energetiche e alcune attività (credito, ferrovie, ecc.) per le quali l'ISTAT dispone di fonti specifiche. Tanto per le imprese dell'industria in senso stretto, quanto per quelle degli altri settori, la base informativa ha coperto il 78% del valore aggiunto totale. L'esame è stato condotto con riferimento a 101 branche e per 8 classi dimensionali di impresa; va notato (aspetto molto rilevante nelle ricerche sul sommerso) che la classe dimensionale con maggiore frequenza è quella fino a 5 addetti: da sola copre il 30% degli addetti<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Questa procedura viene illustrata in Baldassarini, 2000.

<sup>13</sup> L'ISTAT inquadra queste stime in quelle “sull'offerta” (Pascarella e Pisani, 2000).

<sup>14</sup> Ciò presuppone che si sappia quanti sono gli addetti in totale, e quanti lavorano presso queste imprese; non si entra nel merito di questo aspetto, che – almeno in apparenza – presenta qualche aporia.

L'ISTAT accoglie senza difficoltà come attendibile il valore aggiunto medio rilevato presso le imprese maggiori (dopo aver effettuato accertamenti sulle entrate e sulle spese, per stimare eventuali sottofatturazioni delle vendite e sopravvalutazioni dei costi; a tal fine ha effettuato un incrocio con i dati dell'IVA). Lascia maggiori incertezze la scelta di estendere ai lavoratori irregolari (misurati in termini di unità di lavoro equivalente) il valore aggiunto pro capite rilevato o stimato per le imprese minori, tra le quali si può presumere siano comprese anche quelle interessate a varie forme di sommerso<sup>15</sup>. Comunque, come vedremo, i “lavoratori irregolari” stimati secondo i criteri EUROSTAT sono in numero limitato, inferiore a quello che le indagini di campo possono lasciare supporre.

Come accennato, il PIL – vecchia serie – era stato già rivalutato nel 1987. Nella serie storica, pubblicata da allora, era dunque già inclusa una quota di economia sommersa. Nel nuovo sistema dei conti nazionali, l'ISTAT ha sistematicamente aggiornato il PIL con il medesimo metodo, trasformando tutti gli occupati in unità di lavoro a tempo pieno (ULA)<sup>16</sup>.

La revisione compiuta nel 1999 ha seguito i nuovi criteri EUROSTAT nel distinguere tra le diverse categorie di irregolari. Il quadro indicato nella Tab. 1 sintetizza i risultati della revisione<sup>17</sup>, che ha in sostanza comportato un passaggio a “regolari” di alcuni lavoratori che nella precedente stima erano considerati “irregolari”.

Si osserva che:

1) il passaggio da “irregolari” a “regolari” risulta nel 1992, primo anno di confronto tra i dati di vecchia e nuova contabilità, di entità pari a oltre 2 milioni di unità a favore dei regolari;

2) il livello assoluto dell'occupazione complessiva nel 1992 risulta – sempre secondo le stime più recenti – superiore di 185 mila occupati;

---

<sup>15</sup> Nella revisione, questo aspetto ha sollevato alcune perplessità, ma non è stata proposta una ragionevole soluzione alternativa.

<sup>16</sup> Molti lavori irregolari sono precari, occasionali, diffusi in agricoltura; vi sono poi i *part-time*, i doppi lavori, le attività svolte da stranieri non residenti, o nelle comunità (caserme, ospedali, conventi, ecc.). Di qui l'esigenza di una valutazione uniforme tramite le ULA.

<sup>17</sup> L'analisi ISTAT, molto accurata nel reperire occupati “non direttamente osservati”, accerta con opportuni criteri di identificazione di evitare duplicazioni.

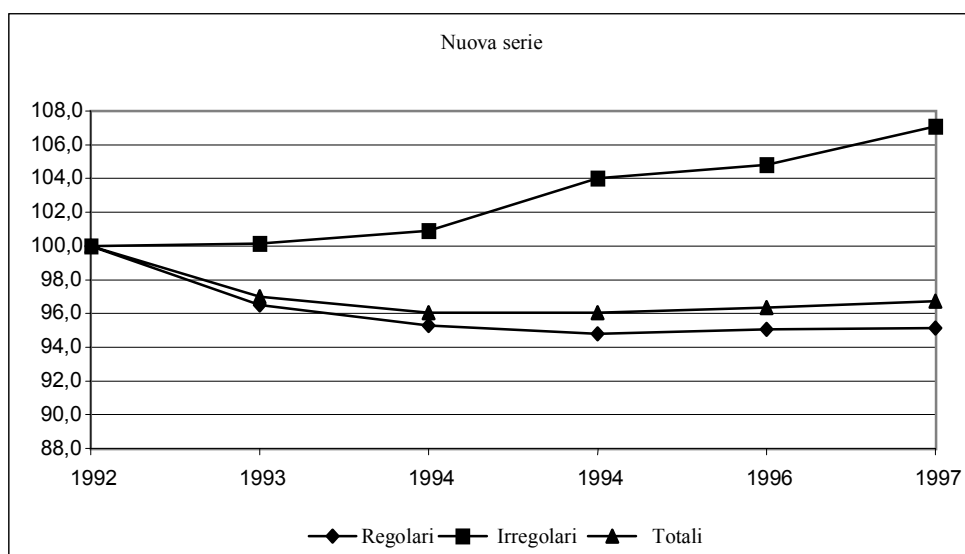
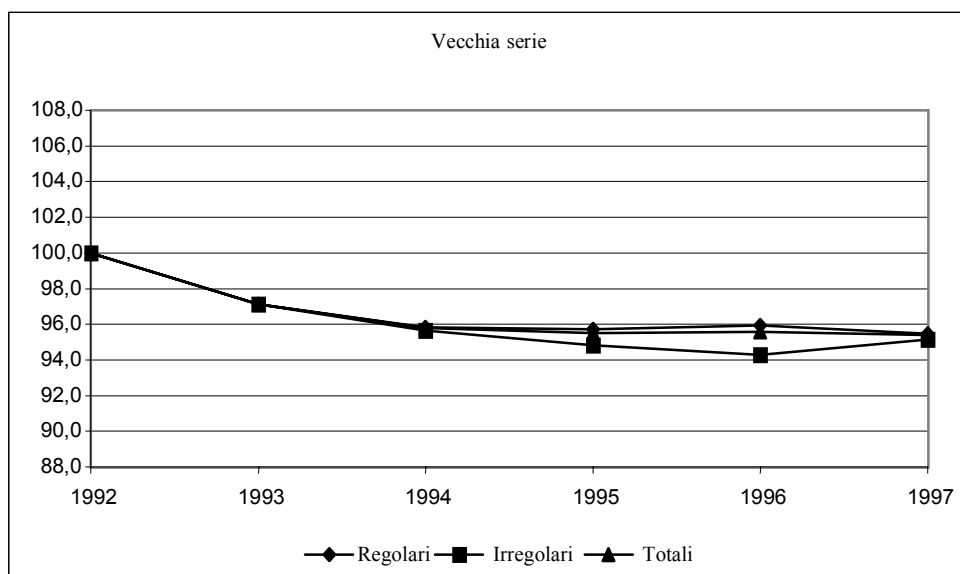


Tab. 1. *Confronto tra vecchia e nuova serie dell'occupazione regolare e irregolare nel periodo 1992-97 (valori assoluti in migliaia di unità)*

Periodi di riferimento	Unità di lavoro				
	Regolari	Irregolari	Totali	Irregolari su totali (%)	
Stima precedente	1992	18.007	5.265	23.272	22,6
	1993	17.490	5.113	22.603	22,6
	1994	17.256	5.035	22.290	22,6
	1995	17.236	4.993	22.229	22,5
	1996	17.276	4.964	22.240	22,3
	1997	17.193	5.010	22.203	22,6
	Media 1992-97	17.410	5.063	22.473	22,5
Stima del 1999	1992	20.320	3.137	23.457	13,4
	1993	19.608	3.142	22.750	13,8
	1994	19.364	3.165	22.529	14,0
	1995	19.266	3.263	22.529	14,5
	1996	19.313	3.288	22.601	14,5
	1997	19.333	3.359	22.692	14,8
	Media 1992-97	19.534	3.226	22.759	14,2
Differenze tra stime	1992	2.313	-2.128	185	
	1993	2.118	-1.971	147	
	1994	2.108	-1.870	239	
	1995	2.030	-1.730	300	
	1996	2.037	-1.676	361	
	1997	2.140	-1.651	489	
	Media 1992-97	2.124	1.838	287	

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, stime di Contabilità nazionale.

Graf. 1. *Dinamica dell'occupazione regolare, irregolare e totale secondo la vecchia e la nuova serie (Indici: 1992 = 100)*



Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, stime di Contabilità.

*Il valore aggiunto sommerso secondo una recente stima dell'ISTAT\**

L'ISTAT nel settembre 2003 ha diffuso una valutazione sulla consistenza del contributo dell'economia sommersa alla formazione del PIL nazionale. La stima distingue una quota di prodotto interno lordo certamente ascrivibile al "sommerso economico" (ipotesi minima) e una quota che, invece, è presumibilmente derivante dal medesimo fenomeno (ipotesi massima). Nella tabella seguente vengono riportati i valori relativi ad entrambe le ipotesi per il periodo 1992-2000.

Nel 2000 il valore aggiunto prodotto nell'area del sommerso economico è compreso in un intervallo compreso tra un minimo del 15,2% del PIL (pari a circa 177 miliardi di euro) e un massimo del 16,9% (pari a circa 197 miliardi di euro). Nel 1992 la percentuale minima è stimata al 12,9% e la massima al 15,8%. Il peso del sommerso risulta in crescita sino al 1997, in entrambe le ipotesi, e in, sia pur contenuto, rallentamento nel corso dell'ultimo triennio di stima.

Il peso del sommerso cambia profondamente a seconda del settore economico. Nel 2000 esso raggiungeva il valore più alto, 36% (in entrambe le ipotesi), in agricoltura e il valore più basso nell'industria (9,4% nell'ipotesi minima e 12,5% in quella massima); nel terziario il valore è compresa tra il 17,7% e il 19%.

Valore aggiunto prodotto dall'area del sommerso economico. Anni 1992-2000

Anni	Ipotesi minima			Ipotesi massima		
	Milioni di euro	Var. % sull'anno precedente	% sul PIL	Milioni di euro	Var. % sull'anno precedente	% sul PIL
1992	100.956	-	12,9	123.533	-	15,8
1993	112.372	11,3	13,9	135.448	9,6	16,8
1994	123.454	9,9	14,5	140.912	4,0	16,5
1995	145.920	18,2	15,8	157.774	12,0	17,1
1996	155.741	6,7	15,9	167.276	6,0	17,0
1997	163.175	4,8	15,9	181.484	8,5	17,7
1998	169.482	3,9	15,8	179.796	-0,9	16,8
1999	165.449	-2,4	14,9	187.813	4,5	17,0
2000	176.777	6,8	15,2	196.804	4,8	16,9

\* ISTAT (2003), *La misura dell'economia sommersa secondo le statistiche ufficiali*, Statistiche in breve, 23 settembre e Baldassarini A. e Pascarella C. (2003)., *The italian approach to estimating the extent of the Non-Observed Economy: methods and result at a national and regional dimension*, testo presentato al XVIII Congresso nazionale di economia del lavoro, 25-26 settembre, mimeo.

3) negli anni cui si riferisce la revisione, l'andamento dei "regolari" segna prima un declino, poi una moderata ripresa, mentre per gli "irregolari" si osserva crescita generalizzata, prima lieve, in seguito più ampia. Nel 1997 la differenza tra le due stime raggiunge le 2.140 mila unità per i regolari e scende a 1.651 mila per gli irregolari; ne deriva una rivalutazione dell'occupazione complessiva di 489 mila unità, pari al 2,2%.

Nel complesso, la rivalutazione del PIL, con riferimento agli occupati e al valore aggiunto, non scioglie alcune riserve:

- *Per il lavoro.* Tanto nei censimenti quanto nelle rilevazioni trimestrali delle forze di lavoro (RTFL), si dà largo credito alle dichiarazioni degli interessati (nel compilare il modulo del censimento o nel rispondere agli intervistatori della RTFL: sia se si dichiarano occupati, sia se si dichiarano "in cerca di lavoro" o non appartenenti alle forze di lavoro). E' difficile verificare se le risposte siano reticenti o incongruenti. Si considerano "occupati" coloro che, nelle RTFL, dichiarano di aver prestato almeno un'ora di lavoro nel periodo di riferimento. Si considerano "disoccupati" quando si dichiarano "in cerca di lavoro" tanto se lavorano in vario grado di irregolarità, quanto se non lavorano<sup>18</sup> (o comunque non occupati, se si presentano nelle condizioni non appartenenti alle forze di lavoro). Una più completa valutazione dell'economia sommersa richiederebbe, evidentemente, di rintracciare quanti, pure se non iscritti all'anagrafe, svolgono un'attività, anche se si dichiarano "in cerca di lavoro" o "non appartenenti alle forze di lavoro". Si pongono non facili problemi.

- *Per le imprese.* E' evidente che l'ISTAT dispone di informazioni solo su imprese censite o registrate. Ma è noto che alcune imprese (individuali o familiari, piccole o piccolissime) non vengono registrate, né censite, né rilevate da altre fonti. Non è agevole soprattutto la stima delle piccole imprese operanti in modo sommerso; a tal fine sarebbero necessari accertamenti diretti, nelle aree più critiche.

---

<sup>18</sup> Il calcolare il "tasso di disoccupazione" mettendo al numeratore le persone "in cerca di lavoro" a titolo diverso, viene esaminato criticamente nell'apposita sede.

- *Per la stima del valore aggiunto delle imprese rilevate.* In coerenza con l'obiettivo di una valutazione "esaustiva" del PIL, l'attenzione viene rivolta a correggere le informazioni riferite (quando esse contengano evidenti sottovalutazioni del fatturato o sovravalutazione dei costi): la verifica è stata compiuta dall'ISTAT sugli archivi IVA e in base al controllo di coerenza. E' da confidare che la revisione abbia conseguito i risultati sperati.

- *Per la stima del valore aggiunto delle imprese sommerse.* La revisione ha incontrato maggiori difficoltà, rimanendo estranee alle rilevazioni tanto le imprese individuali non registrate (muratori, pittori, idraulici, elettricisti, riparatori di vario tipo), quanto le filiere di prodotti non rilevate nel passaggio da fornitori a clienti. L'ISTAT ha cercato di far emergere in modo indiretto il prodotto mediante la stima del valore aggiunto dell'occupazione irregolare. Alla revisione ISTAT<sup>19</sup> va dunque il merito di aver compiuto progressi – considerevoli nel metodo, pur se di difficile valutazione nei risultati – rispetto alla situazione precedente.

Ulteriori indagini sulla realtà del sommerso lasciano presumere che altre quote di attività possano risultare dall'analisi diretta, sul campo (Trivellato *et al.*, 1999), o disponendo di un migliore incrocio delle banche-dati, o selezionando con maggiore cura gli intervistatori e conseguendo minore reticenza e maggiore collaborazione da parte degli interessati.

### *3.3. Le unità di lavoro irregolari in Italia secondo la nuova Contabilità nazionale*

L'adozione del nuovo sistema dei conti economici nazionali e regionali ha implicato profonde modificazioni anche nella definizione di economia e di occupazione sommersa<sup>20</sup>. Le stime fornite dall'ISTAT prima della revisione utilizzavano un concetto di economia sommersa che

---

<sup>19</sup> Per la metodologia, si vedano: Calzaroni, 2000; Baldassarini, 2000; Pascarella e Pisani, 2000.

<sup>20</sup> Per una analisi dettagliata dell'economia sommersa e del lavoro non regolare nel nuovo sistema di contabilità nazionale si veda: Baldassarini A., *L'occupazione sommersa nei nuovi dati di contabilità nazionale*, in Casini Benvenuti (2000).

includeva in modo aggregato le tre componenti dell'economia "non osservata": sommerso statistico, sommerso economico e settore informale. Nella revisione compiuta sulla base del SEC95, invece, le tre componenti sono stimate in modo indipendente e solo il sommerso economico rappresenta la dimensione non regolare del fenomeno occupazione. La seconda novità ha riguardato i processi utilizzati al fine di consentire l'integrazione di più fonti informative riducendo i problemi statistici connessi a tale utilizzo. La terza novità ha riguardato l'applicazione di una nuova metodologia di stima per gli stranieri non residenti. "L'insieme di questi elementi ha consentito in ultima analisi di ricondurre il sommerso statistico nell'ambito del lavoro regolare ed isolare la componente del lavoro non regolare attribuibile alla presenza del sommerso economico"<sup>21</sup>.

Nella Tab. 2 si riportano le serie storiche delle unità di lavoro regolari ed irregolari come risultano dall'aggiornamento dei criteri di classificazione di CN, fino al 2000. Le unità di lavoro, come ricordato in precedenza, forniscono una misura del contributo del fattore lavoro alla produzione nazionale e si ottengono mediante la trasformazione in unità a tempo pieno delle posizioni lavorative ricoperte da ciascun lavoratore.

Nel periodo 1996-2000 si osserva, nel complesso, un'apprezzabile crescita occupazionale, riconducibile, almeno in parte, all'impulso positivo derivante dallo sviluppo di forme di lavoro più flessibili, sia rispetto all'orario di lavoro che alla tipologia contrattuale. Nel periodo in esame, la crescita occupazionale è stata di 852 mila unità totali, con un incremento nel solo 2000 di 403 mila unità.

Le unità regolari, nel medesimo periodo, hanno fatto registrare un incremento di 611 mila unità, di cui 321 mila, tra il 1999 ed il 2000. Il graduale processo di flessibilizzazione del mercato del lavoro che ha caratterizzato gli ultimi anni, ha avuto un effetto positivo sulla dinamica dell'occupazione regolare e, tuttavia, non sembra aver limitato l'incremento anche della componente irregolare del lavoro. Tra il 1996 e il 2000, le unità di lavoro irregolari si accrescono, infatti, di circa 241 mila unità ed il tasso

---

<sup>21</sup> Baldassarini, 2000, op. cit.

Tab. 2. *Unità di lavoro regolari e non regolari. Anni 1992-2000 (migliaia di unità, s.d.i.)*

Anni	Regolari	Non regolari	Totale	Tasso di irregolarità
1992	20.319	3.138	23.457	13,4
1993	19.607	3.143	22.750	13,8
1994	19.364	3.165	22.529	14,0
1995	19.266	3.263	22.528	14,5
1996	19.312	3.288	22.600	14,5
1997	19.333	3.359	22.692	14,8
1998	19.451	3.465	22.916	15,1
1999	19.602	3.447	23.049	15,0
2000	19.923	3.529	23.432	15,0
Var. 1992-2000 (v.a.)	-396	391	-5	
Var. 1992-2000 (%)	-2,0	12,5	0,0	

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, Contabilità nazionale.

di irregolarità passa dal livello di 14,5% registrato nel 1996, a 15,0 punti percentuali nell'ultimo anno. La crescita del peso degli irregolari risulta, peraltro, concentrata nel solo biennio 1997-98; dopodiché, il tasso di irregolarità si mantiene pressoché costante.

#### *3.4. Le unità di lavoro sommerso nel Mezzogiorno e nel Centro-Nord*

Secondo le valutazioni della SVIMEZ, effettuate sulla base del nuovo schema di contabilità (SEC95), nel 2001 in Italia il 15,0% (pari a oltre 3,5 milioni di unità) delle unità di lavoro totali sarebbe rappresentato da lavoro non regolare. Una conferma del dualismo del mercato del lavoro italiano è evidente da un'analisi del tasso di irregolarità per area geografica: nel Mezzogiorno le unità non regolari rappresentano il 23,0% del volume complessivo di lavoro, mentre nel Centro-Nord tale quota è pari a poco più della metà (11,9%) (v. Tab. 3). Tali percentuali equivalgono, in valore assoluto, a circa 1,5 milioni di unità di lavoro irregolari nel Mezzogiorno e a 2 milioni di unità nel Centro-Nord.

Tab. 3. Tasso di irregolarità (a), per settore e ripartizione territoriale (%)

Settori	Centro-Nord			Mezzogiorno			Italia		
	1995	1999	2001	1995	1999	2001	1995	1999	2001
Agricoltura	21,0	22,6	24,0	34,8	38,4	40,0	27,9	30,4	32,0
Industria	5,4	5,1	5,3	19,7	19,4	19,5	8,3	8,0	8,2
Industria in s.s.	4,1	3,9	3,8	14,7	14,5	15,0	5,9	5,7	5,7
Costruzioni	10,7	10,3	11,4	29,3	28,8	27,5	16,5	15,9	16,4
Servizi	14,9	15,1	14,4	18,2	21,2	21,5	15,9	16,9	16,5
Totale	12,1	12,2	11,9	20,7	22,6	23,0	14,5	15,1	15,0

(a) Irregolari in % del totale ULA.

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT per il 1995 e il 1999; valutazioni SVIMEZ per il 2001.

A livello settoriale, il lavoro non regolare è prevalentemente concentrato nel settore dei servizi (nel 2001, circa 2,6 milioni sui 3,6 milioni di unità di lavoro irregolari complessivi); e, in particolare, nel settore del commercio, pubblici esercizi, trasporti e comunicazioni. In termini di tasso di irregolarità (quota delle unità di lavoro irregolari sul totale delle unità di lavoro del settore), il valore più elevato si registra tuttavia in agricoltura (32,0%), seguita dai servizi (16,5%) e dalle costruzioni (16,4%); meno rilevante risulta, invece, la quota di irregolarità nell'industria in senso stretto (5,7%).

Il tasso di irregolarità risulta più alto nelle regioni meridionali, in tutti i settori produttivi. La differenza con il Centro-Nord è particolarmente elevata nel settore industriale (19,5% nel Mezzogiorno contro il 5,3% al Nord), mentre lo scarto minore – sebbene ancora piuttosto significativo – si registra nei servizi (21,5% contro il 14,4%). Per quanto riguarda il settore industriale, l'elevato divario Nord-Sud è conseguenza di un peso molto elevato degli irregolari nel Mezzogiorno sia nell'industria in senso stretto (15,0% contro il 3,8% al Nord) che nelle costruzioni. In quest'ultimo settore – che nel Mezzogiorno presenta un'incidenza sull'occupazione industriale complessiva doppia rispetto al resto del Paese – si registra un tasso di irregolarità pari a 27,5% al Sud e 11,4% al Nord.



Tab. 4. *Unità di lavoro irregolari, per settore e ripartizione territoriale (migliaia di unità)*

Settori	1995	1999	2001	Var. % 1995-2001
Centro-Nord				
Agricoltura	171	157	168	-1,5
Industria	289	280	292	1,0
Industria in s.s.	177	169	163	-8,0
Costruzioni	111	110	130	17,1
Servizi	1.497	1.597	1.593	6,4
Totale	1.957	2.035	2.051	4,8
Mezzogiorno				
Agricoltura	282	261	267	-5,4
Industria	269	262	274	1,9
Industria in s.s.	132	131	135	2,6
Costruzioni	137	133	139	1,3
Servizi	754	926	986	30,8
Totale	1.305	1.449	1.528	17,1
Italia				
Agricoltura	453	418	435	-3,9
Industria	558	542	566	1,4
Industria in s.s.	309	299	298	-3,4
Costruzioni	249	243	269	7,8
Servizi	2.251	2.524	2.579	14,6
Totale	3.262	3.485	3.579	9,7

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT per il 1995 e il 1999; valutazioni SVIMEZ per il 2001.

Tra il 1995 e il 2001 si registra un incremento della diffusione del lavoro irregolare che, a livello nazionale, passa dal 14,5% al 15,0% dell'occupazione totale (v. Tab. 3). L'incremento registrato per il totale Italia è interamente dovuto, in presenza di una leggera flessione al Centro-Nord (dal 12,1% all'11,9%, in virtù di una dinamica crescente sia della componente irregolare che di quella regolare, ma più forte per quest'ultima), alla crescita del tasso di irregolarità nelle regioni meridionali, pari a 2,3 punti percentuali rispetto al 1995 (dal 20,7% al 23,0% del 2001). Una

accresciuta incidenza del sommerso si registra nel 2001, rispetto al 1995, in tutti i settori dell'economia meridionale; l'incremento più rilevante si registra in agricoltura, dal 34,8% del 1995 al 40% del 2001. Con riferimento al settore dei servizi va rilevato, invece, che ad una crescita assai rilevante del numero delle unità di lavoro irregolari (230 mila) nel Mezzogiorno ha fatto riscontro una dinamica assai sostenuta, specialmente nell'ultimo biennio, anche delle ULA regolari. Nel Centro-Nord i settori che hanno registrato nel sessennio un incremento della quota di irregolari sulla occupazione complessiva sono l'agricoltura, passata dal 21% del 1995 al 24% del 2001, e le costruzioni, dal 10,7% all'11,4% (v. Tab. 3).

Tab. 5. *Tasso di irregolarità nelle regioni italiane nel 1995, nel 1999 e nel 2001 (valori percentuali)*

Regioni	1995	1999	2001
Piemonte	10,3	10,6	10,3
Valle d'Aosta	16,0	16,7	16,7
Lombardia	11,4	10,9	10,5
Trentino Alto Adige	12,8	12,5	12,0
Veneto	11,2	11,0	10,7
Friuli Venezia Giulia	11,5	10,6	9,5
Liguria	12,8	13,4	13,5
Emilia-Romagna	10,7	10,4	10,1
Toscana	11,9	12,8	12,7
Umbria	14,7	14,7	14,6
Marche	11,7	12,8	12,8
Lazio	16,5	17,9	17,6
Abruzzo	12,1	13,2	14,4
Molise	14,2	16,5	17,7
Campania	23,8	25,9	25,3
Puglia	19,4	19,7	21,1
Basilicata	17,1	19,3	20,7
Calabria	28,1	27,8	29,5
Sicilia	20,3	24,1	24,2
Sardegna	16,4	20,6	20,2
Centro-Nord	12,1	12,2	11,9
- Nord-Ovest	11,3	11,1	10,8
- Nord-Est	11,2	10,9	10,5
- Centro	14,2	15,2	15,1
Mezzogiorno	20,7	22,7	23,0
Italia	14,5	15,1	15,0

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT per il 1995 e il 1999; valutazioni SVIMEZ per il 2001.

Tab. 6. *Unità di lavoro irregolari e tasso di irregolarità nelle ripartizioni italiane nel 1995 e nel 2001 (migliaia di unità)*

Circoscrizioni	1995		2001		Var. % delle ULA irregolari 1995-2001
	Tasso di irregolarità	ULA irregolari	Tasso di irregolarità	ULA irregolari	
Centro-Nord	12,1	1.958	11,9	2.051	4,8
- Nord-Ovest	11,3	753	10,8	757	0,5
- Nord-Est	11,2	552	10,5	552	0,1
- Centro	14,2	653	15,1	742	13,6
Mezzogiorno	20,7	1.305	23,0	1.528	17,1
Italia	14,5	3.263	15,0	3.579	9,7

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT per il 1995; stime SVIMEZ per il 2001.

A livello regionale, la maggiore quota di unità di lavoro irregolari su quelle totali si riscontra in Calabria dove, nel 2001, quasi 3 unità di lavoro su 10 sono irregolari. Di poco inferiore, ma comunque superiore a quello medio dell'area, è il tasso di irregolarità in Campania (25,3%) e in Sicilia (24,2%) (Tab. 5). Puglia e Basilicata, insieme con la Sardegna, presentano un livello di irregolarità prossimo al 20%; segue il Molise con il 17,7%. La quota meno elevata di lavoro irregolare tra le regioni meridionali si registra in Abruzzo: 14,4% delle unità totali, percentuale inferiore a quella nazionale e non molto al di sopra di quella media delle regioni del Centro-Nord.

Tra le ripartizioni centro-settentrionali, il tasso di irregolarità più elevato si registra, tradizionalmente, nel Centro (15,1%); valori sostanzialmente allineati si registrano, invece, nel Nord-Ovest e nel Nord-Est: rispettivamente, 10,8% e 10,5% (Tab. 6). Anche in termini dinamici si evidenzia una differenza rilevante tra le ripartizioni del Nord, caratterizzate da una sostanziale stabilità nel numero di unità di lavoro non regolari, e il Centro (+13,6% tra il 1995 e il 2001). La regione del Centro-Nord che presenta il più elevato tasso di irregolarità è il Lazio (17,6%); seguono Valle d'Aosta (16,7%), Umbria (14,6%), Liguria (13,5%) e Marche (12,8%). I valori più contenuti si registrano, invece, in Friuli Venezia Giulia (9,5%) e nelle grandi regioni industriali del Nord-Ovest (Piemonte e Lombardia), entrambe con valori di poco superiori al 10%.

#### 4. CONFRONTI INTERNAZIONALI: OSSERVAZIONI E INTERROGATIVI

In attesa di ulteriori informazioni a livello maggiormente disaggregato, si può tentare un ragionamento di carattere meramente esemplificativo sull'attendibilità delle stime del PIL. Chi si attendeva che la revisione comportasse una consistente inclusione del lavoro sommerso constatata che, anche dopo la revisione, il PIL italiano risulta lontano da quello stimato per l'economia "sommersa" il quale – secondo le ricerche con "metodi indiretti" – oscillerebbe (come detto nel par. 1.2) in Italia tra il 15 e il 30% aggiuntivo del PIL di CN.

Rinunciando nel modo più assoluto a proporre stime alternative a quelle ufficiali – operazione lontana dai nostri propositi e che rischierebbe di accrescere la confusione – sembra invece opportuno proporre alcune valutazioni, sulla base dei dati OCSE per l'ultimo anno omogeneo (il 2000).

A fine di confronto, si prende in esame il PIL per abitante (Y/N) attraverso la lettura delle sue componenti: il tasso di occupazione calcolato sulla popolazione complessiva (Occupati (E) su Popolazione (N)) e il prodotto per occupato pari al rapporto tra prodotto (Y) e occupazione (E), la c.d. "produttività apparente del lavoro". Su di esso influiscono le componenti strutturali della produzione: peso dei settori arretrati e avanzati, intensità di capitale per addetto, efficienza delle imprese, istituzioni, infrastrutture, oltre alle risorse umane (imprenditorialità, ore di lavoro, impegno, professionalità) e all'organizzazione produttiva. Secondo i dati ufficiali la posizione dell'Italia ha le seguenti caratteristiche:

- in termini di produttività (Y/E) il tasso è non molto distante da quello dei principali paesi industrializzati; decisamente superiore al livello dei paesi del Sud Europa (Portogallo, Grecia, Spagna) e sostanzialmente allineato con i restanti paesi dell'Unione europea<sup>22</sup> (superiore, pur se di poco, al valore della Germania e del Regno Unito) (Graf. 2).

---

<sup>22</sup> Per quanto omogenee siano le definizioni, per quanto accurate siano le stime, i confronti internazionali sono sempre affetti da disomogeneità. Differenze limitate possono essere comprese nel margine di errore. Meritano di essere prese in considerazione differenze rilevanti, come quelle sui tassi di occupazione.

- in termini di tasso di occupazione (E/N), l'Italia si colloca al 36,5%, livello decisamente basso, pari a 5 punti percentuali inferiore alla media OECD (41,1%) e all'ultimo posto, allineato alla sola Grecia (Graf. 2); distanze rilevanti ci separano dagli altri paesi della Ue: 15 punti percentuali in meno della Danimarca, 12-13 punti in meno del Portogallo e dell'Austria; 10 punti in meno del Regno Unito e della Germania, 4 punti inferiore alla Francia. Su questo fronte, l'Italia – secondo quanto appare dalle statistiche ufficiali – si dimostra decisamente debole, fuori linea. Fuori dall'area europea, è sconcertante sia il raffronto con gli Stati Uniti, il cui rapporto E/N è del 49,1% sia con il Giappone, che raggiunge il 50,8%.

- in termini di prodotto per abitante (Y/N) l'Italia mostra un valore inferiore dell'8,4% rispetto alla media europea; questo risultato è inevitabile, visto il divario di oltre 20 punti in termini di tasso di occupazione (E/N), in presenza di una produttività non molto dissimile dal valore medio<sup>23</sup>.

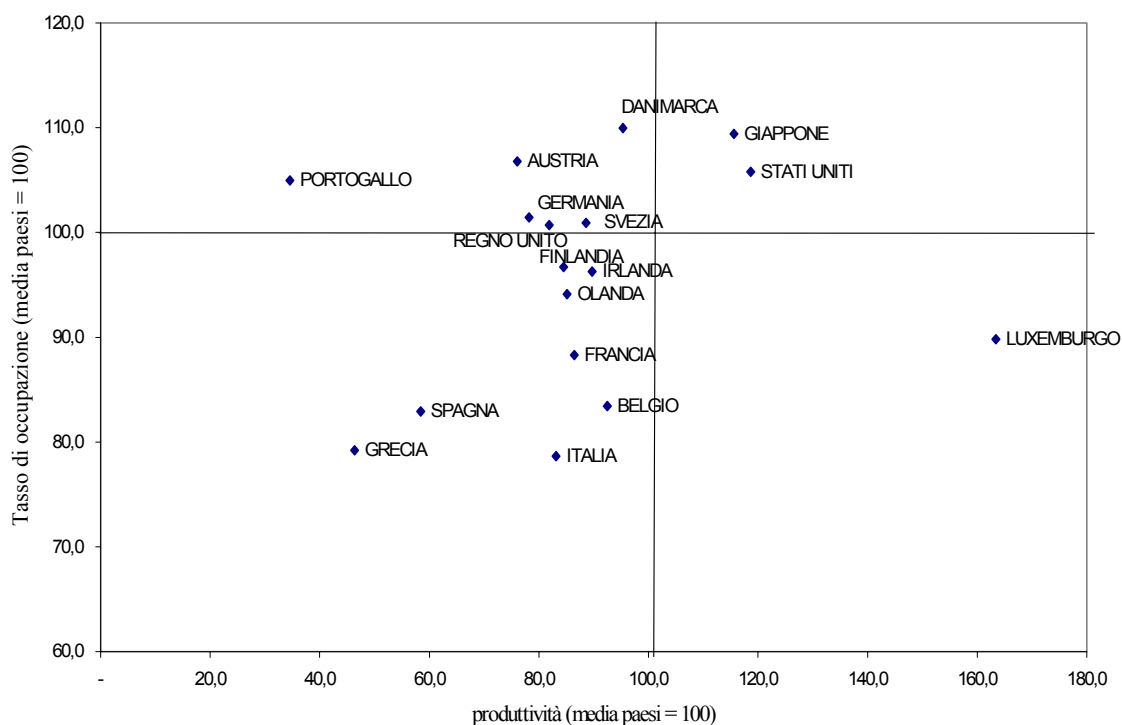
I confronti internazionali segnalano, quindi, un'Italia fortemente penalizzata dallo squilibrio tra offerta e domanda e di lavoro; il prodotto per abitante e il tenore di vita degli italiani ne sarebbero condizionati. Questa informazione è coerente con l'elevata disoccupazione *ufficiale* (quale risulta inserendo tra i “disoccupati” tutte le persone che si dichiarano “in cerca di lavoro”, comprese quelle che lavorano nel sommerso).

Ma tutte le altre analisi – compiute con metodi diretti o indiretti, con indagini generali o limitate, orientate alla domanda o all'offerta – confermano che c'è un mondo sommerso, un'economia parallela, di cui non si conoscono “i partecipanti, le loro caratteristiche socio-economiche, il tipo di lavoro svolto ed eventualmente la remunerazione” (Trivellato *et al.*, 1999, p. 24). Ciò induce a ritenere urgente compiere esplorazioni di diverso tipo, come quella *time use*, per scovare il lavoro sommerso.

---

<sup>23</sup> L'attribuzione alla media dell'Italia dei bassi tassi di occupazione è frutto di una *distorsione* che si sconta sempre nei confronti internazionali: in realtà, a tenere basso E/N è il Mezzogiorno.

Graf. 2 Tasso di occupazione e produttività nei principali paesi OCSE



Ci si poteva attendere che una revisione come quella del 1999 potesse squarciare qualche velo e giungere ad una sostanziale correzione dei dati, favorendo un avvicinamento agli altri paesi europei; ma ciò non è avvenuto.

L'analisi degli indicatori, soprattutto in merito al basso livello degli occupati (E), evidenzia, dunque, per il nostro Paese, – oltre al basso tasso di occupazione (E/N) –, il relativamente elevato livello della produttività (Y/E). Se, pertanto, si disponesse di informazioni che consentissero di cogliere meglio l'occupazione sommersa, la situazione italiana potrebbe risultare meno anomala.

Si noti quale riflesso potrebbe aversi se l'occupazione alla revisione del 1999 fosse aumentata, per ipotesi, intorno a 5 punti<sup>24</sup>:

<sup>24</sup> Si noti che se la revisione del sommerso avesse messo in evidenza un maggiore lavoro sommerso nel Mezzogiorno, si sarebbero ridotte le distanze con il Centro-Nord.

– a pari prodotto (Y), il prodotto per addetto (Y/E) si porrebbe al di sotto, sia pur di poco, alla media europea. Un'indicazione del genere, al di là della valutazione quantitativa, andrebbe verso una direzione coerente con l'analisi delle caratteristiche strutturali dell'economia italiana: diffusione delle piccolissime imprese, peso di settori agricoli e industriali a basso valore aggiunto, ritardo del Mezzogiorno, scarsa ricerca, basso livello di investimenti produttivi e in infrastrutture, ecc. Verrebbe così meno l'anomala superiorità di Y/E rispetto a paesi ad industrializzazione diffusa – e – soprattutto senza una grande area in ritardo di sviluppo, quale il nostro Sud – come il Regno Unito, i Paesi Bassi e l'Austria; e si ridurrebbe il differenziale positivo, assai poco comprensibile, rispetto a paesi “forti”, quali la Germania;

– a parità di produttività Y/E, il prodotto per abitante Y/N segnalerebbe una posizione italiana di un punto più basso della media europea (plausibile, visto che da noi pesano i fattori strutturali citati).

## 5. CONCLUSIONI: VARIE IPOTESI

Si possono proporre alcune indicazioni, sottolineando che si tratta di “ipotesi di scuola”, che potranno essere riviste quando sarà possibile verificare i risultati analitici della revisione e con il conforto di ulteriori elementi di cui, nel frattempo, si confida poter disporre<sup>25</sup> :

– una prima ipotesi accredita le stime della revisione, sia per il prodotto che per l'occupazione e lascia aperti i problemi che emergono dai confronti europei;

– una seconda ipotesi considera che la stima del PIL sia valida, ma compensando il (basso) tasso di occupazione con un prodotto per occupato relativamente elevato. In questa ipotesi, il livello del PIL per abitante (Y/N) diverrebbe “attendibile”, come risultante di errori di segno contrario nelle due componenti;

---

<sup>25</sup> Va detto che la frequenza con cui l'ISTAT (di propria iniziativa o su richiesta dall'EUROSTAT) rivede le serie dei dati (dell'occupazione e del PIL) è tale da ritenere non remota una nuova revisione.

– una terza ipotesi suppone che il declino dell’occupazione “forte” (negli anni 1992-95) abbia trovato compenso in un consistente aumento di lavoro “debole” (negli anni più recenti); l’occupazione debole (sommersa) sarebbe stata colta solo in parte dalla revisione del 1999;

– una quarta ipotesi considera compatibili un più alto tasso di occupazione e un più consistente livello del valore aggiunto pro capite nel lavoro irregolare (rispetto a quello accolto nella revisione). Questa combinazione comporterebbe una stima più elevata del PIL complessivo (e quindi del PIL pro capite), che rimarrebbe comunque in linea con gli indicatori europei. Per l’Italia si eviterebbe la sottostima dell’occupazione e la sovrastima della disoccupazione.

Un diverso approccio potrebbe derivare da una revisione delle stime di CN a livello territoriale. Su di un adeguato arco di tempo, si potrebbero utilizzare tutte le informazioni con un migliore accesso agli archivi pubblici e un loro più accurato utilizzo<sup>26</sup>. Inoltre, si potrebbe esaminare la compatibilità tra tenore di vita apparente e dichiarazioni sullo stato di occupazione. Non sono da escludere metodi di reddito presuntivo (usati validamente per la lotta all’evasione fiscale) nel verificare le compatibilità tra alcune abitudini (tenore di vita) da parte di chi si dichiara “in cerca di lavoro” o, comunque, risulta “non occupato” (o non appartenente alle forze di lavoro).

In questa verifica, un valido apporto può essere offerto dalle matrici delle interdipendenze settoriali, nelle quali le varie componenti (compresi i consumi), integrate tra loro, giungono ad un quadro d’insieme coerente. Se è vero che l’immagine dell’Italia rimane depressa da una sottostima dell’occupazione (con una sovrastima dei tassi ufficiali di disoccupazione), molto potrebbe essere corretto con una valutazione più attenta del lavoro sommerso.

---

<sup>26</sup> Da un accertamento effettuato con la collaborazione del personale dell’INPS, si è potuto rilevare che – con riferimento alle imprese artigiane con dipendenti – l’Osservatorio di tale Istituto è in grado di rilevare quali imprese (per settore e sottosectore, dimensione, comune) si sono “sommerse” nell’arco degli ultimi anni. Prima pagavano i contributi; poi sono “scomparse”: è una traccia interessante per accertare imprese che non risultano ai censimenti o ad altre fonti, ma la cui attività con molta probabilità non è cessata del tutto.



## Il lavoro sommerso

Il messaggio che in questo capitolo si intende porre all'attenzione può essere così sintetizzato: i limiti tra le varie condizioni – occupazione regolare; occupazione irregolare; ricerca di lavoro; non appartenenza alle forme di lavoro – sono labili e incerti. Più che porre il lavoro “sommerso” accanto a quello “regolare”, sembra utile esaminare il più ampio concetto della qualità del lavoro, all'interno del quale distinguere situazioni diverse – anche quelle che all'apparenza sembrano regolari ma che nascondono forme, a volte gravi, di irregolarità – e, al tempo stesso, non confondere le forme di flessibilità con evasione degli obblighi di legge e di contratti. La ricerca sposta, quindi, la propria focalizzazione sulla individuazione della frequenza di regolarità e di irregolarità, nelle varie forme e nei vari gradi in cui esse si presentano, compreso il lavoro sommerso.

### 1. IL LAVORO SOMMERSO COME CONDIZIONE ESTREMA DI LAVORO IRREGOLARE

Per sua natura, il lavoro sommerso non è agevole da “misurare”; ma si può individuare dove esso si annida. E' utile definire in quale condizioni è corretto parlare di lavoro sommerso; o, per meglio dire, cercare di comprendere come funziona il mercato del lavoro italiano e in quali sue pieghe si nascondano attività, svolte da lavoratori non regolari o “in nero”, in imprese regolari o in imprese non registrate.

L'osservazione della realtà induce dunque a tenere lo sguardo sull'insieme. Non esistono due “mondi”: nel primo si svolge il lavoro

“regolare”, nel secondo opera il “sommerso”. Le irregolarità sono diffuse, eterogenee, presentano gradazioni diverse. In presenza di un *continuum*, che non si presta ad una distinzione dicotomica, si deve procedere ad un’analisi delle varie condizioni, caratterizzate da diverse forme e da vari gradi di regolarità, che nei casi estremi configurano il “lavoro sommerso”. Se tale impostazione è corretta, non si tratta di disegnare *l’albero-lavoro*, distinguendo il ramo sommerso da aggiungere (o innestare) agli altri rami: l’intreccio a vari gradi di irregolarità non lo consente. Si pone invece il problema di descrivere correttamente il fenomeno e di capirne le determinanti.

Il lavoro, esaminato a diversi gradi di irregolarità (compreso il sommerso), è da porre in relazione principalmente a due circostanze: a) le *esigenze pratiche delle imprese* di “disporre di lavoro, subito e solo sino a quando serve”, che le fanno rifuggire da adempimenti burocratici; vi si associa a volte la disponibilità o la collusione dei lavoratori (come nel caso degli immigrati clandestini, con cui vi è l’impossibilità oggettiva di porre in essere un rapporto di lavoro regolare); b) *i fattori di convenienza*, per il datore di lavoro, a volte convergenti con quelli dei lavoratori, che si dimostrano consenzienti, conniventi o impossibilitati a rivendicare i propri diritti. Non si prendono qui in considerazione altri fattori, quali le attività illegali o comunque illecite, di cui peraltro non sfugge certo la rilevanza, soprattutto in alcune aree. Viene posto inoltre l’interrogativo: “perché il fenomeno persiste”. Si può dare una risposta variegata: nell’analizzare le caratteristiche del lavoro irregolare appare infatti evidente che esso interessa varie aree, vari ambiti e presenta differenti modalità, nel complesso *modus operandi* del sistema economico; e in ogni area, in ogni ambito, per ogni modalità si possono riconoscere le ragioni particolari del persistere del fenomeno.

### 1.1. *Come distinguere il sommerso da altre forme di lavoro irregolare*

Sembra relativamente agevole distinguere vari criteri di regolarità (ad esempio in relazione alla registrazione amministrativa, al riconoscimento

della qualifica nell'inquadramento contrattuale, alla stabilità, alla produttività, alla remunerazione); ma, quando si passa alla loro verifica, ci si avvede che tali criteri sono intrecciati gli uni agli altri e che in ciascuna "posizione" lavorativa possono confluire varie forme di irregolarità. I servizi resi (produttività) e i vantaggi conseguiti (remunerazione) possono insomma essere disposti in graduatoria, a diversi livelli, ma sono tra loro connessi. Sarebbe perciò arbitrario limitare l'analisi al solo "lavoro sommerso" (come posizione di estrema irregolarità ed emarginazione), trascurando le situazioni irregolari diffuse tra i lavoratori che si trovano nelle posizioni basse della graduatoria.

Come noto, gli indicatori utilizzati nei confronti europei e nella definizione, ad esempio, dei *target* da conseguire dall'Unione europea in termini di occupazione (si pensi all'obiettivo stabilito nel Vertice di Lisbona del 2000 di conseguire un livello medio del 70% del tasso di occupazione della popolazione in età da lavoro per il 2010) sono basati sulle rilevazioni sulle forze di lavoro. Essa è effettuata attraverso questionari sottoposti ad un campione rappresentativo della popolazione residente di 15 anni e oltre. In questo tipo di statistiche l'utilizzo della generica posizione del lavoratore "occupato", pur confermata dalla autopercezione dell'intervistato, dà per implicita l'omogeneità della condizione; come se "un posto valesse l'altro". Anche se si riconosce che *il lavoro è eterogeneo*, la condizione di occupato viene considerata come se fosse un solo aggregato omogeneo. I tentativi di sommare varie posizioni non devono far dimenticare questa *eterogeneità*; i cambiamenti nella composizione (maggiore o minore presenza di *good jobs*, o di *bad jobs*) determinano invece, in presenza di una invarianza dello *stock* di occupati, un miglioramento o un deterioramento dell'occupazione.

Analoghe considerazioni riguardano chi "cerca lavoro" che, per convenzione, si annovera tra i "disoccupati". Le condizioni reali possono essere molto diverse tra coloro la cui dichiarazione è uguale (anche se non lo è la loro autopercezione). Nella ricerca del sommerso interessa anzitutto cogliere coloro che, pur dichiarandosi "in cerca di lavoro", svolgono un'attività, occasionale o meno, e distinguerli da coloro che non la svolgono e poi esaminare i modi del lavoro sommerso. Ne deriva che anche all'interno

della componente disoccupati convivono condizioni piuttosto differenti, che vanno dalla persona la cui unica "occupazione" è la ricerca di lavoro a persone che, invece, svolgono anche attività remunerate. Diviene dunque incerto il "tasso di disoccupazione", se in esso si includono (in misura maggiore o minore) anche persone che svolgono un lavoro, sia pure precario, irregolare o sommerso.

Anche nel segmento che si riferisce alle persone che non appartengono alle forze di lavoro, spesso definito "popolazione non attiva", vi è chi dichiara di non aver lavorato neppure un'ora nel periodo di riferimento, anche se di fatto ha svolto un'attività (in modo occasionale o continuativo). Quanti non appartengono alle forze di lavoro o alla popolazione attiva, in quanto negano sia di aver lavorato che di aver cercato lavoro possono appartenere a diverse categorie: studente, casalinga, invalido, pensionato. Il confine tra attivo e non attivo sul mercato del lavoro diviene ancor più labile se le condizioni sono compresenti o miste, come lo studente-lavoratore o la casalinga che svolge lavoro a domicilio. I flussi da una condizione all'altra sono allora difficili da accertare, se sono incerte (o non ben definite) le posizioni di partenza e quelle di arrivo<sup>1</sup>.

Vanno, inoltre, considerate le famiglie che, in quanto non identificabili per residenza, non rientrano nel campo di osservazione delle Rilevazioni sulle Forze di lavoro. Anche tra costoro ("fuori campo") vi sono alcuni che lavorano in modo irregolare, spesso nel "lavoro sommerso". Questi "fuori campo" sono costituiti: a) da coloro che vivono in comunità; b) da coloro – cittadini italiani o stranieri – che per vari motivi non sono registrati all'anagrafe.

## 2. ESAMINARE IL LAVORO PER QUELLO CHE È

Il lavoro va considerato nella sua *eterogeneità*, con le differenze tra lavoratori, ad esempio, per professioni e per condizioni. Spesso nelle

---

<sup>1</sup> Gli statistici consigliano di utilizzare il criterio della condizione prevalente: ma come determinare la direzione del flusso tra due situazioni quasi equivalenti, tanto da giudicare "prevalente" di volta in volta l'una o l'altra?

ricerche si dichiara di considerare il lavoro come se fosse eterogeneo, differenziato, non fungibile, differente ai vari livelli di competenza e di professionalità e alle diverse posizioni nelle organizzazioni produttive; ma poi non si tiene conto di tutto ciò.

L'eterogeneità tanto nell'offerta quanto nella domanda di lavoro, aumenta quelle difficoltà di incontro (*mismatch*), che fanno allontanare la *curva di Beveridge* dall'origine, per il persistere di un tasso di disoccupazione, pur in presenza di *vacancies*, dovuto alla difficile reperibilità dei lavoratori che dispongano dei requisiti richiesti

Tenendo conto di questi concetti elementari, si possono evitare i frequenti equivoci che portano a giudizi erronei, ad esempio:

- che a un aumento assoluto dell'occupazione corrisponda una riduzione assoluta di pari importo nella disoccupazione (o viceversa);
- che la composizione dell'occupazione rimanga costante nel tempo<sup>2</sup>;
- che rimanga costante l'entità e la composizione dell'offerta di lavoro.

L'eterogeneità del lavoro implica che le caratteristiche dell'occupazione (stabile o precaria, che dà soddisfazione o che è sgradita, la cui remunerazione è ritenuta adeguata o meno) “fanno la differenza”. Molti occupati cercano un lavoro migliore, o vi aspirano (anche se non lo denunciano). Ne consegue l'equivoco molto diffuso: fondere in un solo insieme gli occupati; e, in un altro insieme, le persone “in cerca di un lavoro” (che risponda alle loro esigenze) con i “disoccupati” che non lavorano, oppure con quelli disillusi di trovarlo e che non lo cercano più, né sono disposti a occupare un posto qualsiasi quando se ne offre loro l'opportunità. Tali motivi inducono a ritenere degli aggregati "convenzionali" quali l'occupazione, e quindi il relativo tasso di occupazione, e la disoccupazione, con il relativo tasso, non pienamente esplicativi della realtà del mercato del lavoro.

---

<sup>2</sup> Dall'evidenza risulta, invece, che tale composizione si modifica: ad esempio negli anni novanta sono stati in calo i *good jobs* più di quanto sono stati in aumento i *bad jobs* (in tutta Italia e soprattutto nel Mezzogiorno); questa tendenza all'inizio degli anni 2000 sembra manifestare un'inversione.

Il “tasso di occupazione”, ad esempio, diviene approssimato: a) quanto più è diffuso il lavoro sommerso; b) quanto più è in atto una modifica nella qualità del lavoro, o nella composizione dei vari livelli di occupazione. Si può tentare di rendere omogenea la misura dell’occupazione – trasformando, come fa la Contabilità nazionale, le “posizioni lavorative” in “unità di lavoro” standardizzate a tempo pieno –; ciò risponde però solo in parte all’esigenza. Infatti, le caratteristiche del lavoro non possono essere colte solo nella durata (con la standardizzazione in “unità di lavoro *a tempo pieno*”), quando riguardano altri aspetti (spesso compendiate nella produttività annua e nella remunerazione annua).

A buon motivo nelle ricerche si esamina con maggiore frequenza la “qualità” del lavoro distinguendo, ad esempio, l’*occupazione forte* (*good job*) dalle varie forme di *occupazione debole* (*bad job*) e prendendo in considerazione *una gamma di situazioni intermedie*. E’ utile avvalersi di criteri oggettivi nel distinguere le varie posizioni lavorative; non esistono *jobs* da considerarsi *good* o *bad* in assoluto. A decretarne tale qualifica concorrono anche: a) le esigenze specifiche di imprese ed istituzioni (competenza professionale, esperienza, disponibilità al cambiamento, ecc); b) i desideri del lavoratore (per un’attività che valorizzi la propria preparazione, o che gli consenta migliori prospettive di carriera, rispondente alle proprie esigenze o che, ad esempio per ubicazione, gli sia più conveniente). Egli solo può giudicare se il lavoro svolto risponda alle proprie caratteristiche, alle personali convenienze e attese. Se l’intervistato non si riconosce occupato, è logico che nella sua autopercezione prevalga l’idea di essere “in cerca di un lavoro”: ossia, di cercare il tipo di lavoro rispondente alle proprie esigenze, anche se l’attività che svolge (o che gli viene proposta) abbia caratteri apprezzabili di regolarità, stabilità e remunerazione.

Non si può dunque trascurare né il crescente *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro, né il carattere “non alternativo” tra “occupato” e “persona in cerca di lavoro”. A tali concetti si deve porre attenzione, per giungere a

giudizi fondati sulla realtà e sulle sue evoluzioni<sup>3</sup>, ma anche per impostare in modo corretto il fenomeno del “sommerso” e le iniziative per contrastarlo.

### *2.1. Posizione lavorativa di fatto e posizione dichiarata*

Il Prospetto 1, riportato a pagina seguente, cerca di distinguere le posizioni lavorative dichiarate da quelle effettive. Come si vede chiaramente, ad ogni posizione dichiarata corrispondono in realtà diverse condizioni effettive di lavoro o di “non lavoro”. Le posizioni irregolari possono far riferimento sia a occupati, sia a persone in cerca di occupazione, sia a non forze di lavoro, sia, infine a persone che non vengono rilevate dall’indagine (RTFL).

a) In alcuni casi lavoratori non regolari possono *dichiararsi “occupati”*. Ciò avviene soprattutto nel caso di lavoratori che, ad esempio, considerano la condizione di irregolarità una sorta di periodo di prova, in attesa della assunzione regolare; o di lavoratori che svolgono una attività che per condizioni di lavoro e retribuzione è percepita come assimilabile ad occupazione regolare.

b) Condizione più diffusa è quella di persone che pur dichiarandosi *“in cerca di lavoro”* in realtà svolgono una occupazione precaria o irregolare. E’ il caso di chi sa di essere in una situazione irregolare, ma non intende dichiararlo neppure sotto segreto statistico, mantenendo la sua autocensura anche nelle domande di controllo. O, ancora, di chi lavora, ma in una condizione non confacente alle proprie aspettative, ed è indotto a cercare quel lavoro da lui ritenuto “vero”, desiderando trovare un’attività corrispondente alla propria preparazione o alle proprie aspirazioni; la sua

---

<sup>3</sup> Per questi motivi si utilizzano criteri per distinguere la qualità dell’occupazione: la regolarità, il tipo di contratto, il trattamento economico e normativo, la stabilità, ecc. Anche il modo di ricercare un lavoro è diverso in una fase in cui prevale l’alternativa tra trovare favorevoli occasioni in loco o emigrare, rispetto ad una fase in cui anche la possibilità di emigrare è ridotta o di fatto preclusa. Le condizioni economiche che caratterizzano chi cerca lavoro possono inoltre essere urgenti e disperate, ovvero possono consentire un’attesa più o meno prolungata.

condizione, anche se associata ad una ricerca “attiva”, giustifica la veridicità della dichiarazione, ma non giustifica affatto l’inclusione nella “disoccupazione”, elevando il relativo tasso. L’insoddisfazione di chi subisce una condizione non gradita alimenta un forte desiderio di migliorarla: essa è rilevata solo parzialmente nella RTFL, che considera gli “occupati in cerca di lavoro”.

Prospetto 1. Raccordo tra posizione lavorativa di fatto e posizione dichiarata in occasione della Rilevazione sulle forze di lavoro

POSIZIONE LAVORATIVA	
DICHIARATA	DI FATTO
Occupato (prima risposta).	Lavoratore dipendente o indipendente: <ul style="list-style-type: none"> <li>• regolare in impresa registrata;</li> <li>• “irregolare” in impresa registrata;</li> <li>• lavoro “in nero” in impresa sommersa.</li> </ul>
Occupato (come prima risposta dichiara di non aver lavorato; in successive domande di controllo dichiara di aver lavorato alcune ore nella settimana).	Posizione che va distinta in: <ul style="list-style-type: none"> <li>• lavoro occasionale o precario (con o senza contratto);</li> <li>• lavoro in impresa regolare o irregolare con bassa produttività e retribuzione inferiore a quella contrattuale.</li> </ul>
In cerca di lavoro (la dichiarazione deve intendersi: “in cerca di un lavoro rispondente alle loro aspettative”. Possono rientrarvi coloro che lavorano in situazione irregolare e non vogliono mettere in evidenza di svolgere attività di questa natura).	Categoria che va distinta in: <ul style="list-style-type: none"> <li>• disoccupato (che non lavora);</li> <li>• lavoratore precario o in altra posizione irregolare;</li> <li>• lavoratore “in nero” in impresa sommersa;</li> <li>• lavoratore che svolge attività (regolare o irregolare) che non lo soddisfa.</li> </ul>
Non appartenente alle forze di lavoro (studente, casalinga, pensionato e altri).	Alcuni dei quali sono nella seguente posizione: <ul style="list-style-type: none"> <li>• lavoratore a domicilio, regolare o non regolare;</li> <li>• pensionato che dedica parte del tempo ad attività occasionali o sistematiche.</li> </ul>
Non rilevato (non iscritto all’anagrafe o trasferito).	Situazioni diverse caratterizzano l’immigrato (nazionale o straniero): <ul style="list-style-type: none"> <li>• lavora in modo precario;</li> <li>• lavora in impresa sommersa.</li> </ul>



c) Anche tra quanti sono inclusi tra i “*non appartenenti alle forze di lavoro*” si annida il lavoro sommerso: *studenti* che svolgono qualche attività remunerata, spesso agevolata dall’uso del computer; *casalinghe* che si dedicano a lavori remunerati a domicilio; *invalidi* che impiegano le loro potenzialità residue traendone un pur modesto guadagno; *pensionati* che accrescono il loro reddito svolgendo attività remunerate, non dichiarate all’intervistatore come “occupazione” o come “ore lavorate”.

d) Vanno infine considerate, “*le persone e le famiglie non iscritte all’anagrafe delle famiglie*” (residenti in comunità, o immigrati nazionali o stranieri non regolarizzati, ecc.). I molti motivi che possono indurre a un ritardo nella registrazione anagrafica<sup>4</sup> finiscono per incidere sulla emarginazione statistica di chi è spesso emarginato sociale e svolge attività lavorativa irregolare, “sommersa” o in “imprese dell’economia sotterranea”.

### 3. CONFRONTI SULLA POPOLAZIONE COMPLESSIVA, PER GENERE E PER AREA

Nell’analisi dei dati (nel campo di osservazione della RTFL) si esaminano i risultati della rilevazione dell’aprile 2002. Per comprendere meglio alcune situazioni che possono includere aree di lavoro sommerso, si segnalano i “tassi di occupazione” (occupati rapportati alla popolazione corrispondente per sesso ed età)<sup>5</sup>. Tali tassi in Italia presentano valori bassi rispetto agli altri paesi europei e sono caratterizzati da diversità notevoli per sesso, età ed aree. Limitandoci alla popolazione in età lavorativa (15-64 anni), un tasso di occupazione del 55,2%, per la media nazionale, si pone a poco meno di 9 punti di distanza dalla media comunitaria per l’anno 2001, che è del 64,0%. Ma forti differenze si registrano tra aree, compendiate dal 61,5% nel Centro-Nord e dal 43,9% nel Mezzogiorno. Nei confronti

---

<sup>4</sup> Dopo ogni censimento, si provvede a rivedere la serie delle RTFL, in quanto la divergenza emersa dal Censimento sulla popolazione rispetto alle iscrizioni anagrafiche è di ingenti dimensioni.

<sup>5</sup> Si fa riferimento ai “tassi (specifici) di occupazione” evitando di evocare l’espressione sociologica di “modelli di partecipazione” o di avvalersi di “tassi di attività” riferiti all’insieme delle forze di lavoro (o popolazione attiva), come somma di occupati e di persone in cerca di lavoro, inadatti al nostro fine.

internazionali, è corretto sostenere che l'Italia ha bassi tassi di occupazione, solo se si precisa che tale *gap* è ascrivibile, quasi interamente, al Mezzogiorno (la bassa media del Mezzogiorno riduce la media nazionale). Infatti: le regioni centro-settentrionali sono allineate alla media europea; la media italiana non rappresenta né la situazione dell'area settentrionale, né quella dell'area meridionale; il tasso di occupazione del Mezzogiorno dista venti punti da quello europeo: è solo in questa area che si pone il problema nazionale di sottoutilizzazione delle potenzialità di lavoro.

Anche nei confronti di genere, appare evidente che la carenza di occasioni di lavoro penalizza soprattutto le donne del Mezzogiorno: il tasso di occupazione del Centro-Nord è del 73,0% per gli uomini e del 51,0% per le donne; nel Sud è, rispettivamente, del 61,2% e del 27,0%. La differenza, già elevata per gli uomini (-11,5%), è ancora più ingente per le donne (-23,3%). Per la componente maschile della popolazione, il dato del Centro-Nord si allinea alla media europea relativa al 2001 (73,0%), mentre per la componente femminile è inferiore di poco più di 4 punti percentuali. Tale scostamento, di circa 12 punti percentuali per l'occupazione maschile nel Mezzogiorno, per le occupate di sesso femminile nella stessa ripartizione sale a 30 punti percentuali: il tasso di occupazione delle donne del Mezzogiorno è pari a meno della metà di quello europeo. E' impossibile stimare quanto queste differenze possano essere corrette dal lavoro sommerso: le distanze mostrano però con evidenza quanto le "non pari opportunità" siano a danno delle donne del Mezzogiorno<sup>6</sup>.

Il "percorso" per età fornisce una prima indicazione sulla diversa struttura del mercato del lavoro nelle aree territoriali italiane, in particolare la differente composizione per età tra aree (che è anche conseguenza dei flussi emigratori). Le caratteristiche di partecipazione (riferite agli occupati)

---

<sup>6</sup> I più bassi tassi di occupazione femminili si registrano in Campania (23,8%) e in Sicilia (24,8%). L'avvicinamento dei modelli di partecipazione maschile e femminile, che ha conseguito massimo successo in Emilia-Romagna (58,4% F, contro 75,0% M; distanza: 17 punti), incontra ancora difficoltà nel Sud (distanza di 36 punti in Sicilia e Campania, 34 punti in Puglia, 33 punti in Basilicata, 31 in Calabria e in Sardegna). I motivi socio-culturali, che avevano rilevanza in passato, a seguito del rapido declino della natalità nelle regioni meridionali hanno largamente ridotto il loro peso (la cura dei figli era considerata il motivo principale che teneva lontane le donne dal lavoro extra-domestico).

appaiono diverse nelle due aree. L'ingresso è più "giovane" nel Centro-Nord rispetto al Sud (per varie cause: demografiche, economiche, scolastiche e socio-culturali). L'ingresso è più "giovane" per le donne che per gli uomini: in questo caso sembrano prevalere ragioni socio-culturali o impegni familiari. Il profilo dell'occupazione per età segnala fondati sospetti che le informazioni non siano del tutto rappresentative della realtà. Anche dall'analisi di tali dati sembra potersi trarre conferma che il sommerso esiste, anche se non riesce agevole misurarlo.

### *3.1. I tassi di occupazione regionali*

Nei tassi di occupazione si nota un grande distacco nelle varie componenti per sesso ed età tra le regioni del Centro-Nord e quelle del Sud. Cercando di individuare le condizioni in cui il "sommerso" è più diffuso, sembra confermata l'ipotesi che, soprattutto nelle regioni meridionali, le dichiarazioni siano inficiate da occupazione nascosta e da ricerca di lavoro sovradichiarata<sup>7</sup>.

Si segnalano alcuni esempi indicativi. Nelle età giovanili (15-24 anni), in vetta alla classifica dei tassi di occupazione si pongono le regioni settentrionali, con la Valle d'Aosta al 44,0%, il Trentino-Alto Adige al 43,6%, la Lombardia, il Veneto e l'Emilia-Romagna e Friuli Venezia Giulia al 38% (v. Tab. 1). Distanze elevatissime si notano rispetto a quelle meridionali; solo l'Abruzzo e il Molise con il 20,5% e il 20,4% si trovano non troppo al di sotto della media nazionale (25,4%); la media meridionale è del 15,4%; agli ultimi posti sono la Calabria con il 12,5% e la Campania con 12,2%<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Sarebbe agevole (ma improprio) utilizzare un modello di riferimento (ad esempio quello del Nord-Est); ma ciò equivarrebbe a riconoscerlo come ideal-tipico. Le diversità, anche all'interno delle aree, sconsigliano questa strada e fanno preferire confronti tra le regioni, in relazione alla singolarità del loro stile di vita e alle loro identità socio-culturali.

<sup>8</sup> E' da presumere che tra i giovani non dichiaratisi occupati ve ne siano molti che operano nel sommerso, o sono impegnati in lavori socialmente utili e di pubblica utilità, che essi considerano "sussidi" e non lavoro, tanto più se presuppongono un formale attestato di "disoccupazione".

Tab. 1. Tasso di occupazione per classe di età, regione e sesso (aprile 2002) - valori in percentuale

Regioni	15-24	25-44	45-64	65+	Totale 15-64	Totale
Maschi						
Piemonte	36,97	91,84	60,37	5,58	71,46	50,84
Valle d'Aosta	48,54	95,16	57,93	9,49	74,35	54,24
Lombardia	40,93	92,94	63,33	7,04	74,16	54,13
Trentino-Alto Adige	45,25	95,41	67,62	7,31	77,45	54,94
Veneto	41,02	91,91	65,40	7,34	74,51	54,14
Friuli-Venezia Giulia	41,91	92,56	59,06	5,42	72,26	52,11
Liguria	31,56	89,50	60,28	3,93	70,01	48,12
Emilia-Romagna	40,80	92,91	64,83	7,47	75,01	53,02
Toscana	32,76	88,33	64,50	6,82	70,92	49,92
Umbria	37,77	89,53	62,84	3,51	70,92	48,54
Marche	38,68	91,13	64,52	5,30	72,55	50,05
Lazio	21,72	83,42	71,18	6,53	68,79	49,39
Abruzzo	24,79	86,87	69,29	4,24	69,21	47,56
Molise	23,44	82,14	71,69	3,59	67,29	45,41
Campania	16,51	73,49	69,87	5,05	59,87	41,55
Puglia	24,98	78,61	65,62	4,58	62,82	43,72
Basilicata	20,82	77,63	65,93	6,09	62,01	42,52
Calabria	17,01	67,77	67,45	5,31	56,77	39,12
Sicilia	21,92	73,78	66,67	6,00	60,38	41,15
Sardegna	23,39	75,29	65,01	6,30	61,78	45,02
Centro-Nord	36,37	90,69	64,43	6,47	72,63	51,96
Mezzogiorno	20,73	75,24	67,49	5,27	61,17	42,37
Italia	29,50	85,35	65,43	6,08	68,57	48,50
Femmine						
Piemonte	26,30	73,25	36,06	1,56	51,36	33,82
Valle d'Aosta	39,25	76,42	37,86	1,44	56,26	37,35
Lombardia	35,42	73,27	31,87	1,27	51,52	34,67
Trentino-Alto Adige	41,85	71,55	36,74	1,83	54,08	35,64
Veneto	34,87	69,97	32,50	0,79	50,44	33,68
Friuli-Venezia Giulia	33,53	71,89	32,90	0,98	50,47	32,79
Liguria	24,82	67,07	34,45	0,80	47,67	29,72
Emilia-Romagna	35,05	77,33	44,37	1,29	58,36	37,75
Toscana	27,31	65,73	39,49	1,86	49,59	32,30
Umbria	22,28	62,29	39,66	1,19	47,09	30,19
Marche	33,30	68,93	39,72	1,27	51,81	33,32
Lazio	16,57	55,49	35,78	1,84	41,93	28,67
Abruzzo	16,10	51,81	38,63	0,72	40,67	26,22
Molise	17,31	44,32	39,21	1,40	37,47	23,86
Campania	7,77	29,45	26,00	1,14	23,76	15,89
Puglia	13,18	35,47	26,93	0,90	28,01	18,80
Basilicata	9,31	37,23	30,19	1,35	29,33	19,26
Calabria	7,94	30,26	29,94	0,69	25,51	16,71
Sicilia	8,33	30,19	27,35	1,37	24,82	16,32
Sardegna	12,10	41,76	26,31	1,23	30,75	21,39
Centro-Nord	29,94	69,20	35,86	1,36	50,29	33,29
Mezzogiorno	9,93	33,70	28,05	1,09	26,98	17,94
Italia	21,15	56,52	33,29	1,28	41,89	27,77

(Segue) Tab. 1. *Tasso di occupazione per classe di età, regione e sesso (aprile 2002) - valori in percentuale*

Regioni	15-24	25-44	45-64	65+	Totale 15-64	Totale
	Totale					
Piemonte	31,73	82,72	48,12	3,22	61,49	42,11
Valle d'Aosta	44,00	86,03	48,06	4,71	65,50	45,66
Lombardia	38,23	83,36	47,41	3,56	62,95	44,16
Trentino-Alto Adige	43,57	83,77	52,20	4,04	65,93	45,11
Veneto	37,99	81,23	48,90	3,43	62,64	43,69
Friuli-Venezia Giulia	37,79	82,49	45,88	2,71	61,48	42,10
Liguria	28,23	78,42	46,97	2,06	58,77	38,46
Emilia-Romagna	37,96	85,30	54,44	3,86	66,74	45,16
Toscana	30,08	77,16	51,72	3,92	60,24	40,81
Umbria	30,20	76,05	51,10	2,18	59,04	39,11
Marche	36,04	80,21	51,93	2,98	62,23	41,47
Lazio	19,19	69,32	52,88	3,78	55,16	38,66
Abruzzo	20,54	69,41	53,82	2,21	54,97	36,62
Molise	20,43	63,34	55,39	2,33	52,45	34,37
Campania	12,20	51,25	47,53	2,75	41,67	28,40
Puglia	19,19	56,81	45,71	2,46	45,22	30,93
Basilicata	15,21	57,47	47,80	3,44	45,69	30,71
Calabria	12,55	48,92	48,65	2,68	41,15	27,70
Sicilia	15,23	51,69	46,36	3,34	42,34	28,37
Sardegna	17,87	58,60	45,42	3,40	46,29	33,01
Centro-Nord	33,21	80,13	49,92	3,45	61,51	42,36
Mezzogiorno	15,42	54,30	47,35	2,86	43,95	29,85
Italia	25,39	71,05	49,08	3,26	55,23	37,85

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, Forze di lavoro.

La partecipazione al lavoro (sempre riferita all'occupazione dichiarata) presenta inoltre rilevanti differenze tra componente maschile e femminile: trova fondamento il sospetto di una presenza di lavori non dichiarati. Non è chiaro quale sia il *time use* di questi giovani (e delle giovani) meridionali, che non si dichiarano occupati; e quanto tempo di fatto essi dedichino ad occupazione (regolare o meno, stabile o precaria).

C'è da attendersi che, superate le età di ingresso, nelle classi centrali (25-44 anni) il tasso di occupazione aumenti e raggiunga il suo massimo. Tra la componente maschile la tendenza dell'occupazione è infatti crescente; al contrario, in quella femminile si nota un avvio all'abbandono del lavoro già a partire dai 35 anni. Si accentuano inoltre le differenze tra

livelli regionali di occupazione. Rispetto alla media nazionale per i due sessi, che in questa classe di età è del 71,0%, il Centro-Nord raggiunge l'80,1%; ai primi posti è la Valle d'Aosta con 86,0% e l'Emilia-Romagna con l'85,3%. Nelle regioni meridionali, invece, la media è del 54,3%, con un ritardo considerevole: solo l'Abruzzo (69,4%) si allinea alla media nazionale; le altre regioni rimangono ampiamente al di sotto: in ordine decrescente, il Molise (63,3%), la Sardegna (58,6%), la Basilicata (57,5%), la Puglia (56,8%) e la Sicilia (51,6%); le *performances* peggiori sono quelle della Campania (51,2%) e della Calabria (48,9%). In questa classe di età, mentre nella media nazionale si registrano 3 occupati su 4, nella regione con migliore *performance* occupazionale, ossia l'Emilia-Romagna, vi sono oltre 4 occupati ogni 5 individui in età corrispondente. Tra le regioni in cui, invece, l'occupazione è più rara, la Calabria evidenzia un rapporto pari a 2 su 5 (Tab. 2). Il divario occupazionale tra le due regioni estreme è particolarmente accentuato per le lavoratrici: mentre in Emilia-Romagna vi sono circa 8 donne occupate su 10, in Calabria tale rapporto è pari ad appena 3 su 10.

Nelle età più avanzate (45-64 anni) la media del tasso di occupazione è, per l'Italia, del 49,1%. I confronti internazionali segnalano tale livello come un'anomalia: bassi tassi di occupazione *dichiarata* in presenza di numerosi pensionati. Altrove queste età sono considerate "non ancora pensionabili". Non è agevole spiegare se ciò dipenda: dalla normativa (che per alcune condizioni consente pensionamenti precoci); dalla rilevazione (i pensionati preferiscono dichiararsi tali, anche se lavorano); da una minore propensione effettiva al lavoro (in queste età già ci si orienta al riposo); d) dal lavoro nero, per integrare i bassi importi che caratterizzano la maggior parte delle pensioni. Il fenomeno si accentua nelle età anziane (oltre i 65 anni), in cui rimane incerta la posizione di quanti non si dichiarano né "occupati" né "in cerca di lavoro"; è da presumere che molti lavorino "in nero".

Per concludere, da questo rapido confronto restano confermati i dubbi se le dichiarazioni raccolte dalle RTFL siano in grado di descrivere in maniera esaustiva le diverse realtà del mercato del lavoro; si delinea la

Tab. 2. *Popolazione di 15 anni e oltre per classe di età, condizione e sesso (aprile 2002) in Emilia-Romagna e Calabria - composizione percentuale*

Classi di età	Emilia-Romagna				Calabria			
	Occupati	Disoccupati	Non FdL	Popolazione	Occupati	Disoccupati	Non FdL	Popolazione
Maschi								
15-24	40,8	3,4	55,8	100,0	17,0	16,6	66,4	100,0
25-44	92,9	2,7	4,4	100,0	67,8	17,1	15,1	100,0
45-64	64,8	0,8	34,3	100,0	67,5	6,4	26,1	100,0
65+	7,5	0,0	92,5	100,0	5,3	0,1	94,6	100,0
Totale 15-64	75,0	2,1	22,9	100,0	56,8	13,4	29,8	100,0
Totale 15 e oltre	60,5	1,6	37,9	100,0	47,5	11,0	41,5	100,0
Femmine								
15-24	35,1	3,6	61,4	100,0	7,9	18,5	73,6	100,0
25-44	77,3	4,3	18,4	100,0	30,3	21,4	48,3	100,0
45-64	44,4	0,8	54,8	100,0	29,9	5,7	64,4	100,0
65+	1,3	0,2	98,5	100,0	0,7	0,3	99,0	100,0
Totale 15-64	58,4	2,8	38,9	100,0	25,5	15,5	59,0	100,0
Totale 15 e oltre	42,4	2,1	55,6	100,0	19,9	12,0	68,0	100,0
Totale								
15-24	38,0	3,5	58,6	100,0	5,2	7,3	87,5	100,0
25-44	85,3	3,5	11,2	100,0	48,9	19,3	31,8	100,0
45-64	54,4	0,8	44,7	100,0	48,6	6,0	45,3	100,0
65+	3,9	0,1	96,0	100,0	2,7	0,2	97,1	100,0
Totale 15-64	66,7	2,4	30,8	100,0	31,8	11,1	57,1	100,0
Totale 15 e oltre	51,1	1,8	47,1	100,0	27,0	9,3	63,7	100,0

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, Forze di lavoro.

possibilità che tali dubbi siano fondati, soprattutto nelle aree in cui sono minori le occasioni di lavoro regolare. Dove i tassi di occupazione risultano particolarmente bassi, sarebbe utile dedicare maggiore attenzione a migliorare le RTFL<sup>9</sup>, per fugare i dubbi e per conseguire una visione più

<sup>9</sup> Miglioramenti sono previsti nelle procedure, nelle verifiche e nei controlli, negli approfondimenti del *time use*, nella selezione e formazione degli intervistatori, nel modo

vicina alla realtà, evitando dichiarazioni reticenti o poco attendibili.

### *3.2. L'autopercezione di chi "cerca lavoro"*

Si dovrebbero effettuare ulteriori distinzioni tra coloro che si dichiarano "in cerca di lavoro" per evitare di includere al numeratore del "tasso di disoccupazione" anche chi non è disoccupato<sup>10</sup>. Vi sono, infatti, alcune condizioni che rendono rischioso accogliere acriticamente le dichiarazioni di "in cerca di lavoro" come sinonimo di disoccupato. Queste circostanze emergono più nel Sud che nel Nord.

Tra i giovani (fino a 24 anni), le alternative più frequenti sono quelle tra "studente" o "occupato". Le diversità regionali rispetto alla media nazionale possono essere dovute alla propensione agli studi e alla facilità o meno nel trovare occasioni di lavoro, o – per le giovani di alcune aree – alla preferenza a non lavorare in attesa del matrimonio. Esistono, inoltre, difficoltà rilevanti nel valutare le motivazioni che determinano le differenze Nord-Sud nella propensione alla scolarità: in termini formali questa propensione è facilmente misurabile (con i dati sulle iscrizioni e sulla frequenza alle scuole e alle Università), ma, nella sostanza, rimane suscettibile di varie interpretazioni: molti giovani in cerca di lavoro si affidano alla scuola per disporre di titoli di studio che favoriscano maggiori opportunità di lavoro; altri vi si affidano considerando la scuola un "parcheggio", un modo utile per impiegare il tempo di attesa del lavoro. La spiegazione va dunque cercata, soprattutto al Sud, dove oltre un giovane su due si dichiara "in cerca di lavoro", in relazione alle disponibilità di occasioni di lavoro regolare. La situazione appare patologica, se le dichiarazioni indicano reale "disoccupazione", o se manifestano una

---

con cui sostituire le famiglie non reperite, nel migliorare il rapporto tra intervistatori e intervistati, ecc.

<sup>10</sup> Come già osservato, per ragioni oggettive o soggettive l'intervistato può non ritenere opportuno dichiarare un lavoro "in nero", neppure alla domanda di controllo né sotto segreto statistico. Si dichiara "in cerca" anche l'occupato regolare, che lavora, ma desidera cambiare attività per migliorare la propria condizione: e che non può certo definirsi "disoccupato".



condizione di disagio che prepara la decisioni di emigrare o di arrangiarsi in modo non lecito, o che porta persino alla disperazione.

Nelle età centrali (25-54 anni), pur raggiungendosi a livello nazionale la più alta percentuale di occupati (in rapporto alla popolazione in età corrispondente), rimangono 1 milione e 504 mila persone che si dichiarano “in cerca di lavoro”: 566 mila al Centro-Nord e 939 mila al Sud. La percentuale di individui “in cerca di lavoro” sul totale delle forze di lavoro scende in questa fascia di età al 3,4% al Centro-Nord e al 10,6% al Sud.

Con l’aumentare delle età, si riduce naturalmente la ricerca di lavoro, ma anche la probabilità di trovarlo. Il fenomeno assume diversi significati quando – al Nord e al Sud – si registra, in riferimento ad alcune posizioni lavorative, un’obsolescenza precoce. Già a 30 anni è difficile essere assunti per la prima volta, se non si dispone di esperienza (soprattutto in attività commerciali e nelle professioni che richiedono la conoscenza di tecniche, come l’informatica); a 40 anni e più il dipendente che perde l’impiego (perché licenziato o per la chiusura della sua impresa) incontra serie difficoltà a trovare lavoro regolare. Perciò – se non interviene la formazione continua – tra i molti che risultano “disoccupati” vi è il rischio che si diffonda il lavoro sommerso. Proprio nelle età in cui alcuni vanno conseguendo maggiore successo, per altri perdere il posto rappresenta una condanna all’esclusione sociale, con la necessità di rifugiarsi nel lavoro nero per risolvere i problemi personali e familiari. Il passaggio al sommerso avviene spesso gradualmente, con quelle forme ibride (come i rapporti di lavoro coordinato e continuativo o le “partite IVA”) gradite alle imprese perché più flessibili e meno costose, ma che indeboliscono la posizione contrattuale del lavoratore. Emerge una grande diversità regionale nella ricerca di lavoro, anche tra uomini e donne. In alcune regioni, tra gli uomini si nota una propensione a conseguire una prima pensione e a svolgere un lavoro che ne integri l’importo, di solito modesto. Le donne manifestano una maggiore attenzione a contemperare l’attività di lavoro con gli impegni familiari (gravosi in particolare quando in famiglia vi sono bambini, o handicappati, o anziani non autosufficienti).

Nelle età avanzate (55 anni ed oltre), nella media nazionale, sono in un

numero ridotto sia le persone che si dichiarano in cerca di lavoro sia, come detto, gli occupati.

### *3.3. Emerso e sommerso tra i non appartenenti alle forze di lavoro*

La condizione dei non appartenenti alle forze di lavoro viene spesso trascurata. Sarebbe invece necessario prendere atto della varietà delle situazioni, per attuare interventi efficaci.

*Gli studenti.* Si dichiarano studenti coloro che effettivamente svolgono attività di studio; ma non è escluso che lo si dichiarino anche coloro che dedicano tempo (forse preponderante rispetto allo studio) ad attività lavorative remunerate, che però non intendono dichiarare. Indagini sulle attività lavorative (regolare o meno) degli studenti universitari, in particolare per i fuori corso, potrebbero essere illuminanti. Uno studente che, alla sera, suona a un piano-bar o fa il DJ, ad esempio, non può dichiararsi studente? Per lui andare al piano-bar o in discoteca dà guadagno, ma più che altro rappresenta uno stile di vita; non certo un lavoro.

*Le casalinghe.* Non minori sorprese si possono avere nel conoscere il tempo che le casalinghe dedicano al lavoro a domicilio retribuito (con contratto o meno). E' probabile che si dichiari "casalinga" anche la lavoratrice a domicilio, soprattutto se opera – o è costretta ad operare – fuori delle condizioni previste dal contratto, anche se dedica molte ore al lavoro retribuito, spesso in misura modesta, in situazione di sfruttamento. Essa non vuole denunciarlo, per il timore di perdere una fonte di reddito. Oltre al lavoro a domicilio, numerose sono soprattutto le straniere, filippine in testa (spesso clandestine e quindi non iscritte alle anagrafi), che risiedono presso le famiglie, per provvedere alle esigenze domestiche o per accudire a persone non autosufficienti (anziani, bambini, ecc.).

*Gli inabili.* Merita un esame particolare la possibilità che i parzialmente inabili svolgano attività con le potenzialità di cui dispongono, rispetto alla causa della inabilità (minorazione fisica, sensoriale o psichica, disfunzione nella motricità o nel linguaggio, ecc.).

*I pensionati.* Chi percepisce una pensione si trova – oltre alla varietà

nell'importo – in condizioni molto diverse, in relazione allo stato di salute e alla possibilità di svolgere, magari in casa, un lavoro retribuito.

In ogni caso, oltre agli affinamenti della RTFL, ci si può attendere chiarimenti sulla reale condizione delle non forze lavoro anche da altre indagini (sull'impiego del tempo) o dal dialogo tra banche dati: chi remunera può avere interesse a registrare un costo.

#### 4. UNA TIPOLOGIA DEI RAPPORTI DI LAVORO

Per rendere la rappresentazione del lavoro più prossima alle situazioni di fatto, qui di seguito si propongono brevi cenni sulle diverse condizioni, con l'intento di cogliere la realtà variegata: occupati dipendenti e autonomi, persone che si dichiarano “in cerca di lavoro”, coloro che vengono considerati non appartenenti alle forze di lavoro e sono in condizioni non facili da inquadrare. Il lavoro viene distinto per gradi di irregolarità, a partire da situazioni pienamente regolari, per finire alle situazioni per le quali non vi è incertezza o esitazione a definire “marginali” o “sommese”. In tal modo il lavoro “sommese” rimane un grado estremo di emarginazione, forma limite del “lavoro irregolare”<sup>11</sup>. La “tipologia” che si cerca di costruire mette in evidenza i caratteri qualitativi dell'occupazione, sotto i profili volta a volta considerati.

Nei prospetti 2-5 si tenta di collocare le varie forme occupazionali, per posizione nelle forze di lavoro e per persistenza nel mercato del lavoro, in una schematizzazione per grado di regolarità. Ne emergono dei contorni non definiti, in cui non sempre è immediato il passaggio da zone “bianche” a zone “nere”, intervallate da zone “grigie”, evidenziando la difficoltà – già più volte sottolineate – nel classificare il mondo del lavoro in modo dualistico: quello dei regolari e quello degli irregolari.

---

<sup>11</sup> Si vuole sfuggire anche alla semplificazione dicotomica tra *insiders* e *outsiders*, utili per il ragionamento, ma poco rappresentativa di realtà complesse.

#### 4.1. Situazioni persistenti

##### A) Occupati dipendenti

Sono qui considerati “dipendenti” (anche se formalmente non risultano tali)<sup>12</sup>, i lavoratori che esercitano la loro attività per conto di imprese, comprese quelle artigiane o cooperative, di istituzioni o di altri datori di lavoro (ad esempio, professionisti, o famiglie presso le quali il lavoratore presta servizi e talora risiede). Si possono distinguere posizioni “regolari”, “irregolari” e “miste”:

- sono considerati *regolari* tutti quelli per i quali vi è rispetto delle disposizioni di legge e di contratto, sia nel trattamento economico (rispondente ai contratti collettivi) che in quello normativo (sicurezza sul lavoro e prevenzione degli infortuni, orari e ferie, turni, obblighi previdenziali, parità uomo-donna, tutela della maternità, ecc.);

- sono in *posizione intermedia* quelli per i quali il rispetto delle regole è parziale. Si vuole mettere in evidenza la varietà di queste situazioni, che non possono essere trascurate né confuse con quelle pienamente regolari o del tutto irregolari;

- sono *irregolari* quelle posizioni per le quali non vi è rispetto delle regole; ad esse conseguono maggiori rischi di infortuni, mancato rispetto dell’età minima di lavoro o della parità uomo-donna, un trattamento economico inferiore a quello contrattuale, l’evasione totale o parziale dei contributi (ad esempio sotto forma di fittizio *part-time* o di dichiarazione di un numero di giornate lavorative inferiore a quelle effettuate), versamento di contributi all’INAIL e non all’INPS, o viceversa, ecc. Oltre al trattamento retributivo, normativo e previdenziale, si considerano dunque le regole del diritto del lavoro, comprese quelle relative alla tutela dell’ambiente e della sicurezza (decreto legislativo 19 settembre 1994, n. 626);

---

<sup>12</sup> Ad esempio, è ambigua la collocazione, tra gli autonomi, di dipendenti che continuano a lavorare come se fossero dipendenti, ma sono stati costretti a trasformare il loro rapporto in collaborazione coordinata e continuativa, con il solo intento del datore di lavoro di ridurre le aliquote dei contributi sociali a loro carico (con conseguente riduzione dell’importo della futura pensione).

- sono *sommersi* i lavoratori irregolari operanti “in nero” in imprese registrate o operanti nell’economia sotterranea.

Il grado di regolarità degli occupati dipendenti viene definito in base a diversi criteri quali: a) registrazione amministrativa e rispetto del contratto di lavoro; b) stabilità e prospettive di carriera; c) produttività e remunerazione annua.

*A1) Dipendenti di alto livello.* Si distinguono per l’insieme delle caratteristiche positive nella propria attività lavorativa: a) la loro posizione, ad esempio, viene rafforzata da modalità concordate (sancite da accordi individuali e, talvolta, collusive); b) la stabilità è elevata (pur permanendo il rischio di licenziamento), per le ampie possibilità di cui il lavoratore dispone di accedere ad altre attività che gli assicurano condizioni migliori, o di mettersi in proprio (stabilità che non significa certo immobilismo; c) il grado di produttività attesa viene valutato al momento dell’assunzione, in relazione all’apporto previsto, successivamente confermata dall’esperienza, incoraggiata con compensi aggiuntivi; d) l’importo della remunerazione, che parte già da livelli elevati, è poi accresciuto con vantaggi vari, ad esempio assicurazioni private, *stock options* o altri *fringe benefits*.

Prospetto 2 - Occupati dipendenti, autonomi e in posizioni particolari

Livello	Dipendenti	Indipendenti	In situazioni particolari
Alto	A1	<b>B1 B2 B4 B5</b>	C1 C2 C3 C4 C5
Medio-Alto	A2		
Medio	A3		
Medio-Basso	A4	B6	
Basso	A5	B3	
Marginali o Sommersi	A6	B7	

*A2) Dipendenti di livello medio-alto.* Pur non raggiungendo i livelli di A1 nei criteri a, b, c, dispongono di posizioni gerarchiche e di condizioni remunerative molto favorevoli rispetto alla media dei dipendenti.

*A3) Dipendenti di livello medio.* Si collocano (per l'insieme dei criteri) in una posizione prossima alla media; inoltre il rapporto di lavoro può essere "tipico" o "atipico" (con contratti a termine, temporaneo, "in affitto", collaborazione coordinata e continuativa<sup>13</sup>, *part-time*, ecc.), ma sempre in grado di assicurare condizioni adeguate dal punto di vista economico e normativo secondo i canoni diffusi nel settore e nell'ambiente.

*A4) Dipendenti di livello medio-basso.* Coloro che dispongono di condizioni inferiori alla media della categoria: con trattamenti economici e normativi ai livelli minimi o inferiori a quelli previsti dai contratti per le corrispondenti posizioni. Si possono annoverare in questo gruppo i lavoratori i cui contratti – in alternativa al rapporto di lavoro a tempo pieno e indeterminato – sono a tempo determinato, *part-time* o altre forme deboli.

*A5) Dipendenti di livello basso.* Gli occupati che, per i vari criteri (stabilità, produttività, remunerazione), si trovano in condizioni poco favorevoli e accettano questa posizione in mancanza di occasioni migliori; *regolari* – sia pure a bassa retribuzione – cui vengono assicurate le garanzie minime previste dalle leggi e dai contratti; *parzialmente regolari*, coloro il cui trattamento viene meno ad alcune delle numerose regole<sup>14</sup>. (Per le varie posizioni dei parasubordinati, si veda INPS, 2000).

*A6) Dipendenti marginali e sommersi.* Si collocano al livello più basso della graduatoria, in quanto: non iscritti a libri-paga, precari, occasionali, con livelli retributivi annui che risentono del basso tipo di lavoro prestato e del basso *input*, in termini di ore di lavoro (o di giornate) effettuate

---

<sup>13</sup> Per i collaboratori e i professionisti non iscritti ad altra forma di previdenza obbligatoria, l'aliquota contributiva dal 2002 è del 13,5% e sale di un punto ogni due anni fino a raggiungere il 19%.

<sup>14</sup> Rientrano in questa categoria anche i dipendenti di studi professionali (segretarie di notai e di avvocati, infermiere di dentisti, ecc.), quando il loro rapporto di lavoro non sia in regola.

nell'anno. Rientrano anche i dipendenti, benché iscritti nei libri-paga, costretti al “taglio” delle retribuzioni rispetto alle ore effettivamente prestate<sup>15</sup>. Gli occupati marginali sono altamente soggetti al rischio di perdere il lavoro (non può parlarsi di licenziamento quando essi non dispongano di una regolare assunzione). Sono “irregolari” anche coloro che hanno un formale rapporto di lavoro, che però non viene rispettato. Le due condizioni, “marginali” e “sommersi”, formalmente diverse, in realtà sono difficili da distinguere; esse vengono considerate congiuntamente.

#### B) Occupati autonomi e altri lavoratori indipendenti

Le diverse configurazioni dei lavoratori indipendenti vanno distinte in alcune categorie: i) titolari di imprese autonome dei vari settori (coltivatori diretti e agricoli assimilati, artigiani, commercianti, gestori di pubblici esercizi e di alberghi, ecc.); ii) loro soci e coadiuvanti familiari; altri soci di società in nome collettivo che prestano direttamente il loro lavoro, ecc; iii) liberi professionisti; iv) altri imprenditori che si dedicano personalmente alla loro funzione, e si avvalgono di dipendenti e collaboratori.

*B1) Autonomi titolari e soci*, che svolgono la loro attività secondo le regole stabilite per la loro categoria (ad esempio, iscrizione all'albo degli artigiani e relative autorizzazioni o licenze)<sup>16</sup>. La loro remunerazione è variabile, formata dal reddito misto (da lavoro, da impresa e da capitale). Essi sono iscritti presso le rispettive gestioni INPS (coltivatori diretti, coloni, mezzadri; artigiani; commercianti)<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Si allude alla pratica, diffusa in Italia (e non solo), per i dipendenti delle imprese di pulizie, di pagare quattro ore giornaliere delle otto ore effettivamente lavorate. L'impossibilità di ottenere il compenso dovuto dipende dalla licenziabilità del lavoratore, o dal suo trasferimento in località inaccessibili o, ancora, dalla mancanza di documentazione dell'ingiustizia di cui subisce danno.

<sup>16</sup> I soci di cooperativa sono invece assimilati ai lavoratori dipendenti.

<sup>17</sup> Sia per gli artigiani che per i commercianti e i loro familiari (coadiuvanti o collaboratori) l'entità dei contributi dovuti all'Inps varia tra un “minimale” e un “massimale”, con riferimento al reddito denunciato. Per il 2002 il minimale è di 12.312 euro. Se il reddito è inferiore a tale limite, i contributi devono essere comunque pagati sul minimale. Il massimale è pari a 60.155 euro e al di sopra di esso non sono dovuti contributi, per la parte residuale al limite. Le aliquote da applicare al reddito sono del 16,6% per gli artigiani e i

*B2) Coadiuvanti familiari continuativi*, che prestano la loro attività con un orario regolare (e se del caso con ore straordinarie), ricevono una remunerazione convenuta ma non sempre fissa e sono iscritti, unitamente ai titolari, nella gestione INPS dei lavoratori autonomi.

*B3) Coadiuvanti familiari a prestazione intermittente* – prestano una collaborazione precaria, che varia nel tempo: i) il loro orario oscilla in conformità alle esigenze giornaliere, mensili, annuali, per far fronte a punte di lavoro o a consegne imminenti, o alla stagione alta (ad esempio nelle località turistiche); ii) in attività prevedibili, si utilizzano anche modalità di tempo parziale secondo gli accordi con il titolare. Costoro non dispongono in genere di una remunerazione fissa, ma di un compenso convenuto o partecipano al reddito dell'impresa. Il carattere intermittente non viene considerato dall'INPS, che esige per i familiari contributi continuativi, anche quando la prestazione sia occasionale e precaria<sup>18</sup>.

*B4) Altri imprenditori o amministratori*<sup>19</sup> – svolgono la loro attività con un compenso di importo variabile, che viene determinato dagli organi della società anche in relazione ai risultati di gestione. Essi non sono iscritti alle assicurazioni sociali pubbliche, ma non sarebbe corretto non considerarli “occupati”. In gran numero questi imprenditori operano nell'industria delle costruzioni. Anche la distinzione tra “imprenditori” e “amministratori”, giuridicamente rilevante, non lo è altrettanto sotto il profilo economico: spesso le due posizioni sono svolte dalla medesima persona<sup>20</sup>.

*B5) Liberi professionisti*, iscritti ai rispettivi albi e istituti previdenziali e soggetti alle specifiche normative. Ad essi possono essere assimilati

---

loro familiari e del 16,99% per i commercianti. Le aliquote sono scontate di 3 punti per i collaboratori di età inferiore a 21 anni.

<sup>18</sup> In alcuni casi, per questa categoria di autonomi la partecipazione al reddito d'impresa può essere un'alternativa alla retribuzione lavorativa.

<sup>19</sup> Anche gli amministratori sono soggetti alla gestione INPS per i parasubordinati, nei limiti e nelle condizioni previste.

<sup>20</sup> Gli amministratori (sia di impresa che di condominio) sono tenuti al versamento dei contributi come lavoratori parasubordinati, secondo le regole che presiedono alla “gestione del 10%”.



coloro che, con rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, svolgono la loro attività per conto di vari committenti, come gli altri consulenti. Circa i soggetti che devono essere iscritti alla gestione INPS del lavoro parasubordinato, vi è chiarimento nella pubblicazione INPS 2000, citata in bibliografia<sup>21</sup>.

*B6) Liberi professionisti, occupati non ancora remunerati*, che svolgono la loro attività senza compenso, in quanto praticanti presso studi professionali (in cui vengono sfruttati e spesso non confermati, non appena sono in grado di esercitare la professione in modo autonomo).

*B7) Autonomi sommersi*: i) svolgono in proprio lavori “in nero”, in attività non registrate, che sfuggono anche all’IVA<sup>22</sup>; ii) prestano la loro attività presso imprese dell’economia sommersa. La loro attività non è regolarizzata né da imprese, né da istituzioni, né da famiglie; non risultano all’INPS o all’INAIL o ad entrambi gli enti e sono quindi privi di una regolare posizione previdenziale.

### C) Occupati in posizioni particolari

Vengono qui comprese situazioni diverse, che non trovano precisa collocazione nelle categorie finora richiamate.

*CI) Lavoranti a domicilio* – coloro che svolgono varie attività a domicilio, per conto di imprese possono essere classificati in: i) *regolari*<sup>23</sup>, che osservano le rispettive normative contrattuali e previdenziali, anche se il lavoro è decentrato; ii) *irregolari*, che evadono in tutto o in parte le normative contrattuali e previdenziali: il lavoro a domicilio riduce il rischio che gli ispettori trovino in fabbrica lavoratori “in nero”.

---

<sup>21</sup> Sono esenti dalla contribuzione i liberi professionisti iscritti alle rispettive casse di previdenza.

<sup>22</sup> Si tratta dei lavoratori che non regolano la loro situazione fiscale con la partita IVA; peraltro l’evasione fiscale non ha attinenza con il rapporto di lavoro.

<sup>23</sup> I lavoratori a domicilio, se regolari, vanno iscritti nel “libro-matricola” e nel “libro-paga” dell’impresa per conto della quale lavorano.

*C2) Occupati presso organismi senza fine di lucro.* Se il rapporto di lavoro è dipendente, la natura giuridica dell'organismo non è rilevante. La sua configurazione può essere diversa (associazioni private, cooperative di lavoro a carattere mutualistico, cooperative sociali, ecc.). La loro attività si caratterizza nella produzione di beni, o spesso nella fornitura di servizi (scolastici, sanitari, servizi sociali residenziali per il recupero o l'assistenza di inabili, per l'assistenza degli anziani, per la riabilitazione dei minorati ed handicappati, ecc.). Essi svolgono il loro lavoro nelle varie professioni e ai vari livelli<sup>24</sup>. Secondo le regole della Contabilità nazionale, non vengono considerati "occupati" i volontari, se non retribuiti. Il criterio appare chiaro nel contesto della contabilità nazionale ma non del tutto appropriato nella stima dell'occupazione. E' giusto distinguere chi è retribuito da chi non lo è; ma la difficoltà sta appunto nel separare i casi in cui il lavoro è svolto a titolo gratuito, da quelli in cui in cui sia previsto un compenso, oltre un eventuale rimborso spese, di carattere non simbolico, in denaro e in natura, a favore di chi viene ospitato presso questi organismi, o a favore di chi presta un'attività di volontariato, sia pur modestamente remunerata. La difficoltà si ripropone quando si voglia distinguere tra "regolare" e "non regolare": ad esempio, il lavoro svolto a titolo gratuito da obiettori di coscienza (in alternativa al servizio militare, per il quale viene previsto comunque un compenso) e il medesimo lavoro svolto come volontariato, con compenso modesto. Le convenzioni della contabilità nazionale vanno adattate alla varietà di situazioni, diverse da paese a paese. Comunque, il medesimo criterio che fa considerare "occupato" un familiare coadiuvante dovrebbe indurre a considerare "occupato" un volontario o un obiettore di coscienza che presta la propria attività dietro modesto compenso.

*C3) Addetti residenti in convivenze<sup>25</sup>.* Caserme (Carabinieri, altri militari o Vigili del Fuoco, la cui attività, carriera e remunerazione viene

---

<sup>24</sup> Fisiatri, ortopedici, altri medici specialisti e generici, fisioterapisti, psicologi, educatori, assistenti d'infanzia, infermieri e altro personale di segreteria o ausiliario.

<sup>25</sup> Al censimento della popolazione sono considerate "convivenze" l'insieme delle persone che, senza essere legate da vincoli parentali, conducono una vita comune, per vari motivi (religiosi, cura, assistenza, militari, detenzione preventiva o di pena). Si nota che – per il

stabilita dai rispettivi contratti). *Carceri*<sup>26</sup> (quando i detenuti svolgono attività remunerata all'interno dell'istituto di prevenzione o di pena – ora anche con postazione di *Personal Computer* e, prossimamente, su *Internet* – o all'esterno, con regolare permesso di assenza oraria). Conventi e monasteri maschili e femminili (nei quali i religiosi risiedono e lavorano producendo talvolta beni posti in vendita, o prestando servizi: scolastici o di assistenza all'infanzia e agli anziani, ecc.), oltre alla produzione di beni per autoconsumo. *Residenti in istituzioni assistenziali o in comunità terapeutiche* (che prestano la loro attività, remunerata con diverse modalità, spesso fuori contratto: non risulta possibile rendere tra loro omogenee attività quanto mai varie)<sup>27</sup>.

*C4) Collaboratori familiari.* Vanno distinti tra coloro la cui attività è prestata “a ore” e coloro che risiedono presso la famiglia in cui lavorano. Il compenso – che è alla base della contribuzione sociale – viene calcolato con un importo convenzionale, cui si deve aggiungere la retribuzione in natura (se vengono corrisposti vitto e alloggio). La remunerazione deve comprendere la tredicesima mensilità, calcolata in relazione al tempo del lavoro prestato. Analogo trattamento va previsto per le baby-sitter.

*C5) Occupati (dipendenti o autonomi) “in cerca di un lavoro migliore”.* Si indicano infine – anche se con difficoltà di classificazione e rischio di sovrapposizione – coloro cui viene offerta (dai servizi di

---

fatto di lavorare, ma vivendo in convivenze – sono esclusi dal campo di osservazione delle RTFL.

<sup>26</sup> Il rapporto di lavoro si instaura tra persone in stato di libertà; i carcerati non possono avere un “rapporto di lavoro regolare”, ma svolgono attività, dentro o fuori del carcere.

<sup>27</sup> Bisogna tenere presente la varietà di istituzioni, la loro organizzazione, il tipo di lavoro svolto (è difficile distinguere l'attività lavorativa svolta solo per finalità terapeutiche da quella che comporta produzione di beni, anche se per autoconsumo) e le posizioni delle varie persone accolte: organizzatori, personale adibito a varie attività, giovani in rieducazione, oltre ai volontari (che qui non vengono considerati, se svolgono prestazioni gratuite). Alcuni di essi disponevano già prima di una posizione previdenziale, che può comportare un regolare proseguimento. Diverso è il caso dei giovani accolti: spesso in posizioni incerte e precarie, anche in attesa di diagnosi, o permanenti, in una cura che può durare a lungo. La loro posizione previdenziale andrebbe comunque regolata, anche se sulla base di retribuzioni forfettarie o figurative.

mediazione o dalle agenzie di lavoro temporaneo) un'occasione di lavoro (regolare, di adeguato livello) ma la rifiutano in quanto: o sono già occupati, o sono in attesa di una occasione per loro più conveniente o sono in procinto di accedervi. Evidentemente, essi sono in condizione di poter rifiutare un lavoro; possono, quindi, essere considerati “disoccupati volontari”<sup>28</sup>.

D) Persone che svolgono un doppio lavoro<sup>29</sup>

Il secondo lavoro non comporta un aumento nel numero di occupati; ma merita specifica attenzione il passaggio dalle “posizioni lavorative” alle “unità di lavoro equivalenti”.

*D1) Secondo lavoro regolare svolto da dipendenti o autonomi* (alcuni contratti prevedono ore da destinare a lavori per conto terzi o, comunque, assolti gli appositi impegni d'istituto, non pongono divieto a svolgere altre attività). Dipendenti pubblici o privati, in orario o fuori orario, svolgono attività remunerate; operai di cantiere che fuori orario svolgono attività libera a carattere occasionale o meno, spesso premessa per “mettersi in proprio”<sup>30</sup>.

Prospetto 3 - Secondo lavoro

	Dipendenti	Indipendenti	Pensionati
Regolari	D1	D1	D4
Irregolari	D2	D3	D4

<sup>28</sup> Va segnalato che – soprattutto nelle aree in cui sono numerose le opportunità di lavoro – i servizi di mediazione segnalano molti rifiuti. Ma i rifiuti sono notevoli anche in aree a disoccupazione elevata, ed è difficile il reperimento di manodopera: ad esempio, il lavoratore vuole conservare la precedenza nella lista di collocamento, in attesa del posto più gradito.

<sup>29</sup> Numerose ricerche sono state condotte da sociologi, coordinati dal prof. L. Gallino (cfr. Gallino, 1985; 1988).

<sup>30</sup> Viene svolto presso imprese commerciali; come amministratori di condomini; insegnanti i scuole private – da scuola guida a insegnamento di lingue estere –; musicisti di orchestra o di band, coristi; edili dipendenti da cantieri, che fuori orario svolgono la loro attività (o altra attività) remunerata.

*D2) Secondo lavoro (non registrato) svolto da lavoratori dipendenti.* Non vi rientrano le attività di *hobbies* non remunerate; vi rientrano quelle remunerate, condotte anche in modo non sistematico, per un'attività produttiva, di beni o di servizi<sup>31</sup>.

*D3) Secondo lavoro (non registrato) svolto da lavoratori autonomi.* Artigiani che, fuori del loro orario, svolgono attività remunerate, spesso – come accade per i dipendenti - diverse dalla loro professione “principale”<sup>32</sup>.

*D4) Pensionati che lavorano.* Svolgono attività di ripiego per utilizzare il tempo disponibile, o per integrare il reddito da pensione.

#### E) Immigrati occupati

Si ritiene utile prevedere un'attenzione speciale per gli immigrati, vista la diversità di condizioni in cui essi molto spesso lavorano<sup>33</sup>, alcune delle quali già citate in precedenza (quando gli immigrati sono pienamente integrati, non vi è motivo di distinguerli rispetto agli altri lavoratori). Qui per “immigrati” si intendono i lavoratori stranieri, comunitari ed extra-comunitari (alcuni dei quali, con l'allargamento dell'Unione europea, potranno godere della libera circolazione prevista per i comunitari), giunti nell'attuale località dall'estero, per motivo di lavoro o per altri motivi (asilo

---

<sup>31</sup> Spesso gli interessati considerano la loro seconda attività come “lavoro principale”; la compiono con soddisfazione nell'intento di sfuggire dalla monotonia del lavoro formalmente “principale”: giardinaggio compiuto per conto terzi; insegnamento di lingue straniere; gestione di palestre sportive; partecipazione ad attività musicali retribuite; consulenza informatica; riparazione di apparecchi; attività organizzata da radio-amatori (compreso il soccorso medico in mare), ecc. La nostra società moltiplica il tipo di lavori, domandati e offerti.

<sup>32</sup> Muratori, pittori, elettricisti, idraulici, parrucchieri a domicilio, o altri mestieri, anche diversi da quello principale.

<sup>33</sup> Molti immigrati irregolari prestano la loro attività presso imprese agricole, in particolare per la raccolta di pomodoro, di uva, di olive. Immigrati – non sempre in condizioni regolari – sono occupati nell'industria (miniere, fonderie, concia di pelli, fabbricazione di giocattoli, ecc.), nei servizi (commercio, ristorazione, ecc.).

politico, studio<sup>34</sup>, turismo, ecc.) e che si trovano in condizioni irregolari (clandestini o in attesa di regolarizzazione, senza permesso di residenza, con permesso turistico scaduto, ecc. ).

Va inoltre messo in evidenza che non tutti gli immigrati sono registrati alle anagrafi della località di residenza (e quindi non rientrano nel campo di osservazione delle RTFL). La mancata registrazione dipende da vari motivi (ritardi amministrativi, non ancora definita sede della dimora, ecc.).

Qui si considerano le attività di lavoro irregolari, precarie o meno. Le posizioni a volte vengono rilevate presso le imprese o segnalate dagli ispettori del lavoro, o da altre fonti<sup>35</sup>.

*E1) Occupati presso imprese*, rilevati in occasione di ispezioni; con o senza permesso di soggiorno e residenza nel comune (iscritti o meno alle anagrafi).

Prospetto 4 - Immigrati

	Imprese	Famiglie	Convivenze
Con contratto			
Occasionali e precari	E1	E3	E2
Senza contratto			

---

<sup>34</sup> Nel citato INPS 2000, ad esempio, si precisa quante ore sono previste perché gli studenti (ordinari o in corsi di dottorato, remunerati) possano rientrare nei rapporti di collaborazione coordinata e continuativa.

<sup>35</sup> Tra gli stranieri – numerosi i filippini – molti prestano attività presso le famiglie (servizi domestici o di assistenza agli anziani e agli handicappati) ricevendo remunerazione e alloggio. Ciò non comporta però che essi siano iscritti alle anagrafi.

*E2) Occupati presso convivenze, con permessi speciali*<sup>36</sup>.

*E3) Dipendenti dalle famiglie, cui prestano i loro servizi* (camerieri, cuochi, giardinieri, chauffeur, infermieri o assistenti di anziani non autosufficienti) e presso le quali talvolta risiedono.

F) Persone che lavorano, ma si dichiarano “in cerca di lavoro”

Ci si riferisce a coloro che alla RTFL, anche in modo corretto, si dichiarano “in cerca di lavoro” ma che in realtà, non sono disoccupati (secondo la definizione Ilo<sup>37</sup>): alcuni di essi lavorano, anche in modo regolare, in attesa del posto che ritengono più confacente alla loro condizione; altri lavorano in modo irregolare: ma non per questo vanno annoverati tra i “disoccupati”. E’ motivo di confusione considerarli tutti insieme, ad esempio, al numeratore del “tasso di disoccupazione”<sup>38</sup>.

*F1) Disoccupati che lavorano “in imprese registrate”.*

*F2) Disoccupati che lavorano “in imprese del sommerso”.* Alle RTFL essi (o chi per loro risponde all’intervista) – non potendo e non volendo denunciare una condizione irregolare – si dichiarano “in cerca di lavoro”, o si definiscono studente, casalinga, pensionato (in “condizioni non professionali”). Nei fatti possono prestare attività retribuite (irregolari), ma sono talvolta percettori a vario titolo di prestazioni previdenziali: in mobilità (con relative indennità); o sospesi dal lavoro (con interventi straordinari di

---

<sup>36</sup> Le deroghe alle disposizioni per motivi umanitari, ad esempio, prevedono che donne in stato interessante siano autorizzate a rimanere; esse sono accolte presso convivenze assistenziali e permangono con diversa durata, prima e dopo il parto, fornendo un loro apporto lavorativo.

<sup>37</sup> La definizione Ilo (*International Labour Office*) di disoccupato si riferisce a chi: non svolge lavoro; lo cerca attivamente; è disposto ad accettarlo alle condizioni date dall’ambiente. Tale definizione si addice solo ad una parte di coloro che alla RTFL si dichiarano “in cerca di lavoro”.

<sup>38</sup> Com’è noto, molti si dichiarano “in cerca di lavoro” o si iscrivono alle “liste di collocamento” (e per coerenza si dichiarano “in cerca di lavoro” anche alle RTFL) per vari motivi; si segnala in particolare che gli invalidi civili, per ottenere le prestazioni in età lavorativa (<65 anni gli uomini; <60 anni le donne), devono essere iscritti alle liste di collocamento.

lunga durata della cassa integrazione guadagni a zero ore); o come “lavoratori socialmente utili” (ma di fatto impegnati per poche ore nel lavoro “ufficiale” e disponibili, nelle altre ore, a svolgere altre attività).

*F3) Disoccupati “precari” che lavorano (anche se ufficialmente disoccupati).* Nella fase in cui l’attività precaria o stagionale “A” è inattiva, ai fini del contratto, essi “non lavorano” in A (ma percepiscono l’indennità di *disoccupazione* prevista per la loro condizione); ma nei fatti dedicano spesso il loro tempo ad attività produttive retribuite in “B”.

*F4) Disoccupati in età anziana.* Il lavoratore che perde il posto (perché licenziato, perché l’impresa ha chiuso, perché il suo mestiere non è più richiesto, per le sue non buone condizioni di salute, ecc.) incontra particolari difficoltà a trovare altro lavoro. In attesa di conseguire il diritto alla pensione, si adatta a svolgere lavori, anche poco impegnativi, ma irregolari.

#### *4.2. Situazioni transitorie*

Non si vogliono qui richiamare tutti i flussi del mercato del lavoro, ma solo alcuni percorsi che interessano gli occupati. Oltre alle posizioni persistenti, vanno infatti ricordate le situazioni in cui essi permangono temporaneamente, in attesa di una sistemazione diversa: nella fase di ingresso, nel passaggio da una posizione all’altra, nella fase di uscita dall’area di residenza o dal lavoro. Non si ritiene rilevante al nostro fine il passaggio da un mestiere all’altro, o da un’impresa all’altra del medesimo settore o di altro settore.

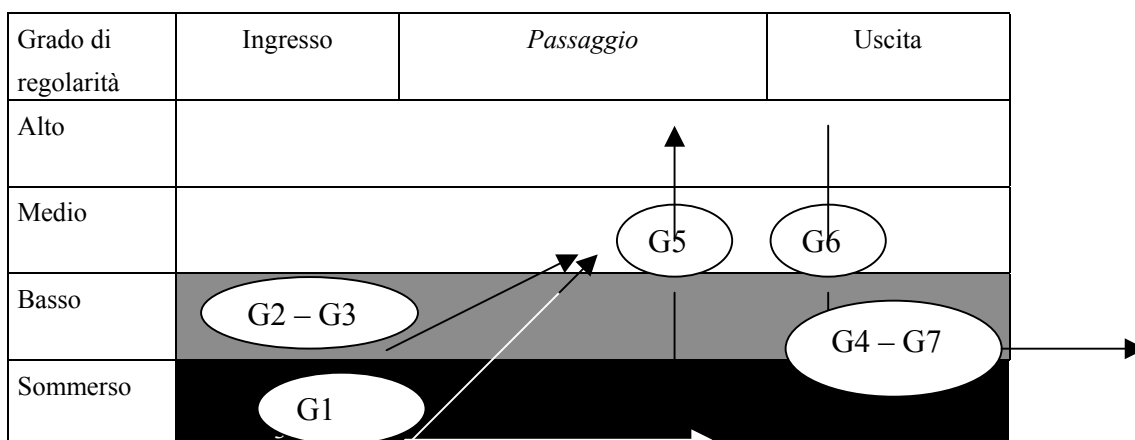
*G1) Ragazzi, lavoratori precoci:* reclutati per il lavoro (di produzione, di sorveglianza, di smercio), in varie regioni e settori<sup>39</sup>, con remunerazione irrisoria e talvolta con lunghi orari; e che – essendo di età inferiore ai 15

---

<sup>39</sup> Tipico il caso dei ragazzi, che fanno i garzoni nei bar o i “ragazzi di bottega” presso i barbieri. Il loro numero è oggetto di polemiche: informazioni di carattere giornalistico (di cui non si è avuto modo di conoscere né metodo né attendibilità) parla di 360 mila ragazzi che lavorano in età inferiore a 15 anni.



Prospetto 5. Lavoratori in condizioni transitorie



anni – dovrebbero frequentare la scuola. Questa condizione comporta una responsabilità congiunta dell’imprenditore, dei genitori e della scuola, non efficace nel contrastare l’evasione dall’obbligo scolastico.

G2) *Apprendisti, regolari o meno*, dispongono di un contratto di lavoro temporaneo e non sempre conseguono un consistente vantaggio formativo (sul lavoro, se il *teaching* è modesto e se il *learning* non è motivato; quanto alla “istruzione complementare”, poi, in Italia non sempre è organizzata e tanto meno frequentata). Essi sono spesso soggetti a varie forme di inosservanza degli obblighi e dei divieti di legge (ad esempio, svolgono lavorazioni proibite ai minori e in particolare agli apprendisti). L’apprendISTATO viene peraltro spesso vissuto dai giovani come modalità (pur fonte di disagio) che consente loro l’ingresso nel lavoro, in attesa di sistemazione migliore, nel medesimo settore o in altra attività.

G3) *Giovani che lavorano in altri contratti “a causa mista”* (formazione e lavoro, o tirocinio presso studi professionali), spesso in condizioni analoghe a quelle degli apprendisti.

*G4) Lavoratori adulti (italiani o stranieri) in attesa di emigrare (in altra area del paese) o di espatriare (in altro paese) e che, nel frattempo, si dedicano a quelle attività precarie e irregolari, cui possono accedere.*

*G5) Lavoratori in mobilità ascendente, nell'intento di fare carriera o, comunque, di conseguire una promozione sociale. Transitano da un'attività irregolare a una regolare, da un lavoro precario a uno stabile; o dal lavoro dipendente al lavoro autonomo ("mettendosi in proprio") o viceversa: non se li accompagna il successo.*

*G6) Lavoratori in mobilità discendente. Costretti per mancanza di alternative ad accettare condizioni peggiori, transitano da un'attività regolare a una irregolare, da un lavoro stabile a uno precario, da un lavoro (dipendente o autonomo) più produttivo e remunerativo a uno meno produttivo e remunerativo.*

*G7) Lavoratori in uscita dal mercato del lavoro: si fa rinvio alla posizione G4 .*

## 5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In sintesi, questo capitolo sottolinea l'eterogeneità dell'occupazione e, in genere, del lavoro domandato e offerto; e ribadisce con forza che le conoscenze sul lavoro sommerso (come grado estremo del lavoro irregolare) sono essenziali per integrare quelle sullo stato e sull'andamento dell'occupazione e della disoccupazione, come sono essenziali per orientare le politiche per il lavoro e quelle per l'emersione.

E' da tale convinzione che discende una sostanziale diffidenza nei confronti dell'orientamento che intende sommare banalmente ai lavoratori regolari quelli che operano nelle diverse situazioni dell'economia sommersa. E' corretto sommare solo entità che rispondono a requisiti comuni. Oltretutto, le differenze tra lavoro regolare e lavoro sommerso sono gradualmente, a seconda che si considerino solo le retribuzioni, o i trattamenti economici comprensivi dei pagamenti effettuati (o dei mancati o inadeguati pagamenti) dei contributi sociali.

Diverse sono pure le modalità del lavoro irregolare e di quello sommerso: riguardano il rispetto della normativa sull'ambiente e sulla sicurezza nel lavoro, l'attuazione dei contratti, le retribuzioni effettive, il modo con cui vengono considerate le ore e le giornate lavorative, il versamento dei contributi sociali, il rispetto delle leggi sul lavoro minorile, ecc.

E diverse sono anche le cause del lavoro sommerso, in gran parte associate alle difficoltà delle imprese a reggere il mercato. Le connessioni sono spesso inestricabili, come nel caso ad esempio, delle sub-forniture (sulle quali attira l'attenzione Giannola, 2000): spesso il lavoro nero, inesistente nella parte alta della catena del valore, è diffuso nella parte più periferica, nella quale il lavoratore si trova in condizioni oggettive più deboli.

Dalla rassegna qui condotta, emerge un primo ordine di conclusioni: l'analisi quantitativa dell'occupazione, tanto più soffre di inevitabili imprecisioni quando e dove più siano diffuse le varie forme di lavoro irregolare e sommerso, e quando e dove esse siano di più difficile accertamento.

Un secondo ordine di conclusioni riguarda le varietà di posizioni, tra lavoro regolare, sommerso e altre condizioni precarie. Questa varietà, già di per sé indica il modo con cui il sistema cerca di rispondere a esigenze di flessibilità dell'offerta e della domanda di lavoro. Va precisato, al riguardo, che il concetto di flessibilità viene qui accolto in modo neutrale, oggettivo. Evocandolo, non si intende né esaltarlo, come a volte si fa (pur ritenendo auspicabile evitare rigidità che contrastano con le esigenze della produzione e di una gestione efficiente), né deprecarlo (pur ritenendo giustificata la critica quando, in nome della flessibilità, si addivene a forme di assenza di tutela socialmente inaccettabili).

Un terzo ordine di conclusioni riguarda le politiche volte a ridurre le situazioni irregolari o comunque improprie, soprattutto quelle che sono occasione di sfruttamento. E' evidente che la regolarizzazione spesso comporta maggiori rigidità. Le politiche che puntano, com'è auspicabile, sul far emergere il lavoro sommerso, possono finire per ridurre la flessibilità,

intrinseca alle varie modalità dell'occupazione. Va, tuttavia, notato che è nell'organizzazione produttiva che si può trovare modo di contenere tali effetti negativi della regolarizzazione. Se si descrive con cerchi concentrici la struttura del lavoro e delle imprese, ponendo al centro le imprese più produttive e i lavoratori meglio remunerati, e nelle successive corone circolari quelli gradualmente meno produttivi e meno remunerati, è evidente che più ci si allontana dal centro più le condizioni marginali si frammischiano con le irregolarità e con il sommerso. Ma non è poi tanto rilevante sapere in quale misura marginalità e sommerso siano diffusi, se non si comprende quale ruolo essi svolgono nell'economia formale o in concorrenza ad essa. La nozione di lavoro irregolare e sommerso resta perciò intimamente collegata con quella della produzione cui essa viene adibita, e del circuito di reddito che essa concorre a generare.

Dal nostro esame – che non si propone di misurare il lavoro irregolare e sommerso – si evince chiaramente che esso è diversamente diffuso: in particolare nei mercati del lavoro a pieno impiego (dove esso compare sporadicamente, o come secondo lavoro) rispetto ai mercati del lavoro con forte carenza di occasioni di attività regolari. Per citare le condizioni-limite, il mercato del lavoro nel Nord-Est e quello della Calabria. Senza convalidare o contestare le rilevazioni o le stime ufficiali, si prende atto che esse non sono in grado – neppure dopo le recenti revisioni – di fornire una misura adeguata del lavoro. E' ragionevole ritenere che, nelle aree in cui un gran numero sia di giovani, sia di persone nelle età centrali, risultano “non occupate”, una quota di costoro svolga qualche attività remunerata. Lo conferma anche il tenore di vita di queste aree che, per quanto inferiore a quello delle aree più prospere, non può giustificare una diffusa mancanza di fonti di reddito.

Questa constatazione deve quanto meno indurre a una maggiore prudenza nell'accogliere e nell'elaborare i dati ufficiali, tenendo conto di un ragionevole margine di errore – sottostima dell'occupazione, sovrastima della disoccupazione – dovuto appunto alla inadeguata considerazione del lavoro irregolare e sommerso e, quindi, delle grandezze connesse.

Con riferimento specifico alla realtà delle regioni meridionali, una simile diffusione di lavoro sommerso non riduce certo la gravità sociale della disoccupazione, anche se può costituire un ammortizzatore temporaneo. Il lavoro sommerso resta, infatti, un indicatore di disagio economico e sociale cui sottostanno fenomeni più o meno gravemente devianti (dall'evasione degli obblighi contrattuali, contributivi e fiscali, allo sfruttamento della manodopera, fino all'esercizio di vere e proprie attività criminali). Esso, di fatto, esclude quote significative di lavoratori dalle regole di un sistema economico capace di coniugare soddisfacenti livelli di produttività e di reddito con un adeguato grado di tutela sociale.



## Le imprese sommerse

Al fine di ottenere una stima più esaustiva delle attività produttive, appare necessario aggiungere alle imprese o alle attività emerse quelle che risultano sommerse. Tale operazione non esaurisce però l'analisi del contributo dell'irregolarità al sistema delle imprese. Il vero problema rimane infatti quello di valutare il ruolo che le attività sommerse, in tutto o in parte, svolgono nei vari settori e nei vari contesti economici. Quando si parla di sommerso spesso ci si riferisce alle imprese non censite, non registrate, o ai reparti che non vengono segnalati per sfuggire a maggiori oneri o a controlli (normativi, ambientali, ecc.). Qui si esclude di misurare la diffusione di tali imprese, di cui è incerto il contorno: come si è già avuto modo di osservare, le imprese – come il lavoro – non possono essere utilmente rappresentate con criteri dicotomici, “regolare” o “irregolare”, “emerso” o “sommerso”, vista la varietà di condizioni che andrebbero considerate. L’approccio seguito è, quindi, di tipo metodologico-classificatorio, e si sottrae alle tentazioni di giungere a informazioni di tipo quantitativo, per loro natura di difficile accertamento, ritenendo che una ricostruzione articolata del fenomeno, e delle sue determinanti – volta essenzialmente a fornire una “tipologia” delle imprese, per grado di regolarità e dimensione – possa risultare più utile agli effetti di creare conoscenze in grado di orientare la politica dell’operatore pubblico a favore della riemersione di una parte importante dell’attività economica.

Un contributo specifico del capitolo sarà quello di cercare di fornire una chiave di lettura qualitativa dei rapporti che intercorrono tra dimensione di impresa, redditività, modelli organizzativi e grado di regolarità. L’utilizzo delle informazioni offerte dalla Indagine ISTAT sui conti economici delle

imprese (SCI), relative al 1999, permette di analizzare la solidità economica delle imprese, per settore di attività e classe dimensionale, operanti nelle diverse aree del Paese e, di conseguenza, le “zone” in cui più facilmente è possibile individuare la presenza di immersione di quote di valore aggiunto o l’utilizzo di forza di lavoro non registrata. Un’analisi siffatta rende, dunque, possibile la individuazione – sia pur a livello indicativo – dei contesti settoriali, dimensionali e territoriali in cui si riscontra una propensione massima all’immersione; quelli, cioè, dove si concentra la massima incompatibilità tra *performance* di impresa e l’insieme delle regole poste dall’ordinamento fiscale e da quello contrattuale.

Ulteriori informazioni, utili per una lettura “indiretta” del sommerso nel mondo delle imprese, riportate nel paragrafo 6, vengono dedotte dall’Indagine CAPITALIA sui bilanci delle aziende manifatturiere (per principali macro-aree) relativa al triennio 1998-2000.

#### 1. GLI INTERROGATIVI SULLE “IMPRESE SOMMERSE”

Lo studio delle imprese per singoli aspetti o problemi (di mercato, organizzativi, di efficienza, finanziari, ecc.), finalizzato a predisporre strumenti di intervento – in generale, politiche industriali; in particolare, politiche volte a far emergere le imprese sommerse o che rischiano di finire tali – deve necessariamente tenere conto di una grande varietà di situazioni. Molte informazioni che rispecchiano determinate realtà, non si adattano affatto a rappresentarne altre: le conclusioni, corrette in un caso, possono non essere pertinenti in altri.

Si pongono in via preliminare alcuni interrogativi:

- se esistano imprese totalmente sommerse;
- se, in mancanza di una documentazione che ne definisca la presenza e le caratteristiche, sia possibile quanto meno delinearne i vari tipi;
  - se sia possibile delineare alcune caratteristiche di queste imprese (i settori, le aree, le dimensioni, le modalità di funzionamento, il ruolo, la diffusione ipotizzata);
  - quali le caratteristiche delle imprese parzialmente irregolari;



- quali indicatori utilizzare per valutare sia le imprese che, pur trovandosi in situazioni regolari, corrono il rischio di cadere nel sommerso, sia quelle che presentano qualche potenzialità di emersione.

Da un esame critico sulle classificazioni tradizionali, si possono raccogliere informazioni utili sui vari aspetti ritenuti interessanti.

### *1.1. Segnali di presenza di attività sommerse*

In molte imprese (soprattutto piccole, ma anche in altre di maggior dimensione), si annidano varie forme di lavoro irregolare, svolte presso aziende emerse, in apparenza regolari (ma caratterizzate da evasione fiscale, da irregolare tutela della salute nell'ambiente di lavoro, da inadempienze nei trattamenti economici, normativi e previdenziali dei dipendenti che prestano la loro opera in sede e di quelli che lavorano a domicilio). Altre volte, invece, il lavoro irregolare viene svolto presso imprese del tutto sommerse, i cui dipendenti sono privi di qualsiasi tutela.

In merito alla esistenza di imprese del tutto sommerse si osserva che:

a) è evidente che imprese di una certa dimensione non possono sfuggire alla visibilità e ai controlli. Se volessero nascondersi – al fisco, agli ispettori del lavoro o a quelli della previdenza – esse lascerebbero pur sempre una traccia della loro esistenza (telefono, internet, allaccio alla rete dell'energia elettrica, ecc.) e della loro attività (merci in movimentazione, contatti con fornitori e con clienti, ecc.);

b) visibilità assai minore possono avere, invece, le piccole imprese, a carattere individuale o familiare, operanti a domicilio. Tale condizione di totale immersione presenta certamente notevoli vantaggi sia in termini economici che organizzativi e permette anche a imprese con bassa capacità competitiva di rimanere sul mercato. Normalmente, però, un operatore, se ha prospettive di stabilizzarsi (o di ampliarsi) sul mercato, ha interesse a far conoscere la propria attività per procurarsi e mantenersi i clienti, per ottenere rimborsi di pagamenti IVA, per disporre di voci di bilancio da scaricare come costi;

c) intere filiere – dal produttore al consumatore – possono sfuggire sia al fisco sia alle rilevazioni statistiche quando, dall’inizio agli ultimi terminali della catena produttiva e distributiva, l’attività si presta a rimanere fuori del mercato aperto<sup>1</sup>. Non per nulla gli artigiani e i commercianti “lottano contro l’abusivismo”, contro le imprese sommerse che fanno loro concorrenza.

Risulta senz’altro più diffusa una condizione di irregolarità limitata ad alcune attività svolte in dati reparti o lavorazioni affidate a domicilio o ad imprese artigiane. Anche tra queste, però, vi possono essere imprese regolari dal punto di vista fiscale (con contabilità forfettaria, soluzione semplice, spesso ritenuta conveniente).

### *1.2. Testimonianze da ricerche sul campo e da fonti ufficiali*

Gli studi condotti da G. Viesti (contenuti, ad esempio, in *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Roma-Bari, 2001) segnalano espressamente la presenza di imprese sommerse in tutto o in parte. “L’alto fatturato per addetto dipende anche dalla presenza di occupazione sommersa e comunque non censita. Occupazione tanto nelle imprese censite, quanto in imprese del tutto non censite, con tutta probabilità fornitrici delle precedenti” (p. 101). Ci si trova di fronte ad un fenomeno difficile da cogliere. Ma “l’evidenza raccolta con le interviste dirette consente di affermare che aree di lavoro sommerso hanno caratterizzato tutti i casi” (p. 153).

Le indagini sulle imprese sommerse denunciano l’esistenza di imprese non registrate, di cui vengono accertati gli indirizzi e precisate le modalità di organizzazione e di funzionamento, attraverso l’azione degli ispettorati al lavoro, di quelli dell’INPS o dell’INAIL, degli organi della polizia o della

---

<sup>1</sup> In tutte le città vi sono venditori (spesso extra-comunitari), lungo le strade o sotto i portici: è dubbio che essi possano considerarsi imprese. Ma chi fabbrica gli oggetti che essi vendono sono organizzazioni che possono configurarsi come imprese, anche se sfuggono a ogni regola. A Napoli, ad esempio, vi è una lunga tradizione nella vendita di guanti in pelle, lavorati a domicilio: l’intera filiera spesso fa capo a un’impresa nascosta. Altrettanto può dirsi delle fabbriche clandestine di fuochi di artificio.

guardia di finanza, sotto il controllo dell'autorità giudiziaria, nel caso di azioni o di organizzazioni penalmente illecite. Tali accertamenti portano alla luce situazioni di sfruttamento di adulti, anziani, bambini che lavorano in locali insalubri o in situazioni di rischio, in attività che mettono in pericolo la salute o l'incolumità di chi vi partecipa<sup>2</sup>.

Le denunce all'autorità giudiziaria si basano su prove di fatti<sup>3</sup>. Queste imprese non costituiscono solo casi isolati; gli imprenditori, a volte connazionali, altre volte immigrati, operano anche per conto di organizzazioni criminali. Si tratta di casi che non vanno generalizzati. Ma quanto meno quelli accertati da ufficiali pubblici non possono essere negati o sottovalutati, anche se segnalano situazioni che – alle rilevazioni pubbliche, quali i censimenti – non vengono rilevate.

Non possono essere, inoltre, messe in dubbio le situazioni che vengono segnalate dalle istruttorie condotte dai comitati per l'emersione, che segnalano settori e aree in cui operano imprese sommerse: anche queste realtà dispongono di precisi riscontri operativi. Gli interventi per snidare il sommerso si riferiscono a dipendenti organizzati da imprese. Vi sono, dunque, prove che esiste un fenomeno anche se, per definizione, la sua dimensione non è di facile accertamento. Né fanno meraviglia le informazioni discordanti sulla sua consistenza, comunque considerata non marginale nelle aree del Mezzogiorno.

---

<sup>2</sup> Il traffico di fuochi di artificio ne è un esempio. La vendita avviene spesso alla luce del sole; ma la fabbricazione avviene in locali di fortuna, nei quali vi è un forte rischio per l'incolumità fisica di chi vi provvede. Gli episodi documentati configurano non solo infrazioni amministrative, ma anche violazioni del codice penale. Gli imprenditori sono a volte italiani, a volte immigrati. E' classico il caso dei cinesi, che sono giunti a frotte; stanziatisi prima nei pressi di Prato, sono poi sciamati nelle regioni meridionali, sistemando i loro laboratori in alloggi di fortuna.

<sup>3</sup> Le cronache riferiscono di cascine nelle quali lavorano ragazzini segregati, senza norme igieniche e con forme di sfruttamento; di ragazzini utilizzati da bande di spacciatori. Ed altro ancora. I fatti di cronaca non vanno generalizzati, ma la loro evidenza non può essere negata.

## 2. LE DEFINIZIONI DI “EMERSO” E “SOMMERSO”, DI “REGOLARE” E “IRREGOLARE”

Come per quanto riguarda il lavoro, anche per le imprese non è opportuno avvalersi di una distinzione dicotomica. Da una situazione all'altra, in molti casi, si passa per gradi; e tra l'una e l'altra si trova una gamma di situazioni a vario tipo di irregolarità. Alcune imprese sono in parte regolari, o non lo sono in alcuni reparti o in alcune lavorazioni. In alcuni casi è palese (e talvolta regolare) l'attività svolta da un'impresa, proprio in vista di nascondere un'altra (sommersa perché irregolare o persino illecita). In altri casi può essere emerso e formalmente regolare il vertice di una società, che si avvale di lavorazioni per conto terzi in una miriade di imprese non registrate. La stessa definizione di impresa è quanto mai incerta, se si allargano o meno i limiti, per comprendere il lavoro autonomo, in particolare quello svolto a domicilio. Per questi motivi è opportuno avvalersi anche di vari criteri, diversi da quelli tradizionali.

Si deve inoltre aggiungere, in analogia con quanto riguarda i lavoratori, che le situazioni di cui ci si deve occupare sono spesso fluide. Per questo motivo appare poco valido il criterio di chi intende "aggiungere" alle informazioni ufficiali quelle che derivano dalla conoscenza di attività sommerse. Si devono infatti seguire le opportune cautele per evitare duplicazioni, tanto più quando tra le realtà “emerse” e “sommerse”, come tra quelle “regolari” e “irregolari”, vi siano ampie zone di incertezza: le une e le altre a volte si intersecano in modo tale da rendere difficile distinguerle.

Si ritiene utile procedere in base alla constatazione preliminare che la regolarità (o l'irregolarità) può riferirsi a specifici aspetti e di solito procede per gradi; all'apice delle irregolarità si ritrovano le realtà volutamente sommerse.

### 2.1. *I limiti delle classificazioni tradizionali*

E' possibile cercare di descrivere le imprese totalmente o parzialmente irregolari identificando, attraverso informazioni di carattere non sistematico: i settori maggiormente interessati; le dimensioni delle unità produttive; le aree in cui esse sono più diffuse (e, se possibile, i fattori ambientali che

concorrono alla loro presenza). Tali categorie interpretative sono però in continua evoluzione e non possono essere adeguatamente colte senza una lettura articolata, basata su dati aggiornati e completi. Indicazioni altrettanto utili possono desumersi da indicatori con i quali misurare, ad esempio, le imprese a rischio di sommersione, per delineare le tipologie di intervento più efficaci.

Le tradizionali classificazioni delle imprese (per dimensione, figura giuridica, settore, tipo di tecnologia, area, ecc.), dunque, al di là dei limiti citati, aiutano anche nella identificazione del ruolo svolto dalle imprese irregolari anche nell'ambito del sistema produttivo emerso.

- *Le dimensioni.* E' attendibile ritenere che la maggior parte delle imprese sommerse rientri tra quelle piccole e soprattutto piccolissime. Ma è la stessa distinzione dimensionale (Traù, 1999) che pone problemi (dimensione di impresa o di unità locale? Numero di dipendenti, di addetti o dimensione del fatturato?). Oggi, infatti, diviene difficile definire univocamente la dimensione d'impresa in presenza di una tendenza a conseguire maggiore efficienza superando l'integrazione verticale con processi di concentrazione nel *core business* o di decentramento; o a ridurre la dimensione realizzando nuove forme di aggregazione. Le imprese sempre più tendono a collegarsi tra di loro: ma ciò non porta necessariamente ad un'integrazione organica nella "gerarchia", quanto piuttosto a collegamenti "sul mercato". Sotto il profilo economico, più che la "ditta", interessa l'azienda, nella quale si esplica la funzione imprenditoriale. Si può considerare ciascuna impresa distintamente, o si può intendere il gruppo come un'unica "impresa a rete", il cui collegamento funzionale e imprenditoriale ne assicura una reale integrazione<sup>4</sup>. Le singole imprese

---

<sup>4</sup> Nelle varie interpretazioni, ovviamente, si ha una diversa dimensione. Se si considera, ad esempio, un'impresa con 20 dipendenti "diretti" e con 1.000 addetti che provvedono alla produzione con accordi di vario tipo e sotto diverse denominazioni giuridiche, e con altri 800 addetti alla distribuzione *in franchising*, si devono considerare i 20 dipendenti "diretti" (che inducono ad inquadrarle tra le piccole imprese), o anche gli altri 1.000 addetti alla produzione e gli altri 800 addetti alle vendite, che operano sotto diverse denominazioni, ma in un unico disegno imprenditoriale?

mantengono la propria autonomia, anche se operano con progetti imprenditoriali coordinati, nello stesso settore, come “distretti” o in settori complementari, come “filieri”. Pur permanendo dunque la convinzione che è tra le imprese di piccole dimensioni che è più probabile trovare quelle sommerse, ulteriori problemi sorgono in una identificazione della dimensione aziendale utile a individuare una maggiore propensione all’immersione di parte o di tutta la produzione.

- *Le figure giuridiche.* I tipi di imprese (individuali, familiari, societarie, ecc.) non aiutano a coglierne gli aspetti economici, imprenditoriali e organizzativi e a comprendere i motivi che possono indurre alcune di esse a nascondere la loro presenza. Ciò che appare rilevante è la capacità di tali imprese di risolvere i problemi gestionali, non importa se distintamente o collegate ad altre in un progetto imprenditoriale comune. Interessa, in particolare, il collegamento tra imprese emerse e sommerse, nell’ambito di gruppi legati da intensi rapporti e interessi. L’impresa “visibile” e regolare si avvale di altre imprese “invisibili” (sommerse) e spesso irregolari nei rapporti con il personale<sup>5</sup>.

- *I settori.* L’esame delle imprese non può prescindere dai loro settori di attività. Anche al riguardo, la situazione è tuttavia in forte cambiamento. Il decentramento orienta l’impresa a concentrare il *core business* in una data lavorazione e ad acquisire sul mercato i prodotti delle lavorazioni dismesse. La “specializzazione flessibile” induce a una collaborazione sempre più stretta con altre imprese (anche di diversi settori), formando distretti o filiere, o aggregazioni diverse, con specializzazioni per la lavorazione specifica che vi si svolge. Anche i distretti divengono assai più di rado mono-specializzati (Becattini, 2000). Fatte queste precisazioni va, d’altra parte, sottolineato come non manchino i casi in cui l’intera filiera non compare: essa è tutta sommersa, quanto meno sotto il profilo statistico (Pascarella e Pisani, 2000).

---

<sup>5</sup> Un intreccio inestricabile tra emerso e sommerso si nota spesso, in particolare, nel settore delle costruzioni.

- *Le tecniche.* In questo nostro tempo, l'innovazione nelle tecniche, la loro evoluzione e diffusione sono preminenti, in particolare a seguito dell'ingresso tumultuoso dell'informatica. L'innovazione tecnica influisce anche sulla dimensione delle imprese e sulla loro organizzazione. La possibilità di stretti collegamenti *on line* consente di utilizzare tecniche avanzate, con addetti collegati tra loro, anche se operanti in sedi diverse o in diverse unità produttive. Oggi tutte le imprese (anche quelle individuali) dispongono di nuove tecnologie; le differenze si fanno rilevanti sull'uso che esse ne fanno (di tipo passivo, o creativo). La diffusione delle innovazioni della *new economy* ha portato in alcuni casi alla creazione di imprese polverizzate con modesto immobilizzo di capitali fissi, legate spesso alla produzione di servizi immateriali che facilitano l'elusione dei controlli tradizionali.

- *Le aree.* Nel mercato globale, le imprese sono impegnate su mercati sempre più ampi (complice Internet, che favorisce quegli scambi che solo pochi anni or sono erano impensabili). Ma non sono irrilevanti i legami tra imprese nell'area in cui operano, nel distretto o in altre forme di aggregazione. Le produzioni si spostano più rapidamente che nel passato (secondo la logica della delocalizzazione, o quella della specializzazione); si modifica ovviamente il rapporto tra produzione e ambiente, ma non lo si elimina affatto. La globalizzazione ha come inevitabile riscontro l'emergere, più rilevante che in passato, di forme di localismo. Nell'ambiente si confondono le imprese sommerse dietro l'operare di imprese emerse, le une e le altre aperte ai mercati.

## *2.2. Criteri per valutare la regolarità o meno delle imprese*

Più che di informazioni dirette, l'esame delle imprese sommerse può avvalersi di informazioni indirette. Ad esempio:

- la ricognizione di quanto viene esaminato dalla letteratura, anche se il quadro che se ne ricava è quanto mai frammentario;

- l'esame delle informazioni ufficiali disponibili (ad esempio, i rapporti degli ispettorati, il censimento ISTAT, il Sistema ISTAT dei Conti di Impresa, l'Indagine CAPITALIA sulle piccole e medie imprese manifatturiere, l'Osservatorio INPS, ecc.) cercando di cogliere quanto esse dicono e quanto si può desumere da "anomalie" dei dati non casuali che lasciano presumere l'esistenza di sommerso;

- il richiamo ad alcune situazioni tipiche, di imprese in avvio o di imprese in crisi, che cercano nel sommerso la soluzione ai loro problemi: si trova documentazione interessante dalla registrazione di attività già esistenti ma non ancora denunciate; o dagli archivi ufficiali. Ad esempio, l'Osservatorio INPS consente di rilevare che la variazione nel numero di imprese può essere spiegata (più che con la chiusura o con la difficoltà a versare i contributi) con una prosecuzione delle attività nel sommerso. Siamo comunque nella *border line* tra emerso e sommerso.

Gli accertamenti condotti, che non possono avere sempre pretese di sistematicità, possono porre alcune basi conoscitive per iniziative di studio e di intervento.

Se si accetta di considerare la regolarità maggiore o minore delle imprese, con il procedere "per aspetti e per gradi", resta pur sempre come riferimento il rispetto delle normative: societarie, fiscali, sulla tutela dell'ambiente, sui rapporti di lavoro, ecc.

Per accertare la regolarità o meno, però, è indispensabile esaminare una grande varietà di situazioni. Tra le due polarità – imprese in regola e imprese "sommese" – rientrano molte situazioni intermedie, comprese quelle che alternano nel tempo alcuni aspetti regolari e altri no. Ad esempio:

- imprese regolari si avvalgono di lavoro "in nero" o "irregolare" solo in situazioni eccezionali o con una certa sistematicità;

- imprese temporanee o precarie, che sfuggono a ogni registrazione e rilevazione, per esigenze particolari possono trovarsi in certe circostanze costrette a mettersi in regola, almeno formalmente (ad esempio per poter partecipare a gare d'appalto o a commesse);



- imprese con attività stagionale o cantieri edili, che evitano – quando possibile – ogni regola, o cambiano rapidamente denominazione per sfuggire ai controlli o rendere di fatto inoperanti le sanzioni;
- imprese sommerse che accettano – con esitazione, con difficoltà, a volte per un periodo di rodaggio – un contratto di riallineamento; una parte di esse, però, con il tempo non riesce a reggere agli impegni assunti, e torna nel sommerso.

E' dunque essenziale esaminare la varietà delle situazioni e inquadrarle, per quanto possibile, in un disegno logico che ne metta in evidenza caratteristiche comuni ma anche aspetti specifici, così da favorire i confronti tra imprese.

### *2.3. Utilità dei confronti tra imprese similari*

I confronti possono mettere in evidenza in quali condizioni le imprese sono in grado di funzionare in modo profittevole, e in quali condizioni (gestionali e ambientali) mancano, invece, le premesse per “reggere il mercato”.

Di solito le imprese in difficoltà lamentano “costi eccessivi”, a sostegno della loro richiesta di ridurli. Ma se si concentra l'attenzione anche su altri aspetti, si può giungere a conclusioni diverse e ad indicazioni utili sugli strumenti in grado di migliorare i conti economici e di favorire le imprese che si apprestano a mettersi in regola. Non sempre il problema nasce da “costi eccessivi”; anzi, spesso si denota che sono “carenti i rendimenti” più di quanto siano alti i costi.

Meriterebbe verificare i seguenti aspetti:

- la validità dell'idea imprenditoriale e del progetto in cui essa si è sviluppata;
- l'adeguatezza del capitale proprio, rispetto al totale del capitale investito;
- le modalità di gestione (con riferimento all'organizzazione produttiva e logistica, alla gestione delle scorte e delle giacenze);
- le modalità con cui l'impresa è inserita nel mercato, con capacità di

provvedere in modo vantaggioso agli acquisti e di conseguire un volume adeguato di vendite;

- la disponibilità di consulenza fiscale e, in genere, amministrativa;
- la possibilità di avvalersi di collaborazioni con altre imprese (distretti, filiere, accordi, consorzi) per la gestione complessiva o per singole esigenze: gli acquisti; le vendite; le esportazioni; la garanzia dei fidi con la conseguente facilità di accesso e riduzione del costo del denaro, ecc.;
- la possibilità di avvalersi della consulenza da parte delle associazioni di categoria, di professionisti privati o di aziende di credito (che, oltre ai compiti istituzionali, svolgono attività parabancaria) o di imprese del terziario avanzato.

Emerge in sintesi l'esigenza di strategie articolate basate su entrambi i fattori che possono consentire di raggiungere o di mantenere nel tempo l'equilibrio economico: da un lato, il contenimento dei costi, di produzione e di transazione; dall'altro, l'incremento dei rendimenti.

### 3. UNA "TIPOLOGIA" DELLE IMPRESE

Le imprese di diverse dimensioni e operanti nei più differenti settori possono essere esaminate in base a varie caratteristiche, tra le quali sono principalmente rilevanti: il rispetto della normativa, la redditività, la gestione finanziaria, la gestione dei rapporti di lavoro.

A) Il *rispetto della normativa* cui le imprese sono soggette può essere valutato attraverso:

- il grado di assolvimento degli obblighi generali (registrazione, documentazione e tenuta dei libri contabili, obblighi fiscali, ecc.);
- la capacità di ottemperare alle regole relative alla produzione, quali: la normativa sulla qualità, la tutela dell'ambiente (aria, acqua, smaltimento di rifiuti), sulla salute e sulla sicurezza del lavoro (antinfortunistica).

B) La *redditività delle imprese* può essere misurata con i risultati economici (comparabili ad esempio con quelli delle imprese dello stesso settore e di analoga dimensione) in particolare, per quanto riguarda:

- il fatturato per addetto;
- la quota del fatturato destinata alle esportazioni;
- il valore aggiunto per addetto;
- l'acquisto di semi-lavorati sul valore della produzione;
- i rapporti di mercato (ad esempio, quando la produzione è venduta a un numero limitato di clienti, possono delinearsi situazioni anomale, alcune delle quali configurano un sommerso parziale o totale).

C) La *gestione finanziaria* può essere misurata dai tradizionali rapporti:

- tra capitale proprio e capitale investito;
- tra indebitamento a breve e capitale circolante;
- tra indebitamento a lungo e immobilizzazioni tecniche;
- tra fondi di ammortamento (per impianti e per altre voci) e cespiti ammortizzabili.

D) La *gestione dei rapporti di lavoro* emerge da:

- l'adempimento delle norme generali sul lavoro dipendente (modalità di assunzione del personale, gestione del passaggio di posizione e accesso alle mansioni superiori, dimissioni e licenziamenti);
  - il rispetto dei contratti, per il trattamento economico e per quello normativo;
  - il versamento dei contributi sociali e gli accantonamenti per il tfr (le imprese minori sono esonerate dall'accantonamento, pur permanendo l'obbligo di erogare l'importo dovuto);
  - il trattamento dei collaboratori esterni, conforme a quello vigente nel mercato.

Gli indicatori sopra descritti – applicati alle imprese dei vari settori, incrociati con la loro dimensione – consentono di proporre una tipologia che, pur con le inevitabili generalizzazioni, può contribuire ad identificare le situazioni in cui è più probabile la presenza di produzione sommersa. Nel Prospetto 1 viene presentato uno schema sintetico di tale tipologia.

Prospetto 1. Tipologie di imprese per grado di regolarità e dimensione

DIMENSIONE	INDICATORI DI REGOLARITA'			
	Rispetto normativa	Redditività	Gestione finanziaria	Gestione rapporti di lavoro
Grandi e medie	- Si attengono agli obblighi normativi - Qualità della produzione - Tutela ambiente	- In linea con imprese analoghe - Inserite in modo consolidato nei mercati	Solida	- Organizzazione flessibile - Rispetto obblighi di legge e contrattuali - Cura della sicurezza
Piccole	- Si attengono con difficoltà agli obblighi normativi - Semplificazione qualità - Non sempre in regola con la tutela ambientale	- Spesso più bassa rispetto alle imprese di maggiore dimensione - Buon inserimento nei mercati	Difficoltà	- Organizzazione semplice e flessibile - Poco attente agli obblighi di legge, contrattuali e di sicurezza
Piccolissime	Non sempre in regola	- Spesso scarsa o comunque più bassa rispetto alle imprese di maggiore dimensione - Difficoltà di inserimento e permanenza sui mercati	Debole	- Organizzazione elementare e flessibile - Rispetto obblighi di legge e contratto - Cura della sicurezza
Sommerse (ma si impegnano a mettersi in regola)	Perseguono la regolarità	Perseguono il miglioramento	Ha un ruolo strategico	Debole
Precarie	Non sempre in regola	- Bassa - Mancanza reti di mercato	Critica	- Ricorso a lavoro sommerso - Mancanza rispetto norme di sicurezza
Piccole e piccolissime, sommerse	Non riescono ad adempiere alle regole	Insufficiente	Faticosa	- Ricorso a lavoro sommerso - Mancanza rispetto norme di sicurezza

In merito alla metodologia utilizzata, va premesso che la tipologia è stata costruita sulla base di un ragionamento generale di carattere deduttivo derivante dalle conoscenze emerse da studi ed analisi sul mondo delle imprese italiane, e soltanto alcuni degli indicatori descritti troveranno conferma, ovviamente nei valori medi per dimensione d'impresa, anche dai dati trattati nel paragrafo 5, basati sull'Indagine ISTAT sul Sistema dei conti delle imprese (SCI).

1) *Grandi e medie imprese.* Si attengono in genere agli obblighi previsti dalle diverse normative, a partire dalla registrazione, e a quelli previsti per la qualità della produzione e per la tutela dell'ambiente. Presentano, in media, livelli adeguati di redditività, con risultati economici in linea con quelli di imprese analoghe per settore e dimensione (con buoni parametri di fatturato per addetto; quota di esportazioni; valore aggiunto per addetto); presentano spesso un consolidato inserimento nei mercati. La loro gestione finanziaria è articolata e sufficientemente solida. L'organizzazione è flessibile, post-fordista, pronta ad affrontare le innovazioni tecniche e ad avvalersene. La gestione del personale risponde agli obblighi di legge e di contratto e cura la sicurezza dei lavoratori (ambiente di lavoro, prevenzione infortuni, ecc.).

2) *Imprese di piccole dimensioni.* Pur con difficoltà, si attengono agli obblighi previsti dalla normativa (con agevolazioni, ad esempio, semplificazione degli obblighi relativi alla normativa sulla qualità). Con la loro organizzazione semplice riducono i costi e conseguono risultati economici in linea con quelli delle imprese degli stessi settori e del loro rango. Non sono invece sempre in regola nell'assolvere agli obblighi previsti per la tutela dell'ambiente e in tal modo concorrono all'inquinamento. I valori medi degli indici di redditività risultano, dalle indagini disponibili, inferiori a quelli delle imprese più grandi (bassi parametri di fatturato per addetto, limitata quota di esportazioni, modesto valore aggiunto per addetto) Anche se, non bisogna dimenticare, esistono vaste aree del nostro territorio, si pensi alle regioni del Nord-Est, dove

proprio in queste classi dimensionali si ritrovano i picchi di eccellenza competitiva. L'organizzazione produttiva, semplice e flessibile, è spesso caratterizzata, soprattutto nelle aree di successo del Centro-Nord, da rapporti di cooperazione o integrazione (distretti, filiere, intese commerciali) che assicurano un migliore inserimento nei mercati; a ciò concorre anche l'apporto di consorzi di vendita o di esportazione. In imprese in cui vige la lavorazione per conto terzi, e con forte dipendenza da un solo committente (o da pochi committenti), di fatto operano come reparto distaccato di imprese maggiori. Nelle classi dimensionali piccole, inoltre, spesso la posizione di mercato è resa più critica da una gestione finanziaria che incontra difficoltà, soprattutto nel Mezzogiorno, per esiguità del capitale proprio, eccessivo indebitamento o difficoltà ad accedere al credito in condizioni sopportabili (in relazione al *leverage*). In tali circostanze, l'organizzazione aziendale non è sempre attenta e pronta a sfruttare le opportunità offerte dalle innovazioni tecniche, essendo l'impresa assillata da problemi urgenti, che fanno sfuggire anche le opportunità più valide, o non consentono di sfruttarle a sufficienza. La gestione del personale è spesso poco attenta a rispettare le norme di legge e di contratto, quelle di sicurezza e per la prevenzione degli infortuni, anche quando non siano in uso forme di sfruttamento o di "lavoro nero".

3) *Imprese di piccolissime dimensioni e micro imprese.* Non sempre sono regolari nell'assolvere agli obblighi previsti per la produzione (in particolare per quelli per la tutela dell'ambiente)<sup>6</sup>. Quando non si trovino in una favorevole "nicchia di mercato", le piccole o piccolissime imprese presentano, in media, una bassa redditività, con risultati economici inferiori a quelli delle imprese del settore a maggiore dimensione (lo si può rilevare in base ai parametri di fatturato per addetto; alla quota di esportazioni; al valore aggiunto per addetto). In tali casi, l'inserimento nei mercati è insidiato dalle imprese concorrenti e solo se molto competitive in termini di

---

<sup>6</sup> Se ne ha prova, ad esempio, nelle condizioni ambientali fortemente deteriorate nei pressi delle concerie, per lo scarico di materiali inquinanti nel terreno o nei corsi d'acqua.

prezzi o di qualità del prodotto le minori imprese riescono a reggere la concorrenza. Nelle attività per conto terzi, si nota spesso una forte dipendenza dal solo committente o da pochi committenti, che – imponendo condizioni gravose - rende difficoltosa anche la gestione regolare del personale (è troppo esigua la produttività rispetto al costo del lavoro su base contrattuale). La gestione finanziaria risulta spesso debole per scarsità di capitale proprio, per difficoltà di accedere a capitale di prestito o eccessivo onere dell'indebitamento. La gestione del personale, nei rapporti di lavoro, è semplificata e spesso ricorre ad utilizzo – accanto a posizioni lavorative regolari per cui vige il rispetto della normativa di legge e di contratto – di contratti di lavoro di carattere atipico che spesso celano forme di elusione delle norme contrattuali e degli oneri previdenziali.

4) *Imprese “sommerse” ma che sono impegnate a mettersi in regola.* Essendo in sviluppo e migliorando la loro condizione, esse sono favorevolmente disposte verso l'emersione e presentano positive prospettive di successo in questo impegno. Cercano di conseguire le condizioni (rispetto delle normative) che possano renderle regolari nell'assolvimento degli obblighi; essendo orientate a migliorare la redditività (e ottenendo su questa via discreti successi), raggiungono risultati economici analoghi a quelli delle altre imprese del settore (in particolare con aumento dei vari indicatori: fatturato; esportazioni; valore aggiunto per addetto). Lo sviluppo le mette in condizioni di mettersi in regola. Una gestione finanziaria solida gioca un ruolo strategico, in quanto costituisce la premessa per investimenti che consentano di elevare la produttività. Quando l'organizzazione del lavoro, già flessibile, viene rafforzata, riesce a reggere meglio il mercato. Rimane in genere debole la gestione del personale, finché non maturino le condizioni per mettersi in piena regola.

5) *Imprese precarie, a rischio*. Si includono in questa condizione le imprese di varie dimensioni e caratteristiche<sup>7</sup>, non sempre regolari nell'assolvere gli obblighi previsti dalla normativa dei singoli settori (cantieri edili<sup>8</sup>, lavorazioni terziste del tessile, dell'abbigliamento e delle calzature<sup>9</sup>; attività commerciali, attività turistiche stagionali<sup>10</sup>; ecc.). Esse sono in difficoltà per la loro precarietà o per la bassa redditività (rispetto ai risultati economici delle imprese analoghe per settore e dimensione: ad esempio segnalano discontinui parametri di fatturato per addetto e di valore aggiunto per addetto); non dispongono di reti o di rapporti di mercato che le mettano al riparo da incertezze per l'avvenire. Per assicurarsi la sopravvivenza economica, esse ricorrono alla riduzione dei costi con il lavoro "nero" o procedono a nascondersi (sommersione completa o quasi); o alternano periodi o situazioni regolari a periodi o a situazioni di nascondimento. La gestione finanziaria è spesso critica, soprattutto per carenza di capitale proprio in misura adeguata alle esigenze. L'organizzazione, per le imprese che si trovano nella difficoltà di accrescere i rendimenti, punta alla riduzione dei costi, ricorrendo al lavoro "nero" o rifugiandosi nel sommerso, senza rispetto per le norme sulla salubrità dell'ambiente di lavoro e sulla sicurezza contro infortuni e malattie professionali. L'amministrazione del personale è spesso caratterizzata da mancato riconoscimento di diritti e da sfruttamento del lavoro, tanto se gestito direttamente, quanto se affidato agli agenti che lo organizzano al domicilio del lavoratore, o con altre forme di decentramento. Si tratta di imprese accomunate dalla bassa produttività e dalla difficoltà a sostenere gli

---

<sup>7</sup> Per ridurre il numero di tipologie, si possono includere in questo gruppo anche imprese ambulanti o altre imprese precarie, comprese quelle la cui esistenza è legata alla partecipazione a fiere o a mercati temporanei.

<sup>8</sup> Si possono includere i cantieri edili che "decentrano" le loro attività affidandole a imprese artigiane, o per sfuggire alla normativa, a singoli lavoratori, sottoposti spesso a condizioni di sfruttamento.

<sup>9</sup> Le imprese terziste, spesso non registrate, sono soggette a contratti che assicurano un basso margine (e inducono a condizioni di degrado dei lavoratori, spesso "in nero"); esse "camuffano", di fatto, altrettanti reparti delle imprese committenti.

<sup>10</sup> Le imprese stagionali evitano, quando possono, ogni regolarizzazione, o vi provvedono nella misura minore possibile o in modo parziale.



oneri di una gestione regolare dei rapporto di lavoro. Esse, quindi, oscillano tra l'emerso e il sommerso. Non fa meraviglia che, anche in relazione alla loro precarietà, esse sfuggano ai censimenti e alle altre rilevazioni, oltre che agli obblighi previdenziali.

6) *Imprese di piccole o di piccolissime dimensioni "sommerse", destinate a rimanere tali*, in quanto non riescono ad adempiere alle regole. Puntano perciò, per sopravvivere, a sfuggire a quanto rappresenta un onere eccessivo. La possibilità di emergere rimane fuori dalla loro prospettiva. Mancano loro i presupposti – organizzativi ed economici - per assolvere gli obblighi previsti per essere in regola. La loro redditività è insufficiente (rimane inferiore a quella dei concorrenti); i loro indicatori economici delineano un quadro preoccupante o indicativo di inefficienza oltre che di irregolarità. La gestione finanziaria è spesso faticosa, quando non asfittica. L'organizzazione è ridotta al minimo e mancano le iniziative e gli investimenti in grado di rafforzarla per conseguire risultati più positivi. Nell'amministrazione del personale si utilizza il lavoro nero o comunque irregolare. Mancano anche collaborazioni esterne e consulenze, e non si delinea la prospettiva di miglioramento tramite innovazione tecnica. Per le imprese che rischiano ogni giorno la sopravvivenza, l'alternativa più probabile è quella di rimanere sommerse o di cessare l'attività.

Le imprese "sommerse" rappresentano dunque il grado estremo rispetto alle altre imprese – formalmente non sommerse – che presentano forti irregolarità. Queste imprese riescono a sopravvivere, ma non hanno – come detto – prospettive di regolarizzarsi, in quanto troppo bassa rimane la redditività (rispetto a quella dei concorrenti). Specifici incentivi si tradurrebbero in spreco, in assenza di un rafforzamento del contesto produttivo. In alternativa, sarebbe opportuno potenziare nuove iniziative, dotate di un originale progetto imprenditoriale, che lascino maggiori speranze di successo.

#### 4. DALLE TIPOLOGIE AI PERCORSI

##### 4.1. *Alcuni itinerari caratteristici*

La “tipologia” appena proposta tenta dunque di distinguere la gamma di imprese che presentano varie forme e vari gradi di irregolarità, cercando di mettere in evidenza i diversi aspetti del complesso fenomeno. Le varie condizioni si incrociano con la storia aziendale: fase di avvio, espansione, eventuale crisi e chiusura, permettendo di tracciare un quadro di percorsi tipici.

L’evoluzione delle imprese segue infatti alcuni itinerari caratteristici.

##### *A) Imprese che, nella fase di avvio, preferiscono il sommerso*

Nella fase d’avvio, molte imprese non si trovano in condizione di rispettare tutte le regole e sono impegnate a conseguire vantaggi o a evitare costi, anche seguendo vie irregolari. Ciò, talvolta, dipende dall’elevatezza dei costi ma, spesso, anche dalla inadeguatezza manageriale e di altre funzioni aziendali (e a volte anche da fattori ambientali, diseconomie esterne derivanti da carente disponibilità di infrastrutture e servizi, private e/o da parte della P.A., o persino pressione della criminalità organizzata).

Si richiamano le ragioni per sottrarsi alle regole indicate con maggior frequenza dalle imprese:

– considerano prudente rinviare ad una fase successiva la regolarizzazione, in quanto ritengono che lo *start-up* le metta in una situazione precaria, e che sia necessario attendere di raggiungere migliori risultati per mettersi in regola;

– intendono ridurre costi che considerano non essenziali (fiscali, contrattuali, contributivi, ecc.)<sup>11</sup>;

– considerano che l’impresa non debba assumere impegni difficili da sostenere;

– iniziano “in sottoscala” o “in cantina”, o comunque in incognito, evitando quelle evidenze che, nel contesto ambientale dato, potrebbero

---

<sup>11</sup> E’ evidente che ritenere non essenziali costi che invece lo sono, è, di per sé, spesso indicativo di un progetto imprenditoriale non valido.

suscitare comportamenti intimidatori, o creare rischi di angherie, taglieggiamenti, o altri comportamenti illegali.

*B) Imprese che, avviate nel sommerso, mostrano resistenze ad uscirne*

Avviata l'impresa in modo irregolare, se ne evita la normalizzazione, in quanto:

– si ritiene comunque più comodo continuare a sfruttare i vantaggi dall'anonimato, oppure non si profilano oggettivamente soluzioni diverse a sostegno dell'iniziativa imprenditoriale;

– si rinvia la regolarizzazione, preferendo proseguire una situazione già sperimentata, piuttosto che puntare sullo sviluppo che comporta cambiamenti, avvertiti come incerti e pericolosi;

– si ritiene conveniente avvalersi della connivenza di quanti sono interessati a mantenere la situazione (dipendenti che temono di perdere il lavoro, ispettori che non denunciano nel timore di recare danno, guardie di finanza che trovano conveniente lasciar correre), piuttosto che accettare la sfida di affrontare il mercato con una gestione regolare.

*C) Imprese il cui andamento economico positivo favorisce una spontanea emersione*

E' tipico il comportamento delle imprese che, dopo una fase di anonimato, essendosi affermate, si sentono in grado di regolarizzare la loro situazione. Ovviamente, esse si orientano a farlo non solo per un desiderio di essere in regola, o per conseguire la stima di imprenditori che operano alla luce del sole, ma anche perché convergono altre condizioni che essi considerano favorevoli:

– si ritengono in grado di sostenere i relativi oneri, o ritengono che essi meritino di essere affrontati;

– hanno acquisito una sufficiente stabilità, che rende loro preferibile operare in regola;

– si mettono in condizione di partecipare a gare;

– possono acquisire incentivi che le aiutano a colmare la differenza (spesso cospicua) rispetto ai minori oneri dovuti alla irregolarità;

– possono evitare il rischio di sanzioni previste dopo le ispezioni che scoprono le irregolarità.

*D) Imprese regolari che, pur di sopravvivere, si rifugiano nell'economia sommersa*

Imprese regolari, di fronte a difficoltà cicliche di gestione o di mercato o di ambiente, scelgono di scomparire dalla situazione regolare e di nascondersi nell'economia sommersa. Tali imprese possono essere tenute sotto controllo, ad esempio mediante l'osservatorio INPS: trovandosi in difficoltà, infatti, prendono come prima decisione di non versare i contributi (o quanto meno di ritardare i versamenti)<sup>12</sup>.

*E) Le condizioni dell'impresa non sono tali da sopportare sanzioni (per inadempienze o per omessi pagamenti previdenziali) e preferiscono chiudere*

Interventi centrati sulle sanzioni possono avere effetti devastanti; perciò vanno presi con la dovuta cautela, soprattutto quando le condizioni dell'impresa non diano buoni affidamenti di ripresa.

Se la chiusura avviene da una situazione regolare, ci si può chiedere se, a far fallire l'impresa, sia effettivamente l'eccesso di oneri (che altre imprese del settore riescono a sostenere). Se la chiusura avviene da una situazione irregolare, si deve constatare che neppure l'evasione di alcuni obblighi riesce ad assicurare la vitalità; le imprese finiscono, dunque, per essere soffocate da un'inadeguata efficienza. Non è escluso (anzi, è frequente, soprattutto nel settore delle costruzioni) che imprese chiudano, per poi riaprire con altra denominazione o con altra organizzazione, o con diverso progetto imprenditoriale; l'esperienza può insegnare come evitare gli errori di una gestione fallimentare.

---

<sup>12</sup> La banca-dati Inps può essere un osservatorio privilegiato per segnalare le imprese che in precedenza erano in regola e che cercano la salvezza sommergendosi.

*4.2. Le imprese in condizione di varcare (in una direzione o nell'altra) i limiti della irregolarità*

Particolare attenzione meritano due situazioni: i) le imprese sommerse, ma che hanno probabilità di crescere e di mettersi in regola; ii) quelle che invece, pur essendo regolari in tutto o in parte, cercano di trovare risposta ai loro problemi nascondendosi nell'economia sotterranea (imprese precarie o occasionali, a bassa produttività e redditività), spesso imprese "terziste", relegate in situazioni poco trasparenti e per nulla redditizie dai rapporti imposti dai loro committenti. Per le une, in ascesa, e per le altre, in discesa, gli interventi necessari, per essere efficaci, devono essere molto diversi.

Sarebbe una contraddizione impegnarsi a far emergere le imprese del sommerso e non dedicare adeguata attenzione alle imprese regolari, che però versano in situazioni difficili, dalle quali rischiano di precipitare nell'ombra. La logica delle politiche dovrebbe tenere, quindi, come fermo riferimento di non sprecare risorse (di tempo, di energie organizzative e di finanziamenti) per sostenere imprese che non hanno prospettive di successo; è preferibile dedicare il massimo di attenzione alle imprese che – avendo già dimostrato o tentato di voler operare in modo regolare – meritano di essere aiutate a superare le loro difficoltà transitorie e, soprattutto, a migliorare la loro redditività.

In modo simmetrico, sembra utile riservare risorse (di tempo, di energie organizzative, di finanziamenti) alle imprese che – operando ancora nel sommerso – hanno la volontà di uscirne e buone prospettive per farlo. Occorrerebbe rivolgere attenzione soprattutto alle imprese che, pur mostrando ancora modesti margini operativi lordi, li stanno migliorando, anche se non sono ancora in grado di compiere i passi che mancano loro per mettersi in regola. La disposizione favorevole a conseguire questo risultato è già una buona premessa. Le iniziative di politica possono incoraggiare gli sforzi con modalità appropriate, puntando a sostenere incrementi della produttività e redditività di imprese i cui rendimenti sono ancora modesti, ma prossimi alle condizioni che consentono di mettersi in regola, in particolare per quanto riguarda il trattamento economico, normativo e previdenziale dei loro dipendenti.

## 5. INFORMAZIONI SULLE IMPRESE

Le informazioni cui si fa riferimento nel seguito, di fonte ISTAT – Sistemi di Contabilità delle Imprese dell'industria e dei servizi (SCI) 1999 – forniscono elementi utili ad una verifica di alcuni dei criteri più rilevanti utilizzati nel determinare la tipologia proposta nei paragrafi precedenti con il fine di inquadrare la gestione delle imprese e di trarne indizi utili sul diverso grado di regolarità, o la diversa probabilità per un'impresa di cadere nel sommerso.

*Le grandi e medie imprese*, definite nella fonte utilizzata come quelle con 100 addetti e oltre, presentano, secondo i dati SCI, redditività generalmente positiva e gestione finanziaria ordinata. Ciò emerge non solo da un valore aggiunto per addetto più elevato rispetto alle altre classi dimensionali ma, soprattutto, da un indicatore di margine lordo (calcolato come complemento ad 1 del rapporto tra costo del lavoro e produttività per addetto) che raggiunge il 36% del valore aggiunto (Tab. 1). Va inoltre considerato che, nelle imprese di grandi e medie dimensioni, il fatturato per addetto raggiunge il valore di 216 mila euro, contro un valore medio di 139 mila per il totale delle imprese. L'alta redditività rende più agevole la gestione finanziaria e consente di corrispondere "trattamenti per il personale" commisurati a un valore medio di 34 mila euro annui per dipendente: importo decisamente più elevato di quello delle imprese piccole e piccolissime. A determinare queste differenze – al di là delle dimensioni, che tra l'altro comportano una gerarchia e, quindi, costi maggiori per il personale nelle imprese maggiori – concorrono fattori strutturali, quali la loro presenza in settori a più alto valore aggiunto, l'utilizzo di tecniche, una maggiore dotazione di capitale per addetto - di cui è prova il più elevato volume di investimenti per addetto (11,2 mila euro, contro i 6,7 mila della media) – e un'organizzazione efficiente. Ad essi si aggiungono gli obblighi (anche sociali o di immagine) che ricadono sulle imprese maggiori.

*Le imprese di minori dimensioni*, definite come quelle con 20-99 addetti, in gran parte si attengono agli obblighi previsti (anche se adattati alle circostanze: ad esempio per effetto della semplificazione sia nella

Tab. 1. *Principali aggregati e indicatori economici delle imprese dell'industria e dei servizi, per classe di addetti, in Italia - Anno 1999*

Indicatori economici	Classi di addetti				Totale
	1-19	20-49	50-99	100 e oltre	
Numero addetti	7.844.261	1.407.045	754.561	3.247.514	13.253.381
Numero dipendenti	3.407.865	1.322.185	737.293	3.233.377	8.700.720
Fatturato (milioni di euro)	778.177	233.743	125.652	702.860	1.840.432
Valore aggiunto per addetto (y) migliaia di euro	26,1	39,2	47,9	53,2	35,2
Costo del lavoro per dipendente (w) migliaia di euro	20,4	24,7	27,2	34,1	26,8
Rapporto % tra w e y	78,1	63,2	61,9	64,2	76,1
Investimenti per addetto (migliaia di euro)	4,7	7,1	6,5	11,2	6,7
Fatturato per addetto (migliaia di euro)	99,2	166,1	166,5	216,4	138,9

(a) Calcolato come complemento ad 1 della differenza tra costo del lavoro per dipendente e valore aggiunto per addetto.

Fonte: ISTAT, Indagini sui conti economici delle imprese dell'industria e dei servizi. Anno 1999.

normativa sulla qualità e sui relativi obblighi, sia in materia fiscale, con procedure forfettizzate). L'organizzazione relativamente più semplice consente a tali imprese una gestione tale da conseguire risultati economici di tutto rispetto, con riferimento alle imprese maggiori degli stessi settori. Se ne ha indicazione a partire dal margine sul costo del lavoro che, espresso come quota del valore aggiunto, raggiunge livelli molto simili nelle due tipologie d'impresa di questo raggruppamento: rispettivamente del 37% tra le minori e del 38% tra le maggiori. Quanto alla gestione del personale, le indicazioni della Tab. 1 relative al costo del lavoro mostrano, in media, un distacco netto sia dalle piccolissime imprese, sia da quelle maggiori.

*Le imprese di piccolissime dimensioni*, che nella rilevazione qui presa in esame sono quelle comprese tra 1 e 19 addetti, presentano numerosi riscontri di un'incerta regolarità, di una bassa redditività, dei conseguenti problemi di gestione finanziaria. Non fa meraviglia che il costo del lavoro per dipendente, risulti molto inferiore a quello delle imprese maggiori: 20,4 mila euro contro 34,1 mila euro. Nonostante ciò, la quota del lavoro è tanto elevata da restringere il margine rispetto al valore aggiunto ad appena il 12,1%. In altri termini, il valore aggiunto per addetto risulta relativamente

molto più contenuto della “spesa per il personale per dipendente” (il valore del rapporto tra la classe maggiore e quella minore è di 1,7 per il costo del lavoro, a fronte di un valore di 2 per la produttività). Se ne può dedurre che le imprese di più piccola dimensione sono gravate ancor più che da costi relativamente elevati, soprattutto da una più bassa produttività (redditività e profittabilità). Se esse dispongono di pochi margini, i loro risultati economici – e quindi la loro posizione sul mercato, secondo le regole – sono il frutto di un continuo difficile arbitraggio e di una ricerca di compromessi, non sempre coerenti con la normativa.

E’ da sottolineare che tutti i valori seguono in media una scala crescente: essi sono tanto maggiori, quanto maggiore è la dimensione dell’impresa<sup>13</sup>.

### *5.1. I motivi di debolezza delle imprese marginali*

La debolezza delle imprese marginali (minore efficienza) è evidenziata dall’analisi, per aree e per grandi settori, sui dati disponibili al 1999 dell’indagine SCI (Tab. 2). Tanto nell’industria in senso stretto, quanto nelle costruzioni e nei servizi, l’aspetto più critico risiede nella bassa produttività delle imprese con 1-19 addetti. In tutte le aree territoriali esse presentano, in media, una produttività non adeguata a sostenere il costo del lavoro, ai livelli previsti per le retribuzioni lorde dai contratti nazionali. Data la remunerazione del lavoro, rimane una quota molto bassa di margine economico, con conseguenze non favorevoli sulla gestione economica e finanziaria e sulla capacità di introdurre innovazione tecnica.

In condizioni del genere si trovano le imprese di cui alla rilevazione in esame; si può supporre che il fenomeno si rifletta, ingrandito, nelle imprese

---

<sup>13</sup> Nella tipologia proposta, “l’impresa a rete” rimane sconosciuta dalle rilevazioni, che non mettono in sufficiente evidenza i legami (principalmente commerciali) tra imprese. L’impresa “gerarchica” tende a tramontare rispetto, invece, ad una impresa “flessibile” (ad ordinamento funzionale) che, invece, si avvale sempre più dell’innovazione tecnica/organizzativa e delle opportunità offerte dal mercato globale.



che (per motivi economici o per soli motivi statistici) sfuggono alla rilevazione

5.2. In particolare, la fragilità delle piccole imprese del Mezzogiorno

Come risulta dai dati della Tab. 2, i costi del lavoro – nei vari settori, per le diverse dimensioni, nelle differenti aree – sono il riflesso della bassa produttività. Il fenomeno è evidente, in particolare, nel Mezzogiorno. Nel valore aggiunto per addetto non vi è spazio per una remunerazione adeguata dei dipendenti. In alcuni settori l'inadeguato livello della produttività per addetto determina l'incapacità delle imprese a corrispondere i livelli delle retribuzioni lorde previsti dai contratti nazionali (e provvedere agli oneri sociali corrispondenti, compresi gli accantonamenti per il tfr).

Tab. 2. Costo del lavoro per dipendente e valore aggiunto per addetto per ripartizione geografica, settore di attività economica e classe di addetti (valori in migliaia di euro) - Anno 1999

Classi di Addetti	Nord-Ovest		Nord-Est		Centro		Mezzogiorno	
	Costo del lavoro per dipendente	Valore aggiunto per addetto	Costo del lavoro per dipendente	Valore aggiunto per addetto	Costo del lavoro per dipendente	Valore aggiunto per addetto	Costo del lavoro per dipendente	Valore aggiunto per addetto
Industria in senso stretto								
1-19	20,88	28,88	20,30	27,85	18,75	23,86	17,43	20,04
20 e oltre	32,98	49,95	29,74	46,47	30,05	45,54	28,20	41,54
Totale	29,82	42,52	27,02	39,34	26,11	35,36	24,17	30,69
1-19	21,43	24,57	21,71	23,87	20,76	20,83	19,58	20,96
20 e oltre	31,39	47,32	28,11	40,20	32,03	42,64	25,73	34,93
Totale	24,49	28,59	24,37	27,83	23,42	23,85	21,59	23,92
1-19	21,88	31,63	21,07	27,03	20,44	26,85	18,98	20,60
20 e oltre	30,88	48,98	27,27	38,60	32,12	47,41	28,09	38,35
Totale	27,19	37,71	24,51	30,71	26,89	33,09	23,64	24,97
1-19	21,48	30,00	20,85	26,95	19,95	25,31	18,68	20,61
20 e oltre	32,37	51,77	29,09	45,17	31,65	49,12	28,66	43,18
Totale	28,52	39,96	26,06	35,04	26,62	34,07	24,03	27,80

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT (Indagini sui conti economici delle imprese, dell'industria e dei servizi - Anno 1999).

Restano dunque a forte rischio di “sommersione” le imprese più deboli. Nella Tab. 3, che offre una disaggregazione settoriale per le imprese “rilevate” fino a 19 addetti, nel Mezzogiorno e nel Centro-Nord, si può osservare l’escursione del costo del lavoro in relazione alla produttività: nelle imprese del Mezzogiorno il costo del lavoro assume valori molto bassi in alcuni settori, con un minimo per l’industria tessile e dell’abbigliamento (14,3 mila euro per dipendente, contro i 16,6 mila nelle analoghe imprese del Centro-Nord), mentre i valori più elevati si osservano nella produzione e distribuzione di elettricità, gas e acqua (25 mila euro, ossia 11 mila di differenza rispetto al tessile, ma 8 mila in meno rispetto ai valori registrati nelle imprese della stessa tipologia localizzate nel Centro-Nord). Anche nei servizi, le escursioni sono notevoli: dal minimo negli alberghi e ristoranti, con 16,5 mila euro, al massimo nei trasporti e nelle comunicazioni, con 22,9 mila euro.

Ancor maggiori, nel Mezzogiorno, sono le differenze settoriali nella produttività, con un minimo rilevabile ancora nel settore delle industrie tessili e dell’abbigliamento, a livello di 13,9 mila euro e con un massimo per la produzione e distribuzione di elettricità, gas, acqua, a livello di 62,5 mila euro. Per i servizi – di cui sono note le difficoltà concettuali e di misurazione dell’efficienza economica – la produttività minore viene ancora segnata negli alberghi e ristoranti, con 15,3 mila euro, e quella massima nelle attività immobiliari, con 26,6 mila euro<sup>14</sup>. Il livello del prodotto pro capite delle imprese di piccole dimensioni localizzate nel Mezzogiorno permane generalmente inferiore rispetto alle stesse imprese del Centro-Nord. Le differenze, in media, sono maggiori nel settore dei servizi che in quello industriale, con i valori massimi tuttavia registrabili nell’industria dei mezzi di trasporto, in quella delle macchine elettriche e nel comparto del legno.

---

<sup>14</sup> Si utilizza – come da convenzione – il termine “produttività” tanto per l’industria, quanto per i servizi, anche se il significato economico differisce nei due macro-settori, come differisce il criterio di stima (anche denominandolo “valore aggiunto per addetto”, rimane infatti la difficoltà di misurare il “valore aggiunto” come misura di efficienza nei servizi).

Tab. 3. Valore aggiunto per addetto, costo del lavoro per dipendente ed investimenti lordi per addetto (a) per sottosezione ATECO nelle imprese 1-19 addetti - Anno 1999

SETTORI DI ATTIVITA'	Mezzogiorno				Centro-Nord			
	Valore aggiunto per addetto (y)	Costo del lavoro per dipendente (w)	% w/y	Investimenti lordi per addetto	Valore aggiunto per addetto (y)	Costo del lavoro per dipendente (w)	% w/y	Investimenti lordi per addetto
C - Estrazione di minerali	27,78	19,91	71,68	10,25	50,56	24,84	49,12	9,32
DA - Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	23,89	18,68	78,21	9,93	26,53	20,57	77,53	6,20
DB - Industrie tessili e dell'abbigliamento	13,85	14,23	102,74	2,25	20,95	16,55	78,99	2,83
DC - Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	21,30	17,00	79,79	2,44	20,89	16,46	78,81	2,10
DD - Industria del legno e dei prodotti in legno	14,35	16,66	116,17	11,19	22,38	18,46	82,50	4,62
DE - Fabbricazione della pasta-carta, della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	23,30	17,23	73,93	2,61	31,67	23,00	72,60	8,10
DF - Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari ...	55,29	25,41	45,96	17,04	60,04	29,88	49,77	27,71
DG - Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	30,88	20,50	66,39	13,80	48,40	24,60	50,83	6,03
DH - Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	22,79	19,01	83,41	4,77	34,37	20,71	60,25	3,51
DI - Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	19,98	17,92	89,71	6,49	28,85	21,47	74,43	6,66
DJ - Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	21,15	17,44	82,49	3,57	29,70	21,37	71,94	5,94
DK - Fabbricaz. di macch. ed appar. meccanici	23,02	18,82	81,74	4,80	33,80	23,22	68,72	3,56
DL - Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche..	19,21	19,79	103,04	1,44	27,83	20,80	74,73	3,33
DM - Fabbricazione di mezzi di trasporto	19,25	20,80	108,03	2,53	30,22	20,87	69,08	4,61
DN - Altre industrie manifatturiere	17,15	16,57	96,64	4,76	23,11	18,83	81,49	3,60
D - TOTALE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	20,04	17,43	86,98	5,66	27,29	20,19	73,97	4,63
TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE (escluso DF)	19,91	17,39	87,34	5,62	27,27	20,18	74,00	4,61
E - Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	62,45	24,96	39,97	28,41	107,21	33,22	30,99	45,84
F - Costruzioni	20,96	19,58	93,38	3,08	23,33	21,29	91,26	3,21
TOTALE INDUSTRIA (C+D+E+F)	20,64	18,39	89,08	4,64	26,15	20,56	78,61	4,22
G - Commercio; riparaz. di autov., motocicli e di beni personali per la casa	19,01	18,34	96,49	2,91	25,57	21,54	84,23	3,60
H - Alberghi e ristoranti	15,34	16,52	107,67	7,92	18,74	16,64	88,80	8,08
I - Trasporti magazzino e comunicazioni	24,90	22,92	92,08	10,99	33,16	26,91	81,16	5,29
K - Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività profes. e imprendit. ...	26,56	20,28	76,36	2,95	38,85	21,95	56,50	7,10
TOTALE SERVIZI (G+H+I+K)	20,60	18,98	92,12	4,08	28,99	21,26	73,32	5,34

(a) Valori a prezzi correnti, migliaia di euro per addetto e per dipendente.

Fonte: ISTAT, Indagini sui conti economici delle imprese. Anno 1999.

La quota del lavoro corretta<sup>1</sup> ( $w/y$ ) presenta oscillazioni notevoli. Nelle piccole imprese del Mezzogiorno, nei settori dell'industria del legno, della fabbricazione di mezzi di trasporto e in quella di macchine elettriche, negli alberghi e ristoranti e nell'industria tessile e dell'abbigliamento, la remunerazione per addetto ( $w$ ) supera la produttività ( $y$ ). Il rapporto tra i due indici si mantiene comunque molto elevato in tutti i settori, con un minimo nella produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua. Nelle imprese del Centro-Nord, tale indicatore si mantiene ben al di sotto di 100, con il valore massimo registrabile nelle costruzioni. La maggiore differenza tra le due ripartizioni si osserva nella fabbricazione di mezzi di trasporto e nell'industria del legno.

Per una corretta interpretazione del rapporto ( $w/y$ ) – come detto – si deve tuttavia tener conto della diversa composizione tra lavoro dipendente ( $D$ ) e addetti in totale ( $E$ )<sup>2</sup>. I dati presentati nella Tab. 4 confermano la variabilità del rapporto  $D/E$  tra settori e tra le due macro-aree del Paese. Nelle imprese del Mezzogiorno il rapporto è pari a 56,2% nell'industria e a 30,7% nei servizi, ponendosi al livello di 57,6% nella manifattura (con un massimo di 82,8% nella fabbricazione di carta). L'incidenza è minima nel commercio, in cui il rapporto è appena del 28,2%. Le differenze più elevate rispetto alle imprese del Centro-Nord si osservano nell'industria metallurgica (rapporto  $D/E$  del 51,6% a fronte del 65,3% al Nord) e in quella della carta (-13,3%), mentre si registra una maggiore quota di dipendenti nell'industria del cuoio e pelle (75% contro 63,1%) e nei servizi di trasporto e comunicazioni (+8,7%). Ciò induce a distinguere tra  $W/Y$  come rapporto “grezzo” e a  $w/y$  come rapporto “corretto” per  $D/E$ . Il

---

<sup>1</sup> Per quota del lavoro (corretta) si intende il rapporto tra costo del lavoro e prodotto per addetto ( $w/y$ ), calcolato in termini correnti. La correzione è data da  $D/E$ , essendo il costo del lavoro  $w$  il rapporto tra reddito da lavoro dipendente  $W$  e numero di dipendenti  $D$ , mentre  $y$  – il prodotto per addetto  $Y/E$  – è calcolato sul complesso degli addetti  $E$ . La quota grezza  $W/D$  viene così “corretta” per l'incidenza dei dipendenti sugli addetti:  $D/E$ .

<sup>2</sup> Nei settori nei quali il lavoro autonomo ha poco rilievo, ossia dove  $D$  è prossimo a  $E$ , il rapporto è significativo della distribuzione di reddito ai fattori; nei settori in cui il rapporto  $D/E$  è basso, anche  $w/y$  ha un valore solo comparativo (nel tempo e per settori).

## Il sommerso nei contesti economici territoriali

Tab. 4. Numero dei dipendenti e degli addetti, per sottosezione ATECO, nelle imprese con 1-19 addetti - Anno 1999

Settori di attività	Mezzogiorno			Centro-Nord		
	Numero lavoratori dipendenti (D)	Numero addetti (E)	% ((D)/(E))	Numero lavoratori dipendenti (D)	Numero addetti (E)	% ((D)/(E))
C - Estrazione di minerali	4.712	6.332	74,42	9.576	12.642	75,75
DA - Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	41.341	75.623	54,67	81.108	143.937	56,35
DB - Industrie tessili e dell'abbigliamento	35.596	54.171	65,71	151.765	237.716	63,84
DC - Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	15.870	21.146	75,05	52.059	82.444	63,14
DD - Industria del legno e dei prodotti in legno	12.912	30.114	42,88	49.121	99.005	49,61
DE - Fabbricazione della pasta-carta, della carta e dei prodotti di carta; stampa ed editoria	9.322	18.915	49,28	58.315	92.913	62,76
DF - Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	1.130	1.365	82,78	770	994	77,46
DG - Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	2.948	4.337	67,97	14.796	20.631	71,72
DH - Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4.905	6.930	70,78	42.351	56.115	75,47
DI - Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	20.004	32.161	62,20	42.642	66.070	64,54
DJ - Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo	25.150	48.775	51,56	218.385	334.553	65,28
DK - Fabbricaz. di macch. ed appar. meccanici, installazione, montaggio, riparaz. e manutenz.	11.153	17.070	65,34	95.733	143.333	66,79
DL - Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche	11.575	22.821	50,72	76.944	133.169	57,78
DM - Fabbricazione di mezzi di trasporto	3.749	5.244	71,49	12.562	18.234	68,89
DN - Altre industrie manifatturiere	12.691	23.124	54,88	87.557	146.417	59,80
D - TOTALE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	208.346	361.796	57,59	984.108	1.575.531	62,46
TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE (escluso DF)	207.216	360.431	57,49	983.338	1.574.537	62,45
E - Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	1.265	1.864	67,86	2.346	3.682	63,72
F - Costruzioni	154.151	286.020	53,90	398.276	854.115	46,63
TOTALE INDUSTRIA (C+D+E+F)	368.474	656.012	56,17	1.394.306	2.445.970	57,00
G - Commercio; riparaz. di autov., motocicli e di beni personali per la casa	204.274	723.981	28,22	611.473	1.790.323	34,15
H - Alberghi e ristoranti	53.089	131.286	40,44	217.827	487.784	44,66
I - Trasporti magazzinaggio e comunicazioni	45.181	90.564	49,89	105.061	254.996	41,20
K - Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività profes. e imprendit.	62.177	243.435	25,54	346.003	1.019.910	33,92
TOTALE SERVIZI (G+H+I+K)	364.721	1.189.266	30,67	1.280.364	3.553.013	36,04

Fonte: ISTAT, Indagini sui conti economici delle imprese. Anno 1999.

rapporto grezzo oscilla tra imprese di settori e dimensioni diverse<sup>1</sup>; il rapporto corretto è tanto più attendibile quanto più D/E si avvicina all'unità; e di incerta interpretazione quanto più D/E vi si allontana.

A solo fine di confronto, nella Tab. 3 vengono riportati anche i valori relativi agli investimenti lordi per addetto. E' evidente che essi concorrono all'acquisizione e all'aggiornamento delle tecniche che – incorporate nel capitale per addetto – influenzano (sia pure con modalità diverse da settore a settore) il livello della produttività<sup>2</sup>. Non stupisce, quindi, come il livello più basso degli investimenti si registri, nel Mezzogiorno, nei settori in cui si sono osservati anche i livelli più bassi della produttività, quali la fabbricazione di macchine elettriche (1,4 mila euro per addetto) e il tessile abbigliamento (42,2 mila euro). Il valore massimo si registra nella produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, con 28,4 mila euro per addetto (17 mila euro in meno rispetto alle cifre stanziolate dalle imprese del Centro-Nord). Si osservi come le imprese di piccole dimensioni localizzate nel Mezzogiorno dedicano ai settori della fabbricazione di prodotti chimici, alle industrie del legno e ai trasporti un ammontare di risorse molto superiore alle imprese degli stessi settori con attività produttiva nel Centro-Nord.

---

<sup>1</sup> Esso differisce anche tra paesi; sempreché sia corretto effettuare confronti del genere se i metodi di calcolo sono diversi. La letteratura segnala inoltre che sono differenti, tra i vari paesi, non solo i rapporti W/Y, ma anche quelli D/E; e che – lungo l'arco dello sviluppo economico – tali rapporti tendono a modificarsi.

<sup>2</sup> Si noti che mentre le “retribuzioni nette” concorrono a sostenere i consumi delle famiglie, il “costo del lavoro” rientra nei costi di produzione delle imprese; la quota fiscale e previdenziale (oneri sociali, tanto quelli a carico dell'impresa quanto quelli a carico del lavoratore, l'Irpef prelevata alla fonte) concorre alle entrate pubbliche (erariali e previdenziali). Diversa modalità è implicita per l'accantonamento del tfr, che è componente sia del costo del lavoro, sia dell'autofinanziamento dell'impresa. L'autofinanziamento complessivo (anche per la quota degli ammortamenti e degli utili non distribuiti) è molto limitato nelle piccole imprese e nei settori a bassa produttività; esso comunque consente di favorire il processo di accumulazione e di elevare la propensione dell'impresa a investire. Le singole variabili hanno diversi riflessi micro e macro economici. A mantenere bassa la produttività delle imprese minori concorre la bassa capacità di tali imprese di impegnarsi in programmi di investimento (e quindi la loro possibilità di migliorare le loro tecniche) e comporta minori ammortamenti.

*5.3. Alcune considerazioni al margine sulle imprese individuali o autonome, a gestione familiare*

L'attenzione viene rivolta, solitamente, alle imprese con dipendenti (con rapporto D/E tendente all'unità). Le imprese che occupano in prevalenza l'altra componente dell'occupazione (il lavoro autonomo: E-D=A) sono in genere piccole o piccolissime. La maggior parte di esse opera (come imprese artigiane, coltivatrici, commerciali, esercizi pubblici, trasporto su strada, ecc.) a gestione individuale o familiare o associata. In questo ambito i dati delle imprese "rilevate" lasciano intendere che possono annidarsi numerose imprese marginali e "sommerse", facili da occultare. In massima parte esse coincidono con il "lavoro nero" svolto da singoli lavoratori o in ambito familiare. D'altra parte, se è vero quanto qui è stato messo in evidenza (e che ricerche di economia industriale da lungo tempo mettono in rilievo), il "valore aggiunto per addetto" di queste imprese può non essere elevato, anche perché – come si può notare dall'ultima colonna della Tab. 3 – sono molto modesti gli investimenti lordi. Queste imprese, più che sfruttare il lavoro altrui e renderlo produttivo con investimenti in tecnologie, mirano a valorizzare (e a volte a sfruttare) il lavoro proprio, dell'imprenditore-lavoratore o dei suoi soci o dei suoi familiari. Questo è peraltro un antidoto alla disoccupazione, nelle aree in cui siano carenti le occasioni di lavoro dipendente regolare.

E' perciò evidente che la graduatoria notata nella produttività (cui corrisponde in genere una graduatoria analoga nella redditività) mostra nei livelli marginali ed extra-marginali imprese con rendimenti molto modesti. Esse seguono poche regole (e hanno scarsi o nulli i dipendenti) e sfuggono all'osservazione statistica in quanto le loro attività spesso si svolgono a domicilio o nella cantina, nel garage o nel "sottoscala". Incontra difficoltà a rintracciarle sia l'intervISTATore dell'ISTAT, sia l'ispettore fiscale o quello dell'INPS e dell'INAIL.

D'altra parte per la rilevazione statistica e la ricerca economica tradizionale non è agevole inquadrare queste micro-imprese. Anche se si disponesse delle informazioni che, invece, la loro condizione reale non consente, non sarebbe facile riconoscere il loro ruolo: non si sa in quale

misura esse rappresentino un “settore di rifugio”, o siano, invece, in grado di dare avvio ad un’attività produttiva, che nasce piccola e poi – se incontra il favore del mercato – riesce ad affermarsi, a crescere.

#### *5.4. Valore aggiunto per addetto e costo del lavoro regolare*

La tesi che le imprese sommerse allignano soprattutto nelle piccolissime dimensioni, dunque, trova conferme. L’impresa regolare – quando vede assottigliarsi (o persino divenire negativo) il margine tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro per dipendente – corre ai ripari. Le vie sono tre:

- ridurre i costi di produzione, in particolare la spesa per il personale;
- aumentare il valore aggiunto;
- procedere con un *mix* di interventi nell’una e nell’altra direzione.

“Ridurre i costi di produzione” è costante cura dell’imprenditore; ma difficilmente ciò, da solo, consente di raggiungere l’equilibrio di gestione. “Aumentare il valore aggiunto” può comportare molte iniziative (è la strada maestra – direbbe J. Schumpeter – per uscire dalle difficoltà, non arretrando, ma avanzando). Essa però non sempre riesce, quanto meno da sola. Il *mix* di iniziative può comportare anche il “rifugiarsi nel sommerso” (in tutto o in parte, magari per alcune attività o per un dato periodo di difficoltà, o per una parte del personale). Per esaminare questa condizione, si focalizza l’attenzione sulla “zona grigia”, dovuta a molte cause, in cui la situazione critica dei costi (anche solo quella per il personale), che uguagliano o persino superano il valore aggiunto, lascia un margine sul costo del lavoro assai basso o persino negativo. Questo aspetto rappresenta certamente una delle cause che inducono al fenomeno delle “imprese sommerse”. Va notato che, nelle tabelle sin qui presentate  $w$  e  $y$  (e il loro rapporto  $w/y$ ) sono espressi in valori annui: non si è indicata esplicitamente la cautela – sempre d’obbligo – di precisare che  $w=W/D$ , dove  $D$  è il numero di dipendenti complessivi. Ulteriori informazioni interessanti potrebbero



risultare dal confronto di  $y$  con il “costo del lavoro” regolare (retribuzione lorda contrattuale, oneri sociali, accantonamento annuale per il TFR).

Si è cercato quindi di stimare – con i dati disponibili – il “costo del lavoro regolare” per chiedersi:

- se le imprese esaminate sono in linea, nel loro costo del lavoro medio (“spese per il personale” per dipendente), con quanto stabilito da leggi e contratti collettivi;
- se le imprese nelle quali il costo del lavoro di fatto si allinea al prodotto per addetto siano in grado di sostenere a lungo la situazione rilevata;
- se a spingere le imprese verso l’economia sommersa sia un “costo del lavoro” poco compatibile con il livello medio del prodotto per addetto di queste imprese.

I risultati di questo esercizio sono esposti nella Tab. 5, in cui viene messo a confronto il prodotto per addetto in alcuni settori con il costo del lavoro “regolare”, corrispondente al costo del lavoro risultante dall’applicazione dei contratti di categoria, cui vengono sommati gli oneri previdenziali dovuti nelle due aree del Paese (tenendo quindi conto delle agevolazioni territoriali esistenti nell’anno considerato).

Tab. 5. Costo del lavoro contrattuale ( $w^*$ ) e valore aggiunto per addetto ( $y$ ) in alcuni settori, imprese 1-19 addetti - Anno 1999 (migliaia di euro)

Settori di attività	Mezzogiorno			Centro-Nord		
	$w^*$	$y$	$w^*/y$	$w^*$	$y$	$w^*/y$
DA - Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	23,63	23,89	0,99	24,35	26,53	0,92
DB - Industrie tessili e dell'abbigliamento	19,01	13,85	1,42	19,74	20,95	0,94
DG - Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	27,51	30,88	0,89	28,23	48,40	0,58
DK - Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici, installazione, montaggio, riparazione e manutenzione	22,38	23,02	0,97	23,13	33,80	0,68
G - Commercio; riparazione di autoveicoli, motocicli e di beni personali per la casa	22,60	19,01	1,19	22,60	25,57	0,88

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT, Indagini sui conti economici delle imprese, anno 1999, per  $y$  e stime SVIMEZ per  $w^*$ .

L'esercizio è condotto in via esemplificativa – e con le approssimazioni dovute alle informazioni ufficiali comparabili - su cinque settori: quattro manifatturieri (alimentare, tessile, chimico e meccanico) e sul commercio (all'ingrosso e al minuto). Il confronto va considerato con la cautela del caso, per non trarne conclusioni indebite<sup>3</sup>.

I limiti – già indicati – partono dalla non piena comparabilità degli indicatori disponibili. Non si mette qui in dubbio l'attendibilità delle informazioni ufficiali che sono alla base dei confronti; si rileva che le medie del costo del lavoro “dovuto” dalle imprese, ossia quello contrattuale ( $w^*$ ), si riferiscono alle rispettive aree di contrattazione, che non sempre coincidono con i settori esaminati; esse – come medie di qualifiche (operai e impiegati) dei vari livelli – rispecchiano un valore medio (per le imprese minori, la ponderazione sarebbe certamente spostata più verso il basso); i confronti risentono del peso dei lavoratori autonomi, per i quali non si dovrebbe considerare l'implicita equiparazione al costo del lavoro dei dipendenti, in quanto il loro reddito misto deve compensare – oltre al lavoro – il capitale investito (compreso quello preso a prestito e, quindi, oneroso) e la gestione dell'impresa con i relativi rischi.

Ciò detto, i confronti possibili in base ai dati delle tabelle precedenti verificano:

– che i livelli di produttività, nei settori considerati, sono tali da mantenere il margine tra costo del lavoro e prodotto per addetto molto basso e, in alcuni casi, persino negativo, anche nei casi in cui il costo del lavoro è più basso (tra i settori e tra le imprese del Sud rispetto a quelle del Nord);

– ne consegue che la flessibilità salariale (delle retribuzioni lorde cui sono connessi i contributi sociali) non è in grado da sola di indurre la regolarizzazione di imprese sommerse. Si osserva che i livelli del costo del lavoro rilevati dalla SCI quali risultano al Sud non solo sono inferiori a quelli del Nord, ma inferiori a quelli previsti dai contratti;

– non è pertanto proponibile come soluzione al problema l'“abbassamento” del costo del lavoro ai livelli consentiti dalla produttività,

---

<sup>3</sup> Il costo del lavoro contrattuale è riferito a imprese di diversa ampiezza mentre, sia il costo di fatto, sia il prodotto per addetto sono riferiti alle imprese minori (con 1-19 addetti).

dovendosi semmai “innalzare” la produttività per consentire sia una regolare retribuzione del lavoro, sia per creare spazio per remunerare gli altri fattori;

– si segnala che una quota del lavoro che assorbe quasi completamente il valore aggiunto creato comporta difficoltà nell’autofinanziamento delle imprese, con una duplice conseguenza: maggiore esposizione (e maggiore costo) dei capitali di prestito; deterioramento (o obsolescenza tecnica ed economica) degli investimenti;

#### 6. DIVARIO DI EFFICIENZA E DIVARIO DI REDDITIVITÀ: UN APPROFONDIMENTO SULLA BASE DEI DATI CAPITALIA

Con i dati e le informazioni tratte dall’ultima indagine (campionaria) sui bilanci delle imprese manifatturiere realizzata da CAPITALIA, relativa al triennio 1998-2000<sup>4</sup>, è possibile evidenziare alcuni nessi tra la struttura reale e quella finanziaria delle imprese meridionali; ciò a parziale sostegno, e integrazione, delle osservazioni precedentemente avanzate. Obiettivo di questo paragrafo è di evidenziare come, anche dall’analisi di dati di bilancio, relativi, dunque, a imprese emerse, è possibile evidenziare aree di forte interdipendenza tra sistema regolare e sistema irregolare. La gestione industriale e finanziaria delle PMI meridionali regolari, e segnatamente di quelle di minore dimensione, presenta, infatti, fattori di criticità che trovano nel sommerso uno degli elementi che consentono, mediamente, a dette imprese di raggiungere un sia pur precario equilibrio economico.

L’analisi riguarda le PMI, ovvero le unità produttive con occupazione compresa tra gli 11 ed i 250 addetti che rappresentano oltre il 93% delle 4.680 imprese che costituiscono il totale del campione utilizzato nell’indagine CAPITALIA<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> L’Indagine sui bilanci delle imprese manifatturiere italiane, originariamente curata dal Mediocredito Centrale, è attualmente realizzata dalla Funzione Studi del Gruppo Bancario CAPITALIA. L’indagine relativa al triennio 1998-2000 rappresenta l’ottava della serie (cfr: *Indagine sulle imprese manifatturiere*, Ottavo Rapporto sull’industria italiana e sulla politica industriale, CAPITALIA, Roma, dicembre 2002).

<sup>5</sup> Il campione, che riflette la distribuzione dell’universo per classi dimensionali e per regioni, è formato da 674 imprese meridionali e da 4006 imprese delle regioni del Centro-

In primo luogo, è interessante notare come il differenziale di produttività, sempre misurato dal valore aggiunto per addetto, tra le imprese centro-settentrionali e quelle meridionali si è attestato, nel 1999, intorno ai sedici punti percentuali. Poiché nel campione CAPITALIA sono escluse le unità produttive di piccolissime dimensione (1-10) addetti, generalmente caratterizzate da un divario di produttività di ampiezza maggiore rispetto a quello medio, ciò costituisce un'importante conferma dell'entità del differenziale – intorno ai 18 punti – precedentemente riscontrato con i dati di fonte SCI. *Gap*, come si proverà ad argomentare, in grado di influenzare in misura significativa il comportamento delle PMI meridionali.

Le Tab. 6 e 7 riportano le principali voci del Conto Economico e del Passivo disaggregati per dimensione d'impresa<sup>6</sup>.

Con riferimento al Conto Economico, si vede come il rapporto tra il valore aggiunto ed il fatturato relativo alle piccole imprese (11-50 addetti) sia stabile nel Centro-Nord e lievemente decrescente nel Mezzogiorno (evoluzione, peraltro, determinata solo dall'ultimo anno) in quanto l'incidenza dei consumi e dei servizi è, nel totale, sostanzialmente simile.

Tuttavia, la specifica quota di queste due voci presenta, sempre in riferimento alle unità produttive più piccole (11-50 addetti), una significativa differenza: l'incidenza percentuale dei "consumi" delle imprese meridionali è sistematicamente maggiore di quella che si riscontra nelle aziende del Centro-Nord. Questa discrasia è presumibilmente in buona misura da attribuire al fatto "che vede l'impresa emersa effettuare un ammontare molto rilevante (rispetto ai pochi addetti ufficiali) di acquisti di beni intermedi e di materie prime. In effetti buona parte di questi acquisti è destinata ad alimentare l'attività di lavoratori (o, più precisamente,

---

Nord. Le PMI sono in totale 4360, 653 delle quali meridionali. La percentuale di piccole imprese (11-50 addetti) è pari all'84% circa nel Mezzogiorno e all'82,5% nel Centro-Nord. L'analisi svolta è stata presentata in forma più ampia in SVIMEZ, Rapporto 2003 sull'economia del Mezzogiorno, cap. XI, par. 1.

<sup>6</sup> Le tabelle riportano i dati ottenuti sommando le voci del Conto Economico e del Passivo relative alle singole imprese classificate per dimensione, sono riportati solo gli aggregati più importanti.

laboratori) in nero; da essi l'impresa riceve il prodotto che viene regolarmente venduto e fatturato<sup>7</sup>.

Continuando nella sintetica esposizione delle principali risultanze che emergono dall'analisi dei bilanci CAPITALIA, nelle imprese di minori dimensioni (11-50 addetti) meridionali il costo del lavoro misurato in rapporto al fatturato è, in raffronto al Centro-Nord, sensibilmente più contenuto e, sebbene la quota complessiva di ammortamento sia anch'essa

Tab. 6. *Struttura aggregata del CONTO ECONOMICO per tipologia d'impresa*

Aggregati	Piccole (11-50 addetti)			Medie (51-250 addetti)			PMI (11-250 addetti)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Mezzogiorno									
Fatturato	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Consumi	59,7	55,9	60,6	52,7	49,2	51,3	56,8	53,1	58,0
- Spesa servizi	19,0	19,8	19,1	22,0	22,9	23,9	20,3	21,1	20,2
Valore aggiunto	23,0	24,3	21,9	27,0	27,9	27,0	24,6	25,8	23,5
- Costo del lavoro	13,5	13,9	13,6	17,8	18,5	17,8	15,2	15,8	15,3
- Ammortamenti	4,1	4,4	4,5	4,4	4,7	4,6	4,3	4,5	4,3
Reddito operativo	4,9	5,7	3,8	4,1	4,2	4,1	4,6	5,1	3,5
- Oneri finanziari	2,7	2,2	2,5	2,6	2,2	2,4	2,7	2,2	2,5
- Imposte	1,4	1,6	1,6	1,6	1,9	1,8	1,5	1,7	1,6
Risultato	2,4	3,0	1,9	1,7	1,7	1,1	2,1	2,5	1,6
Centro-Nord									
Fatturato	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Consumi	50,8	48,2	51,0	50,8	49,3	51,0	50,7	48,8	51,0
- Spesa servizi	26,8	27,4	26,7	22,9	23,2	23,2	24,9	25,3	25,0
Valore aggiunto	23,5	24,4	23,2	27,2	27,5	26,7	25,3	25,9	25,0
- Costo del lavoro	14,3	14,8	13,8	16,7	17,0	16,2	15,5	15,9	15,0
- Ammortamenti	3,1	3,2	3,3	3,9	4,0	4,3	3,5	3,6	3,8
Reddito operativo	5,5	5,8	5,6	5,6	5,7	5,2	5,6	5,7	5,4
- Oneri finanziari	2,2	1,9	2,0	2,4	2,0	2,3	2,3	1,9	2,2
- Imposte	2,6	2,8	2,5	2,9	2,8	2,5	2,7	2,8	2,5
Risultato	1,5	1,9	1,7	1,6	2,1	1,6	1,6	2,0	1,6

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati CAPITALIA.

<sup>7</sup> Giannola A., *Le imprese meridionali negli anni '90* in "La questione Agraria", n. 1, 2000, p. 79.

maggiore, la quota di reddito operativo finisce per essere relativamente più bassa. La maggiore incidenza degli oneri finanziari viene in parte compensata da una percentuale di imposte relativamente più contenuta e, in virtù di un saldo positivo della gestione finanziaria, si registra, infine, un risultato netto misurato in rapporto al fatturato, che in tutti e tre gli anni è sensibilmente superiore rispetto a quello delle piccole imprese del Centro-Nord.

Nel caso delle imprese di media dimensione (51-250 addetti) emergono talune differenze. L'allineamento del rapporto tra valore aggiunto e fatturato è, in questo caso, garantito da percentuali delle spese in

Tab. 7. *Struttura aggregata del PASSIVO per tipologia d'impresa*

Voci	Piccole (11-50 add.)			Medie (51-250 add.)			PMI (11-250 add.)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
	Mezzogiorno								
Totale passivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Debiti bancari (breve termine)	17,2	16,4	17,7	19,5	18,4	19,8	18,2	17,3	18,5
- Debiti commerciali	16,8	17,3	17,3	17,8	18,9	19,2	17,2	18,0	18,1
Passività correnti	51,2	51,1	53,8	49,4	50,6	52,0	50,5	50,9	53,1
- Debiti (m/l termine)	8,8	8,2	8,4	8,7	8,0	9,8	8,8	8,1	9,0
- Fondo TFR	3,5	3,5	3,6	5,3	5,1	4,7	4,2	4,2	4,0
Passività M/L	15,9	15,8	16,0	16,4	15,9	17,8	16,0	15,8	16,7
- Capitale sociale	11,2	11,6	10,8	12,9	13,1	11,2	11,9	12,2	11,0
- Riserve	20,0	18,8	18,5	20,0	18,9	19,3	20,0	18,8	18,8
Capitale netto	32,9	33,1	30,2	34,2	33,5	30,2	33,5	33,3	30,2
	Centro-Nord								
Totale passivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Debiti bancari (breve termine)	15,1	14,3	14,8	19,4	19,7	19,5	17,3	17,1	17,3
- Debiti commerciali	20,8	21,0	21,3	23,6	24,2	24,6	22,3	22,7	23,0
Passività correnti	60,9	60,8	60,1	54,4	55,8	55,4	57,5	58,1	57,6
- Debiti m/l termine	5,6	5,8	5,3	10,8	10,0	9,9	8,4	8,0	7,7
- Fondo TFR	5,0	5,0	4,7	5,5	5,4	5,1	5,3	5,2	4,9
Passività M/L	15,4	15,9	14,9	19,9	18,7	18,0	17,7	17,4	16,6
- Capitale sociale	7,2	7,0	7,1	10,0	9,7	9,2	8,7	8,4	8,2
- Riserve	14,7	14,1	15,9	13,9	13,6	15,6	14,2	13,9	15,7
Capitale netto	23,7	23,3	25,0	25,7	25,5	26,6	24,8	24,5	25,8

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati CAPITALIA.

consumi e servizi molto simili. L'incidenza del costo del lavoro è, invece, più alta, in ragione delle differenze di scala che è per, queste imprese, molto più accentuata<sup>8</sup>. Assieme ad un ammortamento relativamente maggiore, ciò fa sì che la quota di reddito operativo sul fatturato sia abbastanza più contenuta. Il peso degli oneri finanziari, che, come per le piccole imprese, è più elevato, viene compensato in parte da minori imposte e determina un risultato netto che in questo caso è, però, sensibilmente più basso.

Nel corso del periodo considerato, quindi, i livelli di profitto per unità di fatturato non sono stati nelle imprese meridionali molto diversi da quelli delle imprese del Centro-Nord; anzi, per il complesso delle PMI sono risultati nel triennio mediamente più alti, soprattutto in virtù dei risultati realizzati dalle piccole imprese (11-50 addetti).

Eppure, nel Mezzogiorno, gli indici di redditività sul capitale proprio (ROE) e sul capitale investito<sup>9</sup> (ROI) si sono attestati nel triennio 1998-2000 su valori medi pari al 2,4% e all'8,5%, meno della metà di quelli delle imprese centro-settentrionali, rispettivamente al 4,9% e al 18,7%<sup>10</sup>.

I valori degli indici relativi alle imprese di piccola dimensione (11-50 addetti), 2,2% per il ROE e 8,5% per il ROI, segnano una considerevole distanza rispetto a quelli corrispondenti delle unità produttive di analoga dimensione del Centro-Nord (4,9% e 21,6%, rispettivamente). Più contenuto, ma ugualmente importante, il differenziale delle imprese di

---

<sup>8</sup> Nel triennio 1998-2000, la differenza nel fatturato medio relativo alle PMI del Sud rispetto a quelle del Centro-Nord si è attestato intorno al 15%, differenziale praticamente analogo a quello riscontrato nella precedente indagine (1995-1997). Nell'ultimo triennio, tuttavia, il differenziale nel fatturato *medio* tra le PMI imprese delle due circoscrizioni ha visto, al suo interno, una sensibile riduzione della forbice nelle imprese più piccole (11-20 addetti) accompagnata da un altrettanto suo sensibile allargamento per le imprese relativamente più grandi (51-250 addetti).

<sup>9</sup> Il ROE (*return on equity*) è uguale al reddito netto/capitale netto medio. Indica la capacità di remunerazione del capitale di rischio e esprime, inoltre, il "tasso di sviluppo" degli investimenti sostenibile senza modificare il quoziente di indebitamento (a meno di operazioni sul capitale proprio). Il ROI (*return on investment*) è uguale al risultato operativo/capitale investito netto medio. Esprime, essenzialmente, il rendimento della gestione corrente, ovvero la redditività del nucleo fondamentale dell'impresa a prescindere dalla natura delle fonti di capitale e da ogni altra operazione.

<sup>10</sup> Cfr. SVIMEZ, Rapporto 2003 sull'economia del Mezzogiorno, cap. XI par. 1.6.

media dimensione (51-250 addetti), che è particolarmente pronunciato per quanto riguarda il ROE (3,3% e 4,7%, rispettivamente per il Mezzogiorno ed il Centro-Nord).

I valori estremamente contenuti degli indici di redditività sono, quindi, “spiegati” non tanto da un valore assoluto più basso del numeratore del rapporto (il risultato netto delle PMI imprese meridionali è, come visto poco sopra, relativamente più elevato), quanto da un valore del denominatore relativamente più alto. I prospetti contenuti nella Tab. 7 aiutano a farsi un’idea della misura in cui ciò si verifica.

Infatti, dal confronto tra la struttura aggregata del Passivo delle imprese delle due aree emergono differenze, che, pur essendo in gran parte conosciute, mostrano nel corso di questo periodo (1998-2000) connotazioni più marcate.

In generale, la struttura tipo delle PMI meridionali presenta una quota molto più alta del patrimonio netto<sup>11</sup>, che per l’insieme delle PMI meridionali è di circa 7 punti maggiore (in media, 32,3% contro il 25,0% delle imprese del Centro-Nord). E’ più elevata sia la percentuale coperta dal capitale versato, sia quella delle riserve, e, mentre per queste ultime lo scarto è grosso modo di eguale misura tanto per le piccole quanto per le medie imprese, nel caso del capitale sociale, la differenza è più pronunciata per le piccole imprese<sup>12</sup>.

Se tali elementi, nel loro insieme, non costituiscono certo una novità nel dibattito<sup>13</sup> permettono, comunque, di ribadire alcune linee interpretazione sul modo in cui il rapporto tra la struttura reale e quella finanziaria dell’impresa meridionale finisce per condizionarne la *performance*.

---

<sup>11</sup> Ciò, a sua volta, va ricondotto ad una diversa incidenza delle passività a breve termine e a M/L (medio\lungo termine).

<sup>12</sup> Se riferito al numero di addetti, il valore del capitale netto per addetto è, nel corso di questi anni, mediamente pari a circa 115 milioni di lire correnti per le PMI del Mezzogiorno rispetto ad un valore di circa 75 milioni per le PMI del centro-Nord con un rapporto Mezzogiorno/Centro-Nord di 1,5.

<sup>13</sup> Un’analisi più estesa su questi aspetti è contenuta in Giannola A., Sarno D., *L’analisi comparata dell’efficienza e della performance dell’impresa meridionale*, Mediocredito Centrale, 1996, Sarno D., *Le piccole e medie imprese del Mezzogiorno*, Rubbettino, 2002.



L'impossibilità di realizzare adeguati incrementi nella produttività e, dall'altro lato, di recuperare margini comprimendo ulteriormente il costo del lavoro – contrattuale – impongono all'impresa comportamenti finalizzati, in primo luogo, al controllo dell'equilibrio finanziario. Questo è reso precario a causa di un maggior ricorso a risorse esterne, e creditizie in particolare, di cui l'impresa ha bisogno per finanziare l'attività corrente, per cui questi comportamenti si traducono in uno sforzo teso a recuperare condizioni di liquidità della gestione industriale in modo da allentare il vincolo finanziario "esterno" e da ridurre gli oneri che da esso derivano. Inevitabilmente, però, ciò finisce per compromettere la possibilità di remunerare adeguatamente il capitale investito, che è, tra l'altro, relativamente maggiore a causa del più alto grado di rischiosità dell'impresa.

In tale quadro – o, più esattamente: "dati" questi vincoli – il sommerso costituisce, specie per le piccole imprese (11-50 addetti), un elemento in grado di contribuire, talora in maniera significativa, all'equilibrio complessivo delle imprese emerse. In altre parole, gli elementi strutturali evidenziati – una struttura reale caratterizzata da un rilevante, e persistente, *gap* di produttività (e da una scala di attività più contenuta) unitamente ad una struttura finanziaria volta a minimizzare il ricorso a risorse esterne – pongono le condizioni affinché l'immersione di una quota rilevante della sistema produttivo sia reciprocamente vantaggiosa e complementare all'economia emersa garantendo, a quest'ultima, flessibilità e contenimento dei costi.

## 7. CONSIDERAZIONI RIASSUNTIVE

Nel presente capitolo sono state considerate le imprese irregolari e sommerse "per aspetti e per gradi" con riferimento al rispetto delle regole: societarie, fiscali, sulla tutela dell'ambiente, nei rapporti di lavoro. Tale rispetto, in base ai dati analizzati, declina con la dimensione delle imprese (si riscontrano, in genere, limitate irregolarità nelle imprese maggiori; sono tanto più frequenti in quelle di piccola dimensione, che hanno probabilità di

sfuggire ai controlli, di avvalersi di lavoro “nero”, “precario”, di affidarsi ad operatori esterni, con contratti da terzisti). Si nota che, in imprese formalmente regolari, si possono celare rapporti di lavoro irregolari o attuazioni irregolari di tali rapporti.

Per esaminare il grado di regolarità è, però, indispensabile esaminare una grande varietà di aspetti. Tra le due polarità estreme – imprese in piena regola e imprese “sommerse” – rientrano molte situazioni intermedie che, a volte, si alternano (per funzioni o nel tempo) alcuni aspetti regolari e altri no. Ad esempio:

- imprese regolari si avvalgono di lavoro “in nero” o “irregolare”;
- imprese temporanee o precarie, sfuggono a ogni registrazione e rilevazione, ma per esigenze particolari sono costrette a mettersi in regola, almeno formalmente;
- imprese con attività stagionale o cantieri edili, evitano – quando possibile – ogni regola, o cambiano rapidamente denominazione per sfuggire ai controlli o rendere di fatto inesigibili le sanzioni;
- alcune imprese si mettono in regola, solo per quanto basta – ad esempio – a partecipare a gare, affiancandosi ad altre imprese più robuste;
- imprese sommerse accettano – con esitazione, con difficoltà, a volte per un periodo di rodaggio – un contratto di riallineamento o di gradualità; ma si segnalano vari casi in cui, con il tempo, esse non riescono a reggere agli impegni e tornano nel sommerso.

E’ dunque essenziale inquadrare la varietà delle situazioni, per quanto possibile, in un disegno logico, che ne metta in evidenza caratteristiche comuni ma anche aspetti specifici, per favorire i confronti tra imprese, in base a precisi indicatori.

Un contributo specifico dell’analisi sviluppata consiste nel fornire una chiave di lettura qualitativa dei rapporti che intercorrono tra le caratteristiche strutturali dei sistemi produttivi locali – dimensione di impresa, redditività, modelli organizzativi, condizioni di contesto – e grado di regolarità. L’utilizzo della Indagine ISTAT sui conti economici delle imprese ha permesso di analizzare la solidità economica delle imprese, per settore di attività e classe dimensionale, operanti nelle diverse aree del Paese

e, di conseguenza le “zone” in cui più facilmente è possibile individuare la presenza di immersione di quote di valore aggiunto o l'utilizzo di forza di lavoro non registrata. Se si considera il rapporto tra costo del lavoro e valore aggiunto nelle imprese fino a 19 addetti appartenenti ad alcuni settori dell'economia del Mezzogiorno, emerge chiaramente l'insostenibilità di una conduzione regolare: nel settore tessile, nel commercio, nel comparto turistico, ad esempio, tale rapporto risulta prossimo o addirittura superiore all'unità, a chiara testimonianza delle difficoltà delle piccole imprese meridionali di allinearsi stabilmente su *target* di produttività e di redditività compatibili con l'onerosità prevista dai contratti in materia di lavoro; un aspetto che, come visto, appare con particolare evidenza se al costo del lavoro per addetto (quale risulta dall'Indagine SCI) viene sostituito il costo del lavoro contrattuale, che risulta sistematicamente più elevato.

Sostanzialmente in linea con quelle appena richiamate, appaiono del resto, anche le indicazioni che si sono potute trarre dall'analisi delle risultanze dell'ultima Indagine CAPITALIA, relativa al triennio 1998-2000, sui bilanci delle aziende manifatturiere (per principali macro-aree). L'impossibilità di realizzare adeguati incrementi nella produttività e, dall'altro lato, di recuperare margini comprimendo ulteriormente il costo del lavoro rendono difficile per l'impresa meridionale il raggiungimento di un equilibrio finanziario. Equilibrio, peraltro, reso ancor più precario a causa di un maggior ricorso (rispetto alle imprese del Centro-Nord) a risorse esterne, e creditizie in particolare, di cui l'impresa ha bisogno per finanziare l'attività corrente. Ciò, come detto, finisce per compromettere la possibilità di remunerare adeguatamente il capitale investito, che è, tra l'altro, relativamente maggiore a causa del più alto grado di rischiosità dell'impresa.

E' in questi fattori di debolezza intrinseca del sistema industriale meridionale, e nel suo mancato adeguamento strutturale alle esigenze di una crescente competitività sui mercati esterni, che può ravvisarsi il principale elemento di stimolo ad un persistente, diffuso – e non di rado sistematico – ricorso all'utilizzo di lavoro irregolare.

Ci troviamo, cioè, in presenza di un ampio ambito di imprese – che spesso operano nei settori tradizionali, all'interno di filiere di sub-fornitura – che presentano una frontiera mobile tra regolarità e irregolarità in funzione della loro capacità di posizionamento nel mercato.

E' proprio partendo dai confini incerti tra regolarità e irregolarità che nasce il problema di una diversificazione degli interventi, a fronte di situazioni fortemente differenziate.

## Ricerche sull'economia sommersa

Per completare l'analisi sull'economia sommersa, si richiamano nel presente capitolo alcune tra le numerose ricerche sull'argomento, rinviando alla bibliografia riportata in coda al presente lavoro per i riferimenti specifici.

Integrare le informazioni ufficiali con altre non ufficiali può essere utile nel cercare di verificare le considerazioni svolte nei precedenti due capitoli relativi al mondo del lavoro e al sistema delle imprese. Oltre alle ricerche generali, condotte con i metodi diretti o indiretti di cui si è parlato ampiamente nel primo capitolo, tra quelle effettuate sul campo si annoverano: a) quelle condotte da istituzioni private, o singoli studiosi, a livello locale che si avvalgono di conoscenze dirette, fondate sulla fiducia con le persone intervistate; b) quelle condotte da organizzazioni imprenditoriali e sindacali; c) quelle di carattere più episodico, ma su cui si può fare sicuro affidamento, in quanto condotte dalle amministrazioni, nella loro azione ispettiva, o dagli organi di polizia e della finanza; d) le rilevazioni statistiche pilota. Si pone la massima attenzione sulla realtà delle regioni del Mezzogiorno, nelle quali si sono svolte diverse indagini e ricerche.

### 1. DUE RICERCHE DI CARATTERE GENERALE

Il CNEL nel 2001 ha svolto un'ampia ricerca sul lavoro irregolare e sull'economia sommersa. Tale analisi, contenuta nel *Rapporto CNEL sull'economia sommersa* (CNEL, 2001), riprende le stime ISTAT sul lavoro

irregolare; descrive l'attività di vigilanza nella lotta all'economia sommersa; considera l'utilità delle "ricerche sul campo"; richiama le iniziative istituzionali, compreso il piano di emersione previsto dalla legge n. 383 del 2001.

Di interesse sono soprattutto le osservazioni e le proposte rivolte al Governo e alle forze sociali. La politica dell'emersione viene inquadrata nell'ambito delle politiche per lo sviluppo e, in particolare, per lo sviluppo locale; viene, inoltre, sottolineato il ruolo delle Amministrazioni pubbliche (con strumenti informativi, normativi, economici e contrattuali) e l'esigenza di una maggiore collaborazione tra Amministrazioni competenti (ispezioni per gli aspetti previdenziali, fiscali, lavoristici e antinfortunistici), anche attraverso la condivisione delle diverse banche dati.

Viene enfatizzata anche l'importanza del monitoraggio costante di tutte le iniziative, in una complessa strategia che contribuisca alla diffusione della cultura della legalità.

Un lavoro pubblicato nel 2001 dal direttore del Censis, Giuseppe Roma, dal titolo *L'economia sommersa*, contiene una sintesi sulla situazione e sulle ricerche in argomento. Dopo un inquadramento definitivo, il volume richiama le origini del sommerso in Italia (distinguendolo nel lavoro e nell'economia) e prospetta il formarsi di un'economia volatile (in analogia all'esperienza del *contingent work* americano), in quanto fortemente connessa ai processi di individualizzazione flessibile del lavoro. In tale studio si distinguono due differenti modelli di aggregazione territoriale delle aziende irregolari: il sommerso a rete e il sommerso distrettuale. Considerati gli impatti sociali del fenomeno, indica le politiche per l'emersione, in particolare nel Mezzogiorno. Nella logica del Censis, il sommerso è anche un'espressione di vitalismo economico e sociale, di un'imprenditorialità *in nuce* che potrebbe prefigurare l'economia e il modo di lavorare del futuro. Da tale presupposto discende anche l'indicazione della necessità di una particolare cautela nel ricorso a misure di regolarizzazione aggressive che rischiano di distruggere anche gli aspetti positivi impliciti nel fenomeno del sommerso.

## 2. INDAGINI SUL LAVORO SOMMERSO

Tra le ricerche svolte sul versante dei lavoratori, si segnalano, in particolare:

a) le ricerche condotte dagli studenti dell'Università di Napoli, coordinate dal prof. Luca Meldolesi, svolte sia nell'area campana, sia in altre regioni meridionali. Esse mirano a cogliere il lavoro nascosto dal punto di vista della domanda, segnalando le piccole imprese non censite né rilevate, la cui occupazione e produzione rientra, quindi, nell'economia sotterranea (Meldolesi, 1998; Meldolesi e Aniello, 1998) Queste indagini hanno il merito di cogliere le motivazioni e le modalità degli operatori, il clima sociale che coonesta il comportamento irregolare, l'inquadramento sociale delle situazioni: tutti aspetti molto utili, che non è possibile rilevare nelle indagini ufficiali;

b) la ricerca realizzata, con riferimento alla Sicilia, dalla Fondazione Curella di Palermo e dall'ISTAT (Busetta e Giovannini, 1998), che riconsiderano l'offerta di lavoro e si affiancano a quelle delle RTFL, con risultati non molto dissimili.

Le varie indagini, pur a carattere frammentario, mettono in evidenza aspetti altrimenti sconosciuti. In ambiti in cui gli interessati tendono a mascherare la loro condizione, si possono conseguire positivi risultati mediante la fiducia che si instaura tra intervistatori e intervistati, soprattutto quando esiste una diretta conoscenza o comunque un approccio non formale<sup>1</sup>.

Nelle ricerche "private" ci si avvale dell'apporto volontario dei partecipanti (ad esempio studenti) interessati seriamente a conoscere, senza la preoccupazione di trarne altro vantaggio. Si richiama anche il carattere "locale" di queste ricerche: esse segnalano situazioni particolari che, quindi, non consentono generalizzazioni, ma mettono in evidenza la necessità di conoscere il contesto cui le situazioni rilevate cui si riferiscono.

---

<sup>1</sup> Al contrario, rilevatori pubblici, ad esempio i vigili urbani talvolta utilizzati dai Comuni per le RTFL, suscitano diffidenza negli intervistati; ciò rischia di falsare i risultati delle rilevazioni.

Motivo di interesse di queste ricerche è anche l'illustrazione della varietà dei modi con cui far convergere domanda ed offerta di lavoro (per carenza di alternative, o per connivenza, o con utilizzo complementare ed improprio dei trasferimenti sociali, o nel quadro del decentramento produttivo e del lavoro a domicilio).

### 3. INDAGINI SUI SETTORI

Possono essere richiamate le indagini condotte dalle federazioni sindacali di categoria (agricoli, edili, alimentari, tessili, ecc.) o da centri studi nazionali, che si avvalgono del diretto accesso alle informazioni delle rappresentanze, tanto dei lavoratori quanto dei datori di lavoro. Rientrano in questa categoria, le ricerche pionieristiche svolte, fin dal 1972 dall'Isvet per conto delle organizzazioni tessili, sotto la guida di Luigi Frey, che hanno cercato di mettere in luce forme regolari e irregolari nei processi di decentramento. Agli anni '70 risale anche la ricerca ISSOCO, sul lavoro precario e marginale nell'agricoltura, nell'edilizia, nell'industria tessile e in quella delle calzature, delle pelli e del cuoio. In bibliografia sono citate anche quelle della FLAI-CGIL, condotte nel 1997 e nel 1999 (Agenzia FLAI-CGIL, 1997; 1999).

Le indagini, citate precedentemente, condotte sotto la guida di Luca Meldolesi, sull'industria leggera della Campania appaiono di particolare interesse. Ne emergono imprese e lavoratori non rilevati dalle indagini ufficiali; e attività articolate come quelle di Grumo Nevano e di San Giuseppe Vesuviano, con vari intrecci tra comportamenti regolari e irregolari (Meldolesi e Aniello, 1998). Le indagini di campo descrivono la presenza di un tessuto di imprese irregolari integrate tra loro, in grado di vendere i loro prodotti anche sul mercato extra-locale.

Tra le informazioni esaminate sul versante delle imprese, si inquadrano le indagini del CERPEM di Bari, dirette da Gianfranco Viesti, che pongono l'attenzione sulla specificità di alcuni settori come quello tessile e dell'abbigliamento (Viesti e Chiarelli, 1998). Anche altri settori, dall'agricoltura al turismo, dalle costruzioni al commercio segnalano loro



particolarità. Le ricerche condotte dall'*équipe* del prof. Viesti sui settori del "made in Italy", si concentrano, in particolare, sulle imprese operanti in distretti. Le imprese marginali (o in difficoltà) si affiancano a quelle più consolidate e dinamiche, con un ruolo complementare, per ragioni economiche o funzionali: esse raggiungono così la massa critica, o sfruttano le altre idee imprenditoriali, o stabiliscono un diverso posizionamento nella produzione e sul mercato.

Un altro filone di ricerche mira a riconoscere il ruolo che il sommerso svolge nel tessuto delle imprese locali. Si distinguono al riguardo le indagini condotte nell'ambito dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese manifatturiere del Mediocredito centrale da Adriano Giannola, che segnalano, con riferimento alle piccole imprese meridionali dell'industria leggera, il ruolo che svolgono le attività del sommerso soprattutto nella sub-fornitura (Giannola e Sarso, 1996, e Giannola, 2000). Tali indagini mirano soprattutto a mettere in risalto le forti interconnessioni esistenti tra i due mondi dell'emerso e del sommerso. Le imprese regolari infatti anche in conseguenza della loro debolezza competitiva e finanziaria, realizzano reti di collegamento con imprese che operano nel settore irregolare così da contenere i costi di produzione. Una ulteriore evidenza che risulta da tali indagini è quella di una crescita di tale fenomeno nella seconda metà degli anni '90 a causa della accresciuta competizione sui mercati nazionali connessa al processo di integrazione internazionale della nostra economia.

Dal rapporto di Monitor Lavoro (1999) emergono altre indicazioni, interessanti per le varie angolature considerate e per i casi paradigmatici del sommerso in Calabria, a Brescia e a Roma, o nel settore dell'edilizia.

Senza entrare nella metodologia impiegata e nei risultati raggiunti nelle singole ricerche, si richiamano - come caratteristiche comuni e interessanti - il tentativo di analizzare il fenomeno del sommerso nei singoli contesti sociali ed economici; l'individuazione delle modalità e delle funzioni che le attività sommerse esercitano nei rispettivi ambienti; la messa a fuoco degli inconvenienti che esse producono (tanto sul sistema produttivo locale, quanto in termini di diritti negati ai lavoratori).

Va segnalata, inoltre, la varietà di motivazioni (difficili da rilevare nelle indagini ufficiali) che inducono i lavoratori e le imprese a rifugiarsi nel sommerso: lo spaccato che ne risulta consente di andare molto al di là delle valutazioni di convenienza, che vengono di solito addotte da chi si limita agli aspetti esteriori del fenomeno. Da uno sguardo approfondito sulla realtà si delineano le difficoltà degli operatori a sviluppare le loro doti imprenditoriali, costretti come sono ad operare in condizioni anomale.

Si segnalano alcuni apporti pubblici, di tipo amministrativo, alla conoscenza delle realtà sommerse svolti in varie aree del Paese. Interessanti ricerche sono state condotte, ad esempio, nelle Marche, nell'area metropolitana di Roma, in Emilia-Romagna, nel Veneto, in Lombardia; esse confermano che il problema è diffuso, anche se con caratteristiche diverse, non solo nelle aree a larga disoccupazione, ma anche in aree con tensioni nel mercato del lavoro per le difficoltà delle imprese di reperire il personale con le qualifiche richieste. Si tratta, spesso, di raccolte non sistematiche e di diverse provenienze<sup>2</sup> (ma non per questo poco significative), come quelle collezionate dalle associazioni artigiane, a sostegno della "lotta all'abusivismo", sulla base di informazioni raccolte sul campo o di interviste a testimoni privilegiati e a dirigenti provinciali delle categorie interessate. Pregio di queste indagini è il modo con cui vengono specificate le singole situazioni, le particolarità locali, gli inconvenienti che derivano dalla concorrenza sleale che turba il mercato. Ne emergono pure il clima di illegalità che grava sui rapporti sociali, e i danni per i lavoratori costretti a condizioni di irregolarità: tutti aspetti che le rilevazioni ufficiali non possono segnalare.

Queste ricerche hanno, tra l'altro, la caratteristica di esaminare le condizioni in cui si determinano le varie forme di irregolarità e quelle in cui maturano iniziative rivolte a normalizzare le situazioni delle imprese e dei

---

<sup>2</sup> Non ci si sofferma, in questa rassegna orientata soprattutto alle realtà del sommerso nel Mezzogiorno, sulle iniziative di ricerca svolte nelle regioni settentrionali. Ci si limita a citare in bibliografia gli studi principali condotti negli anni ad es. dalla Fondazione Nord-Est e dall'IRPET. Esse, peraltro, confermano che il fenomeno presenta specificità locali e situazioni molto diverse in mercati di lavoro con carenza di occasioni di impiego e in mercati del lavoro in tensione.

lavoratori implicati. Viene in evidenza il ruolo positivo del consenso sociale, quando esiste, e il ruolo negativo di atteggiamenti di indifferenza da parte dell'opinione pubblica o degli enti locali. Il sostegno corale (o, viceversa, il silenzio-assenso) incidono in modo decisivo sulle prospettive di successo (o di insuccesso) delle iniziative di emersione.

Meritano di essere ricordate, per la loro fondatezza, le informazioni raccolte nello svolgimento dell'attività amministrativa da parte degli ispettorati del lavoro, dagli enti previdenziali, dagli organi di polizia giudiziaria e dalla guardia di finanza<sup>3</sup>. Il carattere non sistematico di tali rapporti non riduce la validità di quanto vi è documentato: gli ispettorati, ad esempio, rilevano, senza distinzione, infrazioni di vario tipo e di diversa gravità; ma consentono di distinguere la mera evasione contributiva da forme più gravi di condizioni di lavoro e di sfruttamento legate alle attività sommerse.

Oltre a documentare le irregolarità registrate e le sanzioni comminate, le fonti amministrative indicano le modalità di avvio di iniziative di contrasto dell'economia sommersa, volte a far emergere le imprese che operano in modo clandestino e a regolarizzare sia le imprese sia i rapporti di lavoro irregolari con i dipendenti, anche in imprese che in apparenza operano alla luce del sole.

#### 4. ALCUNE RISULTANZE RELATIVE AGLI ASPETTI TERRITORIALI

Le ricerche che riguardano specifici ambiti territoriali e settoriali segnalano l'addensamento differenziato delle attività sommerse, e confermano che esse sono presenti nei vari settori e nelle varie regioni, con diversa diffusione e caratteristiche. Ad esempio, nelle *aree a elevata domanda di lavoro*, tali attività servono:

– a rispondere a picchi della produzione o a commesse in scadenza, senza impegno per un rapporto più continuativo;

---

<sup>3</sup> Anche se si tratta di fonti spesso di difficile acquisizione e che non sempre consentono confronti territoriali o temporali, essendo a carattere non ricorrente o non sistematico, non preordinate e non coordinate.

– nelle attività pesanti o a basso riconoscimento sociale, quando si riscontra una ritrosia del personale locale a svolgerle e, perciò, esse sono affidate ad immigrati da altre regioni o da altri paesi;

– a svolgere attività precarie o stagionali (in agricoltura per la raccolta di frutta; nell'industria, per la campagna saccarifera o per le attività conserviere; nell'edilizia per specifiche lavorazioni; nel turismo estivo o invernale e nella ristorazione, per integrare l'organizzazione di base; nel commercio per la partecipazione a fiere, ecc.);

– nei servizi alle imprese, per opere di ingegno, per le redazioni di traduzioni simultanee negli incontri e nei congressi, per attività connesse all'informatica, per i recapiti rapidi (svolti da lavoratori, singoli o associati, non sempre registrati);

– nei servizi alle famiglie (dal *baby-sitting*, alla pulizia degli alloggi, all'assistenza agli anziani non autosufficienti).

La regolarizzazione può avvenire con contratti flessibili, contratti a termine, lavoro temporaneo, utilizzo di cooperative di lavoro, ecc.: tutte forme che possono preludere ad un lavoro stabile e regolare. La situazione critica è quella dei sub-appalti, che spesso si avvalgono di personale straniero clandestino o non regolarizzato, e che sono occasione di vero e proprio sfruttamento. Le irregolarità sono spesso connesse alla difficile reperibilità di lavoratori delle qualifiche richieste, disposti ad accettare il tipo di lavoro o condizioni offerte dal mercato.

*Nelle aree in cui l'imprenditorialità è più debole e la domanda di lavoro regolare è inadeguata*, invece, il sommerso appare spesso come un "male minore" (rispetto alla disoccupazione o all'emigrazione); "il lavoro che si trova" viene accettato in attesa di soluzioni più valide. La forza dell'abitudine (o la diffusione del fenomeno e, quindi, la sua "normalità") lo fanno guardare con indifferenza, senza quel soprassalto di dignità e di volontà di cambiare. E' arduo che si possa uscire da queste situazioni, se mancano:

– condizioni economiche generali adeguate allo sviluppo delle attività produttive;

– l'iniziativa imprenditoriale;

– le forme di tutela, essendo deboli le organizzazioni di categoria, sia degli imprenditori che dei lavoratori;

– la consapevolezza, nella società civile, del danno arrecato dalle attività irregolari.

In queste situazioni il sommerso, proprio in ragione del peso abnorme che esso assume, diviene a sua volta fattore strutturale di mantenimento, o di aggravamento, della condizione di ritardo di sviluppo dell'area. E, di conseguenza, rimanda alla necessità che – accanto ai pur importanti interventi di emersione e di fluidificazione dei meccanismi di regolazione del mercato del lavoro – siano poste in essere politiche generali di sviluppo, in grado di accrescere la capacità produttiva dell'area.



## Le politiche per regolarizzare il lavoro e le imprese

A fronte di un fenomeno così rilevante quale quello del sommerso e delle sue vaste implicazioni come fattore distorsivo del mercato del lavoro, da anni ci si interroga sulle soluzioni più efficaci al fine di accrescere il grado di regolarità. Ma l'efficacia degli interventi previsti è rimasta nel complesso molto limitata, sia nel far emergere la componente sommersa dell'economia, sia nel regolarizzare le varie forme di lavoro, sia nel portare alla luce le imprese che sfuggono (in tutto o in parte) alle regole e agli obblighi fiscali, contrattuali, contributivi, alle norme ambientali, ecc.

Nel corso degli anni '90 le politiche per l'emersione hanno avuto un notevole rilancio rispetto all'impostazione conferita loro negli anni precedenti. Se fino alla fine degli anni '80 "l'irregolarità" è stata analizzata in termini di "marginalità" produttiva e sociale, negli anni successivi, mediante accordi di graduale emersione tra le parti sociali, studi sulla vitalità del sommerso, declino dell'assistenzialismo e crescente integrazione europea, un diverso punto di vista ha iniziato a prendere forma. Da qui si è fatta strada una prospettiva dell'emersione come via per l'irrobustimento del tessuto produttivo e per il risanamento sociale, come utile alternativa alla tradizionale separazione tra sviluppo e assistenza.

Il piano per l'emersione approvato dal Parlamento nel 2001 (legge 308/2001, "Primi interventi per il rilancio dell'economia", modificata da successive integrazioni, da ultimo dalla legge 266/2002) ha cercato di dare una ulteriore spinta all'azione volta a contrastare l'economia sommersa, attraverso due strumenti: la concessione di incentivi, al fine di rendere più

agevole la regolarizzazione; il deterrente delle sanzioni, per indurre a normalizzare le situazioni irregolari.

Le politiche per l'emersione messe in campo negli anni '90 si erano articolate principalmente su due strumenti: i contratti di riallineamento e le detrazioni fiscali nell'edilizia. A questi interventi "diretti" si sono poi aggiunti una serie di strumenti "indiretti" che, pur se volti a conseguire altri obiettivi, hanno mostrato di favorire anche la regolarizzazione di attività e rapporti lavorativi non regolari (il prestito d'onore, il credito d'imposta per la nuova occupazione).

L'istituzione presso la Presidenza del Consiglio di un "Comitato per l'emersione del lavoro non regolare" e di Commissioni regionali e provinciali con lo stesso obiettivo (resi operativi dall'art. 78 della legge 448/1998, "Misure organizzative a favore dei processi di emersione") ha dato un maggiore impulso e organicità alle iniziative promosse nelle varie sedi. Il Comitato<sup>1</sup>, che opera dal novembre 1999, avvalendosi di esperti e con la collaborazione delle Amministrazioni centrali e locali, ha predisposto una metodologia di intervento adattabile a differenti esigenze.

Prima di ogni valutazione relativa ai singoli interventi diretti volti alla emersione di lavoro e imprese irregolari vanno, a nostro avviso, avanzate alcune considerazioni di carattere generale. Simili interventi, che vanno adattati alle diverse situazioni territoriale, hanno possibilità di successo ad alcune condizioni:

- che si crei un clima di consenso sui vari piani (economico, sociale, culturale, civile, sindacale, amministrativo), per convergere verso un sistema in cui tanto le imprese quanto i rapporti di lavoro si orientino alla regolarità;
- che le specifiche iniziative, spesso impegnate per tempi lunghi, rientrino in modo organico nelle politiche di sviluppo dell'intera economia o delle singole aree. Ciò vale soprattutto per il Mezzogiorno, dove l'efficacia degli interventi specifici dipende in misura prevalente dalle strategie

---

<sup>1</sup> Sull'attività del Comitato, cfr. Meldolesi, 2000 e le relazioni del Comitato periodicamente pubblicate sul sito [www.emersionelavorononregolare.it](http://www.emersionelavorononregolare.it).



complessive, orientate a migliorare il contesto in cui le attività produttive operano.

Le politiche specifiche e quelle generali, dunque, vanno coordinate, tanto se espressamente rivolte a regolarizzare le imprese, quanto se orientate a normalizzare i rapporti di lavoro (anche nelle imprese regolari)<sup>2</sup>.

#### 1. LE POLITICHE DI EMERSIONE NELL'ESPERIENZA DEGLI ANNI '90

Nel presente paragrafo, l'analisi delle politiche per l'emersione si concentra, in particolare, su due tipologie di strumenti: le detrazioni fiscali in edilizia e i contratti di riallineamento.

Non si tratta, dunque, certamente di una lettura esaustiva del variegato sistema di leve pubbliche che in varie forme possono incidere sul mercato del lavoro irregolare e sull'evasione fiscale. Un approccio siffatto richiederebbe, infatti, come si è detto, di allargare il campo di indagine alle molteplici riforme (*in primis* quelle del mercato del lavoro e fiscali) e politiche (a favore dello sviluppo e occupazione) che in vario modo agiscono sulla convenienza alla disapplicazione delle regole, andando quindi ben oltre l'ambito tematico assegnato alla presente trattazione.

I due strumenti analizzati hanno in comune un interesse prioritario per il sommerso (vincolare lo sviluppo alla regolarità del lavoro e alla onestà fiscale) ma divergono quanto a criteri di intervento e, di conseguenza, per livello di incidenza sulle varie forme di evasione e di collegamento con i più generali obiettivi di sviluppo.

Per il riallineamento: il beneficiario dell'incentivo è l'impresa; l'ambito di intervento è l'economia meridionale; l'azione ruota intorno ad un temporaneo abbattimento dei costi del fattore lavoro; l'opportunità di accedervi passa attraverso il recepimento di un'intesa locale che vede coinvolti i soggetti rappresentanti le parti interessate; l'effetto principale è

---

<sup>2</sup> E' utile considerare distintamente le iniziative volte a rendere regolare il lavoro "in nero" e quelle destinate a normalizzare le forme di lavoro irregolari, presenti anche in imprese formalmente regolari. Per l'analisi delle diverse tipologie di lavoro si rimanda al Capitolo II del presente Quaderno.

sulle diverse forme di lavoro non regolare, in vista di un più generale recupero della legalità.

Per quanto riguarda, invece, le detrazioni fiscali (successivamente implementate dall'abbattimento IVA) per le ristrutturazioni edili: il soggetto diretto dei benefici è il committente persona fisica; l'ambito di intervento è ristretto al comparto delle ristrutturazioni nell'edilizia privata senza distinzione di area geografica; l'azione si sostanzia in detrazioni IRPEF e abbattimento IVA di alcune spese di ristrutturazione; l'utilizzo è vincolato esclusivamente ai servizi di ristrutturazione agevolabili e all'espletamento di alcune formalità documentali di garanzia che assicurano l'esclusione di imprese che non operano nella piena legalità; e, infine, agisce partendo dall'evasione fiscale.

Nel caso del riallineamento, un sicuro effetto è di contribuire ad indebolire quelle forme di concorrenza sleale che – soprattutto in aree a legalità debole – costituiscono un grave ostacolo per quanti vogliono invece garantire standard soddisfacenti di benessere e di tutele socio economiche.

Per quanto riguarda la detrazione, il collegamento è più semplice; la deduzione dalla base IRPEF dei costi di un servizio ne incentivano l'acquisto e questo – anche se spesso si tratta di una semplice anticipazione – garantisce un impulso positivo alla congiuntura.

#### *1.1. Lo strumento delle agevolazioni fiscali e dell'abbattimento IVA per assecondare lo sviluppo e la regolarizzazione delle attività edili*

Nell'edilizia è stata introdotta, come detto, una misura specifica per contrastare il grave problema del lavoro irregolare e dell'evasione fiscale. Un fenomeno che, come rilevato in precedenza (vedi Cap. 1), riguarda il 16,4% delle unità di lavoro impiegate nel settore a livello nazionale e supera il 27% nel Mezzogiorno.

L'agevolazione consiste in una detrazione dall'IRPEF, in passato nella misura del 41%, dal 2001 ridottasi al 36% delle spese sostenute per i lavori di manutenzione, restauro e ristrutturazione degli immobili residenziali.

L'obiettivo è di ridurre la soglia di interesse dei committenti ad accedere ad un servizio di produzione che evade obblighi contributivi e fiscali. I vantaggi di una complicità impresa/committente vengono intaccati in quanto il beneficio – che arriva fino a 27.888,67 euro di deduzione IRPEF che corrisponde al 36% di un massimo di spesa pari a 77.468,53 euro – obbliga ad adempimenti e requisiti che riducono fortemente le possibilità di una gestione sommersa.

A tali agevolazioni si è aggiunto, in un momento successivo, l'abbattimento dell'IVA dal 20 al 10% (legge Finanziaria 2000). Anche tale alleggerimento fiscale, introdotto accogliendo una proposta dell'ANCE, tende ad ingenerare un "conflitto di interessi tra impresa esecutrice e committente famiglia". Sono interessati dallo strumento tutti coloro che sono assoggettati all'imposta sul reddito delle persone fisiche, residenti o meno nel territorio dello Stato. Inoltre, ragioni di equità, ma anche di maggior efficacia dello strumento, hanno fatto estendere la platea dei potenziali beneficiari a tutti coloro che sono titolari di diritti reali sugli immobili oggetto degli interventi e che ne sostengono le relative spese, andando quindi oltre il semplice proprietario

Dall'avvio del provvedimento (legge n. 449 del dicembre 1997 e successivo regolamento attuativo del 24 febbraio 1998), l'andamento positivo del numero delle domande presentate negli anni ha determinato la decisione di prorogare negli anni gli incentivi fiscali per i lavori di recupero del patrimonio edilizio e dell'applicazione dell'aliquota IVA agevolata del 10%.

La legge Finanziaria 2002, inoltre, ha introdotto una ulteriore novità, estendendo la detrazione IRPEF anche agli interventi di recupero, eseguiti entro il 31 dicembre 2002, da imprese di costruzione o ristrutturazione che provvedono poi alla vendita o assegnazione dell'immobile entro il 30 giugno 2003. In questi casi la detrazione relativa ai lavori di ristrutturazione va a favore del successivo acquirente o assegnatario delle singole unità immobiliari.

I dati riportati nella Tab. 1, relativi al numero di richieste per regione inoltrate al Ministero delle Finanze, consentono di misurare negli anni il

variare del livello di consenso registrato dall'agevolazione e di studiarne la diffusione territoriale.

Nei cinque anni di agevolazione si nota un utilizzo progressivamente crescente dello strumento fino al 2002, anno in cui tale tendenza si è leggermente attenuata. Le domande presentate risultano in aumento del 6,1% nel 1999, del 7,4% del 2000, del 16,6% nel 2001 e del 12,3% nel 2002. Questo consolidarsi di un *trend* di crescita significativo costituisce indubbiamente un test interessante per misurare gli effetti della riduzione dell'aliquota di detrazione al 36% compensata dall'introduzione dello sconto iva di 10 punti percentuali.

Dalla ripartizione geografica delle domande, è evidente una concentrazione territoriale a favore delle regioni settentrionali. Si osserva, tuttavia, come una forte crescita interessi nel 2002 in misura preponderante le regioni del Centro (16,2%) e, soprattutto, del Mezzogiorno (33,2%).

Senza sostanziali mutamenti, nel corso dei cinque anni 1998-2002, le domande, che complessivamente hanno raggiunto 1 milione 450 mila unità, sono da attribuirsi per il 70% al Nord, per il 18% al Centro e solo per il restante 12% al Sud. Lombardia, Emilia, Veneto e Piemonte, da sole coprono oltre il 50% delle domande. Il dato del 2002 mostra tuttavia un incremento di circa 2 punti percentuali del peso delle regioni meridionali.

La committenza meridionale, pur evidenziando una crescita nel periodo considerato, sembrerebbe ancora solo limitatamente interessata a questa tipologia di incentivi. L'opportunità dello sconto fiscale nel corso dei cinque anni viene infatti utilizzata per appena 177 mila ristrutturazioni. Le due regioni più dinamiche sono la Sicilia e Puglia con circa 40 mila richieste. In una posizione opposta, con risultati che mostrano una quasi indifferenza allo strumento, ci sono Calabria, Basilicata e Molise che insieme totalizzano in cinque anni meno di 20 mila domande.

Per quanto riguarda il monitoraggio degli effetti di emersione ci si può avvalere delle elaborazioni degli uffici economici Ance e Cresme che fanno riferimento al 1999<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> ANCE, *Rapporto annuale sull'industria delle costruzioni*, 2000. CRESME, *Valutazione degli effetti della legge sull'incentivazione agli interventi di recupero del patrimonio residenziale*, maggio 1999.

Tab.1. Numero di domande di detrazione, ai fini IRPEF, delle spese di ristrutturazione edilizia pervenute al Ministero delle Finanze, per regione e ripartizione

Regioni	Numero domande			Ripartizione %			Variazione % sull'anno precedente			
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Piemonte	25.799	30.058	33.983	9,4	9,4	9,5	4,7	1,2	16,5	13,1
Valle D'Aosta	751	1.123	1.268	0,3	0,4	0,4	-1,2	-48,3	49,5	12,9
Lombardia	57.940	66.450	63.356	21,2	20,8	17,7	9,1	19,0	14,7	-4,7
Liguria	13.650	17.950	16.399	5,0	5,6	4,6	-24,6	1,6	31,5	-8,6
Trentino Alto Adige	10.974	12.193	13.975	4,0	3,8	3,9	-0,7	-6,4	11,1	14,6
Veneto	29.764	36.847	46.770	10,9	11,5	13,0	29,7	16,3	23,8	26,9
Friuli Venezia Giulia	11.020	13.612	14.307	4,0	4,3	4,0	37,8	2,9	23,5	5,1
Emilia-Romagna	38.650	45.200	50.866	14,1	14,2	14,2	2,5	-0,9	16,9	12,5
Toscana	19.300	23.050	25.965	7,0	7,2	7,2	-7,4	-1,5	19,4	12,6
Umbria	5.422	5.673	6.377	2,0	1,8	1,8	31,4	2,4	4,6	12,4
Marche	8.138	9.083	9.962	3,0	2,8	2,8	-6,8	4,7	11,6	9,7
Lazio	18.301	20.496	25.468	6,7	6,4	7,1	20,6	5,7	12,0	24,3
Abruzzo	4.594	5.196	6.237	1,7	1,6	1,7	13,0	1,9	13,1	20,0
Molise	719	750	1.095	0,3	0,2	0,3	-11,5	19,8	4,3	46,0
Campania	5.487	5.424	8.424	2,0	1,7	2,3	-25,2	23,3	-1,1	55,3
Puglia	7.205	8.813	11.358	2,6	2,8	3,2	8,3	18,9	22,3	28,9
Basilicata	780	1.135	1.396	0,3	0,4	0,4	-18,5	14,9	45,5	23,0
Calabria	1.908	2.126	3.096	0,7	0,7	0,9	-24,8	10,3	11,4	45,6
Sicilia	9.509	9.200	12.375	3,5	2,9	3,5	41,5	40,0	-3,2	34,5
Sardegna	3.998	4.870	5.970	1,5	1,5	1,7	48,7	-2,5	21,8	22,6
Centro-Nord	239.709	281.735	308.696	87,5	88,2	86,1	5,9	6,0	17,5	9,6
- Nord	188.548	223.433	240.924	68,8	70,0	67,2	6,3	7,1	18,5	7,8
- Centro	51.161	58.302	67.772	18,7	18,3	18,9	4,4	2,4	14,0	16,2
Mezzogiorno	34.200	37.514	49.951	12,5	11,8	13,9	7,5	18,3	9,7	33,2
Italia	273.909	319.249	358.647	100,0	100,0	100,0	6,1	7,4	16,6	12,3

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ANCE/ Ministero delle Finanze.

Un primo dato interessante riguarda i livelli di elasticità al beneficio dei diversi interventi contemplati dal provvedimento. Più precisamente, l'azione trova un buon consenso quando si tratta di manutenzione relativa agli edifici condominiali; funziona meno quando la committenza è la famiglia. Secondo l'indagine Cresme c'è stato un risultato di emersione

dell'82% del valore dei lavori riconducibili ai condomini contro solo il 25% di quelli che fanno riferimento alla famiglia.

Nonostante questa varietà di comportamenti, il risultato apprezzabile consiste nella capacità di un recupero dell'evasione fiscale e contributiva sufficiente almeno a garantire la copertura del minor gettito derivante dalle detrazioni. Si tratta, cioè, come evidenziano le due fonti, di un meccanismo in grado di estendere la legalità economica e stimolare la domanda senza gravare in nessun modo sulla finanza pubblica.

### *1.2. Il riallineamento come prima esperienza di intervento sul fenomeno del lavoro sommerso nel Mezzogiorno*

I contratti di riallineamento hanno rappresentato la prima iniziativa specifica per far fronte al grave fenomeno del sommerso nel Mezzogiorno. All'azione repressiva, dagli incerti risultati, il riallineamento intendeva affiancare una pratica negoziale che, offrendo un temporaneo abbattimento dei costi (retributivi e contributivi) e una sanatoria del pregresso, si proponeva di innescare degli incentivi a favore delle imprese meridionali per il ripristino della regolarità dei rapporti di lavoro.

Dopo una fase di sperimentazione contrattuale perseguita dal sindacato tessile di alcune province della Puglia, si raggiunse il consenso per un'azione diretta sul sommerso che non fosse solo di tipo sanzionatorio. Alla base di questo nuovo percorso c'era appunto l'idea che nelle aree a irregolarità diffusa, favorire lo sviluppo significasse anche qualificare il mercato, e che ciò sarebbe stato possibile attraverso un intervento in grado di recuperare gradualmente il sistema verso una competizione su un piano di legalità. Nel corso degli anni, il ricorso ai contratti di riallineamento è andato tuttavia man mano affievolendosi, anche per effetto dell'introduzione di successivi interventi maggiormente appetibili per le imprese. Dal 2001 non è più possibile stipulare nuovi contratti di riallineamento; naturalmente i contratti stipulati precedentemente e non ancora giunti a conclusione restano validi.

I contratti di riallineamento consentono, attraverso una prassi di tipo negoziale (accordo provinciale e verbale di recepimento) che coinvolge parti sociali e soggetti direttamente interessati, di accedere a cinque interventi agevolativi: 1) allineamento progressivo della retribuzione ai livelli previsti dai contratti collettivi nazionali; 2) regolarizzazione agevolata delle posizioni contributive e fiscali pregresse, prevedendo una riduzione fino al 75% degli oneri e imposte dovute, l'esclusione dall'applicazione delle sanzioni e la possibilità di versare le somme dovute a rate su un periodo di 10 anni; 3) possibilità di beneficiare, anche nel periodo del riallineamento, del residuo regime di fiscalizzazione degli oneri sociali; 4) estinzione delle sanzioni amministrative a fronte del mancato rispetto degli obblighi in materia di sicurezza e salute sui luoghi di lavoro, quando in un periodo non superiore ai 12 mesi si provvede alla regolarizzazione rispetto alle norme di sicurezza previste dalla legge; 5) temporanea riduzione degli oneri sociali, con un sistema progressivo quinquennale che parte da uno sconto del 100% nel primo anno e decresce all'80% nel secondo, 60% terzo, 40% quarto e chiude l'agevolazione con il 20% nell'ultimo anno.

Nonostante un percorso ostacolato da incertezze e ritardi di attuazione, lo strumento del riallineamento ha immesso in un circuito virtuoso di graduale regolarizzazione quasi 10 mila occupati nell'industria, interamente riconducibili ai settori abbigliamento/calzature, 3.000 nei servizi, di cui un terzo appartengono al commercio. Un discorso diverso riguarda, invece, il settore agricolo dove gli addetti coinvolti sono circa 200 mila (Tab. 2). Lo straordinario risultato di emersione in quest'ultimo settore solo in parte è legato alla più estesa presenza del fenomeno nel settore stesso. Il sistema del riallineamento ha funzionato in quanto offre alle imprese "l'opportunità di superare la prassi del calcolo dei contributi sul salario convenzionale che era significativamente superiore al salario di fatto corrisposto. Questo, in una economia dove è assolutamente limitata la presenza di lavoratori non denunciati all'INPS, e dove l'irregolarità contributiva riguarda quasi esclusivamente il numero delle giornate dichiarate e in modo marginale la base retributiva convenzionale su cui si calcolano i contributi, ha prodotto

dei benefici che compensano largamente l'impegno ad un graduale allineamento alla retribuzione contrattuale"<sup>4</sup>.

Studiando le adesioni per area geografica, nei due macro aggregati dove è stata maggiormente utilizzata la gradualità, si scoprono differenze di comportamento che non si giustificano con la diversa diffusione del fenomeno del lavoro nero.

Un maggior coinvolgimento del governo locale, insieme ad un tessuto imprenditoriale più strutturato, hanno fatto in modo che nella regione Puglia e particolarmente nella provincia di Lecce, si sia concentrato il 77% dei lavoratori manifatturieri in procedura di emersione. Molto distante e al secondo posto c'è l'Abruzzo (oggi escluso dai benefici) con quasi 1.000 lavoratori, seguito dalle altre regioni il cui risultato non va mai oltre i 500 addetti.

Meno marcate sono invece le distanze nell'agricoltura, dove al maggior utilizzo si accompagna anche un miglior bilanciamento geografico.

Tab. 2. Adesioni al riallineamento precedenti la legge Finanziaria 2001

Regioni	Settori manifatturieri (industria e artigianato)		Servizi		Agricoltura	
	Imprese	Occupati	Imprese	Occupati	Imprese	Occupati
Abruzzo	51	972	4	15	-	-
Basilicata	33	130	17	9	1.986	786
Calabria	24	252	3	802	17.581	56.088
Campania	39	463	5	5	11.283	18.831
Puglia	1.156	7.614	393	709	21.475	58.449
Sicilia	43	402	118	1.325	25.094	65.174
Totale	1.346	9.833	540	2.865	77.419	199.328
Ripartizione %						
Abruzzo	3,8	9,9	0,7	0,5	0,0	0,0
Basilicata	2,5	1,3	3,1	0,3	2,6	0,4
Calabria	1,8	2,6	0,6	28,0	22,7	28,1
Campania	2,9	4,7	0,9	0,2	14,6	9,4
Puglia	85,9	77,4	72,8	24,7	27,7	29,3
Sicilia	3,2	4,1	21,9	46,2	32,4	32,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati IRES/INPS.

<sup>4</sup> IRES-CGIL (2001).



In quattro regioni è stato raggiunto un coinvolgimento significativo; tra queste, la quota maggiore spetta alla Sicilia con circa un terzo del risultato di settore e, poco sotto il 30%, ci sono Calabria e Puglia, per poi scendere al 10% in Campania.

Qualche considerazione può essere fatta anche sulle tipologie di irregolarità emerse tramite il riallineamento. Elaborazioni di fonte sindacale (Filtea CGIL per l'industria e Flai CGIL per l'agricoltura) segnalano la ridottissima presenza di casi di lavoro e imprese totalmente sommersi, ossia inesistenti a qualunque rilevazione amministrativa. Per entrambi i settori la *policy* sembrerebbe invece funzionare quasi esclusivamente come risposta alle forme di evasione parziale, che si sostanziano anche in ritardi retributivi che raggiungono il 50% del CCNL.

Si può parlare, quindi, di uno strumento che ha funzionato prevalentemente sulle realtà "grigie", ossia imprese che hanno la partita iva, che fatturano parte delle loro vendite e che utilizzano il sommerso nei termini di una parziale evasione di obblighi retributivi/contributivi e tutele previste da leggi e contratti. Rimane invece sostanzialmente escluso il "nero", cioè le forme più estreme di sommerso, la cui pratica imprenditoriale nei termini della produzione ed uso del fattore lavoro viene esercitata escludendo qualsivoglia evidenza e garanzia pubblica.

Nonostante la sfera di applicazione riguardasse l'intero Mezzogiorno, il ricorso ai contratti di riallineamento in alcune regioni del Sud ha mostrato uno scarso successo. Varie motivazioni possono essere addotte come spiegazione alla loro limitata diffusione. In generale, la scarsa incisività dei contratti di riallineamento – se si fa eccezione per il settore agricolo – è dipesa da fattori di carattere strutturale, prettamente legati alla loro conformazione e funzionamento. L'incentivo al ricorso a questa forma di agevolazione era legato alla possibilità per l'impresa di applicare per un certo numero di anni retribuzioni inferiori a quelle previste dalla contrattazione nazionale. L'incremento graduale dei salari, previsto per il rispetto del percorso di riallineamento, aumentava nello stesso tempo anche la fatica delle aziende di sostenere la crescita del costo del lavoro. Di conseguenza, solo un numero limitato di aziende in riallineamento ha potuto

completare il percorso arrivando al 100% della retribuzione, la cui ultima scadenza era prevista per il dicembre 2001. Inoltre, un ulteriore ostacolo alla loro diffusione è legato alla loro incompatibilità con la possibilità di usufruire, durante l'intero periodo di durata del contratto di riallineamento, degli incentivi per i nuovi assunti. Imprese che volessero acquisire nuova manodopera venivano a trovarsi in condizioni di sconvenienza ed essere portate a ricorrere, dunque, ai mezzi meno convenzionali di assunzione.

La enorme discrasia tra la rilevanza che il fenomeno sommerso assume nel Mezzogiorno e la modesta portata dei risultati ottenuti dalle politiche di emersione ha posto in evidenza la necessità di un approccio di *policy* che ponga l'accento sulle diseconomie di contesto che ostacolano la sostenibilità delle regole. Tale approccio ha portato ad attivare un organismo quale il "Comitato per l'emersione del lavoro non regolare," istituito presso la Presidenza del Consiglio e, successivamente, le Commissioni regionali e provinciali di emersione.

In conclusione, si può rilevare che, oltre un decennio di impegno pubblico ha trasformato quella che era un'azione isolata di temporaneo abbattimento dei costi in un intervento locale, la cui forma di servizio integrato comprende anche un sistema più efficiente di controlli e sanzioni, monitoraggio e assistenza alle imprese. Si sposta così l'asse dell'azione in materia di sommerso dall'azienda al territorio, dal settore al contesto ambientale, esigenza che l'analisi empirica del fenomeno nel Sud ha ampiamente messo in evidenza. L'argomento innovativo alla base di questo ulteriore sforzo di intervento pubblico per affrontare il sommerso, è il collegamento delle ragioni più strettamente aziendali (prodotto, produttività dei fattori, tecnologia gestionale e di processo, costo dei fattori) con le variabili riconducibili all'economia di contesto (infrastrutture, materiali di base, capitale umano, capitale sociale, istituzioni locali, mercato).

## 2. IL NUOVO PIANO DI EMERSIONE

Tra i provvedimenti definiti dal Governo a inizio legislatura, il Capo I (artt. 1, 2 e 3) del disegno di legge n. 373/2001 riguarda: "Norme per

incentivare l'emersione dell'economia sommersa", diventato legge nell'ottobre 2001 (L 383/2001).

Il provvedimento:

- coinvolge gli interessati, chiamati a esprimere la propria volontà con la "dichiarazione di emersione", o la presentazione di un "piano di emersione" al Sindaco del Comune in cui ha sede l'unità produttiva e a provvedere, successivamente, ai previsti pagamenti al fisco e all'INPS. I piani di emersione vanno sottoposti ad approvazione, sentite le organizzazioni sindacali e di categoria;

- offre agevolazioni fiscali e previdenziali e dilazioni nei relativi pagamenti;

- propone un piano straordinario per contrastare l'economia sommersa;

- per rendere più sostenibile l'emersione, concede vantaggi soprattutto per gli oneri pregressi;

- punta sulla riprovazione per le irregolarità del sommerso e sul consenso che incoraggi la regolarizzazione.

All'art. 1 della legge 383/2001 si identificano come interessati gli "imprenditori che hanno fatto ricorso a lavoro irregolare, non adempiendo in tutto o in parte gli obblighi di legge vigenti in materia fiscale e previdenziale".

Per quanto riguarda la dichiarazione di emersione, per le imprese è previsto che:

- esse saranno soggette per tre anni a un'imposta sostitutiva delle imposte sui redditi (IRPEF, IRPEG), fino al massimo del triplo del costo del lavoro emerso. Per tale imposta è prevista un'aliquota del 10% nel primo periodo, del 15% nel secondo, del 20% per il terzo;

- si applica all'impresa un'imponibile previdenziale in un'unica aliquota (che si stima in un quinto dell'evasione), pari al 7% nel primo periodo, al 9% nel secondo e all'11 % nel terzo; aliquota che dovrebbe sostituire tutti i contributi previdenziali;

- con la dichiarazione di emersione le imprese possono accedere a un concordato tributario e previdenziale per il lavoro irregolare utilizzato negli

anni precedenti. Il concordato si perfeziona con il pagamento di un'imposta sostitutiva (dell'IRPEF, dell'IRPEG e dell'iva e dei contributi previdenziali e premi assicurativi) per la quale è prevista una tassazione separata, con un'aliquota dell'8% del costo del lavoro dichiarato, fino alla concorrenza del triplo del costo del lavoro irregolare utilizzato, senza applicazione di sanzioni ed interessi e con preclusione di accertamenti fiscali futuri.

Per i lavoratori delle imprese che aderiscono al programma di emersione:

– si dà la facoltà di estinguere il debito fiscale e previdenziale con il pagamento di una contribuzione sostitutiva di 103,29 euro per ogni periodo pregresso da regolarizzare, senza applicazione di sanzioni e di interessi e con possibilità di rateizzazione senza interessi;

– si consente di ricostituire la contribuzione per le pensioni per un massimo di cinque anni precedenti versando il 33% dei contributi dovuti (compresi quelli del datore di lavoro), il restante 66% sarà a carico del Fondo per l'emersione.

La legge prevede inoltre la possibilità di “emersione progressiva”, mediante la presentazione a un soggetti collettivi, istituito appositamente, i CLES (Comitati per il lavoro e l'emersione del sommerso)<sup>5</sup>, di un Piano individuale di emersione<sup>6</sup>, da presentare entro il 28 febbraio 2003.

I CLES hanno il compito di valutare le proposte, anche dal punto di vista della fattibilità tecnica, di definire modalità di adeguamento per ciascuna materia da regolarizzare e di verificare la conformità al piano di emersione ai minimi contrattuali. Il CLES può proporre modifiche al piano stesso prima di decidere se approvarlo o respingerlo.

L'introduzione di questa forma complementare di emersione per le imprese è la risposta ad una percezione delle irregolarità aggiuntive, rispetto

---

<sup>5</sup> La legge 266/2002 ha introdotto questo strumento. In ogni provincia i CLES sono costituiti da 16 componenti nominati dal Prefetto su designazione del Ministero del Lavoro e dell'Ambiente, dell'INPS, dell'INAIL, della ASL, del Comune, della Regione e della Prefettura, e i restanti otto, su designazione delle organizzazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro.

<sup>6</sup> Tale possibilità è stata inserita in seguito ad un emendamento che ha modificato l'impianto iniziale delle legge, recentemente convertito nella legge 73/2002.

a quelle fiscali e contributive (ambientali, urbanistiche, ecc.), di cui sono gravati numerosi operatori, finalizzato a consentire loro di avvicinarsi progressivamente all'emersione automatica (quella esercitata tramite una dichiarazione rivolta direttamente all'Agenzia delle entrate).

La relazione tecnica allegata alla legge 383/2001 considerava un'ipotesi cautelativa, e cioè che solo una parte – tra un quinto e un quarto dei lavoratori irregolari (circa 900-930 mila) – potesse essere interessato ad aderire ai programmi di emersione. Seguendo tale ipotesi, stimava i maggiori introiti che lo Stato avrebbe potuto percepire sotto forma di tributi erariali e contributi sociali, calcolati in relazione alle varie componenti del valore aggiunto (redditi da lavoro dipendente e di impresa, interessi e ammortamenti). Prendeva atto che il debito pregresso sarebbe stato condonato. L'entrata derivante dal recupero alla legalità, relativo ai rapporti di lavoro e alle attività delle imprese, sarebbe stata iscritta in un apposito fondo, in modo da definirne l'uso a operazione compiuta.

Con le ipotesi accolte nella relazione tecnica, estinguere il debito fiscale avrebbe comportato un prelievo sostitutivo di 200.000 lire (103 euro) per ogni anno regolarizzato, con un introito stimato di circa 280 milioni di euro per i tre anni (2001-2003). Nell'ipotesi che il 10% dei lavoratori interessanti avesse utilizzato questa facoltà, nei tre anni si avrebbe un incremento di entrate (per contributi volontari) di 1.013 milioni di euro.

Rispetto alla precedente normativa sull'emersione che puntava molto sulla contrattazione, soprattutto decentrata, la nuova legge dà minore rilievo a mediazioni del genere e punta su di una maggiore sintonia con la società. Va però rilevato che le dichiarazioni di volontà di emergere e i pagamenti non sono sempre sufficienti a risolvere il problema (alcuni sono interessati alla dichiarazione e agli incentivi; altri temono le sanzioni). Sarebbe stato, invece, essenziale, a nostro avviso, che la soluzione fosse stata divulgata, illustrata agli interessati, facendo anche leva sulle associazioni di categoria.

Ulteriore tassello importante della strategia di emersione messa in opera con la legge 383/2001 avrebbe dovuto consistere nel graduale alleggerimento “nazionale” della pressione fiscale e contributiva. Nel presentare in sede di Documento di Programmazione Economica e

Finanziaria (per gli anni 2002-2004) il piano di emersione, si affermava che il percorso di emersione delle imprese sarebbe stato certamente facilitato da un processo di riduzione del carico fiscale per tutto il sistema economico. Gli accresciuti vincoli di bilancio derivanti dal rallentamento dell'economia hanno, però, di fatto ritardato tale processo di riduzione del carico fiscale, con la conseguenza che anche il processo di emersione risulta più ripido e che più difficile sarà anche per le imprese che arriveranno alla regolarizzazione poter permanere sul mercato regolare.

La legge 383/2001 ha inoltre previsto, come detto, un piano straordinario di intervento (art. 1, comma 7), dal 1° gennaio 2002, per il contrasto dell'economia sommersa, che impegnerà le autorità di vigilanza, dando priorità rispetto ai loro ordinari adempimenti.

Un primo bilancio della legge 383/2001 consente di osservare come le dichiarazioni di emersione siano state molto minori di quelle attese. D'altra parte, sembra si siano innescate nella nostra economia forti tendenze autonome, o solo indirettamente legate a tale intervento, alla riemersione di quote consistenti di lavoro irregolare. Una prima, valutazione effettuata dal Comitato per l'emersione del lavoro non regolare sembra infatti evidenziare, sulla base di alcuni dati fiscali e contributivi, come nel periodo di validità della legge vi sia stata una sensibile crescita della copertura fiscale, di entità maggiore rispetto a quella contributiva a cui, di fatto, la normativa era diretta. In particolare, ciò sembra emergere dalla crescita delle trattenute sul lavoro dipendente privato e delle entrate IVA. la tendenza evolutiva dei dati INPS e INAIL è stata meno marcata, pur se positiva; ad indicare una minore preoccupazione degli operatori nei confronti degli Enti previdenziali (Comitato per l'emersione dal lavoro non regolare, maggio 2002). Tali tendenze, secondo l'interpretazione del Comitato per l'emersione, lasciano intendere che vi sarebbe stata una presa di coscienza, da parte delle imprese caratterizzate dalla presenza di attività e lavoratori sommersi, circa l'esigenza di attuare una qualche forma di regolarizzazione. Tuttavia, la percezione che la dichiarazione di emersione possa qualificarsi come una sorta di autodenuncia ha spinto gli imprenditori ad identificare soluzioni di emersione alternative: l'apertura di una partita IVA; il ricorso a prestito

d'onore; lo spostamento all'esterno delle lavorazioni irregolari; la chiusura e la riapertura dell'impresa con il cambio di titolare, ecc.

Pur configurandosi, a nostro avviso, un risultato in complesso non particolarmente positivo in termini di efficacia della nuova legge sul contrasto del sommerso, è, d'altro canto, da riconoscere al Piano di emersione il merito di aver richiamato sul problema dell'economia irregolare una grande attenzione, mobilitando forze istituzionali e sociali e sviluppando un effetto di traino verso l'emersione indiretta.

### 3. UNA BREVE RASSEGNA SULLE POLITICHE PER L'EMERSIONE NELL'UNIONE EUROPEA

Nell'Unione europea l'economia sommersa supera in media il 15% del PIL dei paesi membri, assorbendo un ammontare considerevole del volume occupazionale. In base ad un recente Rapporto della Parlamento europeo sull'occupazione non dichiarata<sup>7</sup>, il ritmo di crescita del sommerso risulterebbe più veloce di quello dell'economia ufficiale<sup>8</sup>.

Nei paesi europei, la lotta contro il lavoro non dichiarato rientra, in genere, nel disegno più ampio delle politiche volte a promuovere l'occupazione e combattere gli episodi di frode. Tuttavia, in alcuni paesi (e tra questi l'Italia e la Francia) sono state istituite delle commissioni specifiche con il ruolo fondamentale di contrastare la diffusione del lavoro sommerso.

Malgrado vi siano sostanziali differenze nelle modalità con cui i vari Stati si adoperano per la riduzione del lavoro non dichiarato, è possibile individuare alcuni tratti comuni nelle politiche finalizzate degli ultimi anni:

- spesso l'azione viene impostata sulla base di politiche fiscali o di sicurezza sociale;
- vi è stata una intensificazione nelle attività di controllo;

---

<sup>7</sup> Parlamento europeo, Commissione per l'occupazione e gli affari sociali (2000), *Report on the Commission communication on undeclared work*, A5-0220/2000: A. K. Glase, , 2000.

<sup>8</sup> Per una analisi dei dati relativi al sommerso nei principali paesi europei, si rimanda al Capitolo 1.

– si osserva un irrobustimento nella cooperazione tra le autorità di controllo, in particolare per quanto attiene lo scambio di informazioni.

Con cadenza annuale il Consiglio dell'Unione europea traccia alcune linee guida che dovrebbero rappresentare la base per l'impostazione delle singole politiche nazionali<sup>9</sup>. Per il 2001 sono stati suggeriti quattro "pilastri" fondamentali<sup>10</sup>. All'interno del secondo pilastro si fa specificatamente riferimento al contrasto del lavoro non dichiarato, attraverso una pluralità di misure che vanno dalla regolamentazione a incentivi, a riforme di carattere fiscale.

In risposta alla diffusione del lavoro sommerso e ai suoi potenziali effetti di breve e lungo periodo sull'economia e sulla vita sociale, gli Stati membri hanno posto in essere un certo numero di misure volte a contrastare le diverse forme del fenomeno (Tabb. 3-5). In alcuni paesi della Ue le iniziative sono state concentrate sul lavoro non dichiarato nella forma del secondo lavoro, mentre in altri sono state orientate verso le forme più complesse del lavoro non dichiarato. Alcune iniziative sono state inoltre

---

<sup>9</sup> Consiglio dell'Unione europea, (2000), *Council decision on guidelines for Member States' employment policies for 2001, Annex the Employment Guidelines for 2001*.

<sup>10</sup> I quattro pilastri sono i seguenti: 1) incremento nelle opportunità di occupazione. Si riferisce principalmente alla prevenzione della disoccupazione, con politiche che intervengano anche sul sistema fiscale e dei benefici, al fine di eliminare le trappole di povertà e incentivare la ricerca del lavoro; 2) sviluppo dell'imprenditorialità e creazione del lavoro. In questo pilastro viene esplicitamente menzionato anche il lavoro sommerso. Gli Stati membri sono incoraggiati ad incrementare l'imprenditorialità e, per questa via, a stimolare la creazione di opportunità lavorative mediante:- la riduzione degli ostacoli presenti, in particolare, all'interno dei regimi fiscali e di sicurezza sociale, insieme alla riduzione di costi e vincoli amministrativi per le attività aziendali;- il contrasto del lavoro non dichiarato e l'incoraggiamento alla sua trasformazione in occupazione regolare, facendo uso di tutti i mezzi rilevanti, incluse misure di regolamentazione, incentivi e riforme fiscali e dei benefici, in accordo con le parti sociali; 3) incoraggiamento dell'adattabilità delle attività aziendali e dei loro occupati. Questo pilastro richiama la necessità di favorire accordi di lavoro flessibili, la riduzione delle barriere all'occupazione e lo stimolo all'adattabilità del mercato del lavoro ai cambiamenti strutturali dell'economia; 4) rafforzamento delle politiche per le pari opportunità. Questo pilastro si rivolge alla rimozione delle barriere di sesso all'occupazione e alle iniziative imprenditoriali, e allo stimolo di accordi flessibili di lavoro che favoriscano la riconciliazione tra l'attività lavorativa e la vita familiare.



Tab. 3. Misure legali o di controllo per la lotta al lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea

Paesi	Aumento controlli delle autorità fiscali	Aumento controlli autorità nel mercato del lavoro	Rafforzamento sanzioni	Cambiamenti nella legislazione del lavoro o altro
Austria		Si	Si	Semplificazione del Regolamento sulle attività commerciali ed industriali ed organizzazione più flessibile del tempo di lavoro
Belgio	Si	Si	Aumento delle multe	
Danimarca	Si	Si		
Finlandia	Rafforzamento dell'azione e del controllo fiscale	Aumento nel controllo sui disoccupati	Si	Cambiamenti riguardanti il lavoro atipico
Francia	Incremento nel controllo	- Aumento nell'ispezione e nel controllo - Creazione di DILTI (delegazione interministeriale per la lotta contro il lavoro irregolare) e di commissioni dipartimentali ed operazionali contro il lavoro non dichiarato	Si, sul doppio lavoro, frode ASSEDIC assunzione lavoratori non dichiarati	- Aumento nelle richieste di registrazione - Organizzazione più flessibile del tempo di lavoro - Estensione del periodo del reddito minimo d'inserimento quando ha avvio un'attività lavorativa
Germania	- Scambio dati - Assunzione di detectives privati	Si, in cooperazione con le forze di polizia	Si, incremento nelle multe e possibilità di detenzione	- Cambiamenti legislativi contro il lavoro non dichiarato, condizioni più restrittive per il secondo lavoro ed il lavoro temporaneo - Espansione nel numero di autorità incaricate a contrastare il lavoro non dichiarato - Dovere per i lavoratori di tenere validi identificativi
Grecia	Rafforzamento nel controllo fiscale		Si, incremento nelle multe	Registrazione degli immigrati illegali che legalizzano la loro situazione per 9-12 mesi
Irlanda	Rafforzamento dell'applicazione e di leggi fiscali		Si	

(Segue) Tab. 3. *Misure legali o di controllo per la lotta al lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea*

Paesi	Aumento controlli delle autorità fiscali	Aumento controlli autorità nel mercato del lavoro	Rafforzamento sanzioni	Cambiamenti nella legislazione del lavoro o altro
Italia	Si, in cooperazione con le autorità del mercato del lavoro	Istituzione di un Comitato per il contrasto del lavoro non dichiarato e di commissioni regionali e locali		- Flessibilizzazione delle relazioni di lavoro - Condizioni restrittive nell'entrata e residenza in Italia da parte di cittadini non comunitari
Lussemburgo				
Olanda	Istituzione di squadre regionali interdisciplinari per la frode	Si	Si	- Liberalizzazione delle agenzie di manodopera private - Condizioni restrittive per l'occupazione di cittadini non comunitari - Legge di legame - Legge sulla responsabilità ultima per i subcontrattuari
Portogallo			Si, per lavoro infantile	Deregolamentazione sugli immigrati illegali
Spagna	Si	Si, aumento nel controllo sulla frode sulle indennità		- Riduzione delle compensazioni per i licenziamenti non giustificati - Creazione di nuovi rapporti di lavoro - Regularizzazione dei lavoratori stranieri (1999)
Svezia	- Maggiori controlli fiscali - Analisi della catena del subcontrattuario	Si		
Regno Unito		- Richiesta statutaria di procedere - Controlli più restrittivi sull'emissione dei certificati di nascita - Crescita nelle richieste di registrazione	Si	- Introduzione del Salario Minimo Nazionale - Consiglieri personali sul "welfare sul lavoro" - Reddito interno costruzione schema industriale

Fonte: Mateman S., Renooy P.H. (2001).

Tab. 4. *Misure legate a sussidi o riduzioni di costo per ridurre la diffusione del lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea*

Paesi	Vouchers di servizio	Sussidi per la ristrutturazione edilizia o servizi domestici	Cambiamenti nella legislazione fiscale	Deduzioni fiscali (servizi)	Riduzione del costo del lavoro non retributivo
Austria		Progetti pilota per i disoccupati			Si
Belgio	Introduzione del servizio cheque				
Danimarca		Si, schema di servizio casa	Si (imposte marginali più basse)		
Finlandia		Si			
Francia	Introduzione di cheque di servizio			- Riduzione delle imposte per il mantenimento - Riduzione della contribuzione per l'assicurazione per la salute per i lavoratori registrati (legge Madelin)	Si
Germania	Introduzione del servizio cheque		Riforma fiscale per la riduzione di imposte sul reddito ed incremento delle indennità di base		Impieghi "630 DM"
Grecia			Riforma fiscale per la riduzione delle possibilità di evasione delle imposte		Si
Irlanda			Si, riduzione della tassazione personale		Si, riduzione dei contributi sociali per l'assunzione di nuovi lavoratori in alcune regioni/settori
Italia		Riduzione IVA per le riparazioni edili		Si (servizi professionali)	Si

(Segue) Tab. 4. *Misure legate a sussidi o riduzioni di costo per ridurre la diffusione del lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea*

Paesi	Vouchers di servizio	Sussidi per la ristrutturazione edilizia o servizi domestici	Cambiamenti nella legislazione fiscale	Deduzioni fiscali (servizi)	Riduzione del costo del lavoro non retributivo
Lussemburgo		Sussidi per le riparazioni edilizie, deduzioni fiscali			
Olanda		- Sussidi per gli offerenti di alcuni servizi - Lavori sussidiati	- Più alte esenzioni d'imposta per gli occupati	Riduzione dell'IVA per i servizi a lavoro intensivo	- Rimborso tasse per l'assunzione di lavoratori a bassa paga - Riduzione imposte per l'occupazione di lavoratori a lungo termine
Portogallo			Si		
Spagna			Riduzione tassazione sui redditi		Riduzione dei costi di assicurazione sociale per i nuovi contratti
Svezia			Riforma fiscale per ridurre le aliquote marginali		Si
Regno Unito			Crediti d'imposta per le famiglie lavoratrici	Si, (ristrutturazione delle abitazioni)	Si

Fonte: Mateman S., Renooy P.H. (2001).

Tab. 5. *Altre misure contro la diffusione del lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea*

Paesi	Semplificazione burocrazia per i datori di lavoro	Campagne informative	Altre campagne	Cooperazione settoriale
Austria	Semplificazione delle procedure amministrative			
Belgio				
Danimarca		Si		
Finlandia	Si	Si (1996)		Collaborazione con industria e commercio

(Segue) Tab. 5. Altre misure contro la diffusione del lavoro irregolare nei paesi dell'Unione europea

Paesi	Semplificazione burocrazia per i datori di lavoro	Campagne informative	Altre campagne	Cooperazione settoriale
Francia	- Introduzione della dichiarazione unica dell'occupazione (DUE) - Istituzione di un Centro per le formalità delle imprese (CFE)	Si, a livello settoriale	Formazione per le organizzazioni di controllo	Contribuzione tra parti sociali (accordi di associazionismo)
Germania		Si		
Grecia		Informazione su controlli e sanzioni più stringenti		
Irlanda				
Italia	Si, armonizzazione della base imponibile per i contributi sociali e d'imposta		Si (più una linea telefonica speciale per riportare la frode fiscale)	- Accordi regionali per il riallineamento dei salari (contratti di riallineamento) - Le parti sociali partecipano alle commissioni locali e regionali per fronteggiare il lavoro non dichiarato
Lussemburgo				
Olanda	- Facilitazione per l'avvio di attività imprenditoriali - Deregolamentazione	Si		Si, accordi centrali e politiche settoriali
Portogallo	Semplificazione delle procedure amministrative			
Spagna		Si (Humlan)		
Svezia				- Le parti sociali partecipano nelle attività di controllo - Istituzione di alleanze tra agenzie locali
Regno Unito	- Istituzione di centri unici per l'avviso di lavoro e benefici - Sospensione dei benefici di indennizzo quando i beneficiari iniziano a lavorare - Sostegno per l'avvio di attività imprenditoriali	- Linea di avviso confidenziale per benefici e imposte - Campagne di sensibilizzazione	Si (incoraggiamento a denunciare frode fiscale sospettata, attraverso linee telefoniche apposite, TV e campagne Internet)	

Fonte: Mateman S., Renooy P.H. (2001).

condotte con lo scopo di perseguire altri obiettivi e di incidere indirettamente sul lavoro sommerso.

Nella maggior parte dei paesi dell'Ue è stato attuato un rafforzamento nei controlli e nella legislazione attinente criteri e sanzioni per la violazione di regolamenti sul pagamento di imposte e contributi sociali e sulla frode negli indennizzi ricevuti (v. Tab. 3). Tali controlli si sono spesso basati sull'incrocio di informazioni provenienti da più fonti istituzionali. Si può citare il caso della Svezia, in cui nel 1998 è stato istituito un gruppo di studio con l'obiettivo di analizzare le catene sub-contrattuali nei progetti imprenditoriali. L'identificazione di tutte le parti ed i livelli coinvolti nei singoli progetti e l'incrocio delle informazioni su questi dedotte da fonte fiscale, implicava la possibilità di valutare eventuali 'strane' proporzioni tra il valore del contratto ed i salari erogati, evidenziando il probabile ricorso a lavoro non dichiarato.

Malgrado l'emanazione della Direttiva comunitaria n. 91/533 del Consiglio del 14 ottobre 1991, che riguarda l'obbligo da parte dei datori di lavoro di informare gli occupati delle condizioni applicabili al contratto o relazione di lavoro, alcuni Stati, consapevoli della scarsa efficacia di tale strumento, hanno provveduto a rafforzare l'applicazione di misure ispettive, con strumenti diversi da un paese all'altro: in quelli in cui la forza di lavoro è fortemente sindacalizzata, sono i sindacati stessi ad avere un ruolo attivo di controllo, mentre in altri paesi diviene preponderante il ruolo degli ispettorati del lavoro. Inoltre, hanno trovato diffusione, come misure direttamente o indirettamente preventive, campagne di controllo con la compartecipazione di autorità fiscali e del mercato del lavoro, spesso con effetti positivi. Il maggior coordinamento tra le diverse parti dell'amministrazione pubblica ne ha certamente rafforzato l'efficacia. Tale cooperazione si è diffusa anche a livello sovra-nazionale attraverso la condivisione delle informazioni.

In alcuni paesi sono stati attuati dei veri e propri cambiamenti nella regolamentazione del mercato del lavoro, al fine di promuoverne l'accesso formale da parte dei lavoratori: ne sono un esempio Spagna e Italia, in cui recentemente sono state attuate rilevanti modifiche negli accordi sul mercato

del lavoro, con l'introduzione di forme contrattuali più flessibili. Rientrano in questa tipologia le riforme della legislazione sull'immigrazione, con interventi attuati in molti paesi europei con lo scopo di limitare la diffusione di lavoro nero tra gli immigrati privi di regolare permesso di soggiorno.

In alcuni paesi del Nord Europa (Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Svezia e Francia), con il fine principale di combattere il fenomeno del secondo lavoro, sono stati introdotti strumenti indiretti di accertamento delle attività non dichiarate. Esempi ne sono i "vouchers di servizio" adottati in Belgio, Francia e Germania, che consistono nella possibilità di acquistare servizi familiari a tariffe ridotte, alla condizione che contributi sociali ed imposte siano stati pagati attraverso i suddetti vouchers di servizio. Inoltre, con un sistema di deduzione di tasse e sussidi per alcuni servizi, negli stessi paesi si è mirato ad incoraggiare le famiglie ad utilizzare il lavoro formale in luogo di quello non dichiarato (v. Tab. 4).

Con il fine di combattere il lavoro sommerso nell'edilizia, diffuso in tutta Europa, in molti paesi dell'Unione sono state inoltre promosse politiche volte alla deduzione di tasse e all'erogazione di sussidi per le ristrutturazioni edili. Tali politiche sono state particolarmente efficaci nell'incoraggiare la riparazione delle abitazioni ricorrendo a lavoro legale.

In molti paesi, il contrasto al sommerso si è esplicato attraverso l'attuazione di vere e proprie riforme dei sistemi fiscali, riguardanti sia i livelli di tassazione personale che le possibilità di deduzione fiscale. Ciò ha avuto origine dalla consapevolezza del notevole accrescimento del tasso implicito di imposizione fiscale (tasse e contributi sociali) sui redditi da lavoro cui si è assistito a partire dall'inizio degli anni '80, per effetto del graduale alleggerimento della tassazione sulle basi imponibili mobili, come i capitali. A partire dal 1996, la necessità di invertire questo *trend* strutturale e, più in generale, il legame tra tassazione e lavoro, ha dato avvio ad una serie di investigazioni a livello di Commissione europea che hanno condotto all'adozione di un codice di condotta per la tassazione del lavoro. Tra i paesi che hanno attuato radicali riforme dei propri sistemi fiscali, vanno ricordati la Germania, la Grecia e la Svezia.

La necessità di ridurre la pressione sul costo del lavoro causata dalle componenti non salariali, costituisce una delle politiche prioritarie nel contrasto al sommerso in pressoché tutti i paesi europei. Tale emergenza è stata affrontata mediante la riduzione dei contributi sociali o sgravi per specifiche categorie di lavoratori, o per assunzioni in determinati settori o, come nel caso dell'Italia, in aree territoriali deboli. Un caso particolare è l'introduzione, in Germania, fino all'aprile 1999, dei cosiddetti impieghi "630-DM", configurati per i lavoratori a bassa abilità, i cui redditi da lavoro venivano assoggettati alla sola imposizione fiscale, ma esentati dal pagamento dei contributi sociali.

La semplificazione delle procedure per l'avvio ed il termine di attività professionali e di lavoro ha suggerito l'esigenza, in molti Stati dell'Unione europea, di attuare uno snellimento nelle pratiche burocratiche a carico dei datori di lavoro. In alcuni paesi come Francia e Regno Unito, sono nati dei veri e propri Centri in cui le imprese possono sbrigare molte delle pratiche burocratiche di tipo legale, amministrativo, fiscale ecc. (v. Tab. 5).

Un'altra area in cui diversi Stati membri hanno avviato azioni di contrasto del lavoro sommerso è quella delle campagne informative, concentrate sulla sensibilizzazione all'appartenenza a una società comune, da cui ognuno riceve e cui ognuno dovrebbe contribuire.

Alla cooperazione tra le varie parti sociali è stato attribuito un ruolo non secondario nelle politiche per l'emersione, in buona parte dei paesi europei. In alcuni, tale ruolo si è esplicato attraverso la collaborazione nella vigilanza nei posti di lavoro per garantire il rispetto di regolamenti e contratti di lavoro; in altri, tale collaborazione si è concretizzata attraverso la negoziazione e il monitoraggio filtrati dalle parti sociali in alcune politiche di reintegrazione del lavoro non dichiarato. Ne sono un esempio i contratti di riallineamento introdotti in Italia.



#### 4. LE POLITICHE DI EMERSIONE PER LE IMPRESE E PER IL LAVORO, IN PARTICOLARE NEL MEZZOGIORNO

##### 4.1. *Interventi per far emergere le imprese*

E' importante – nel momento in cui ci si impegna a far emergere le imprese dal sommerso – dedicare attenzione prioritaria a quelle imprese che sono maggiormente in grado di migliorare la propria situazione. Politiche di emersione efficaci dovrebbero, a nostro avviso, assumere come riferimento un orientamento delle risorse (di tempo, di energie organizzative, di assistenza tecnica e finanziamenti) principalmente volto a sostenere le imprese che presentino le seguenti condizioni:

- siano “sommerse”, ma orientate a regolarizzarsi e che meritino di essere aiutate a superare transitorie difficoltà e a migliorare durevolmente la loro efficienza, in termini di produttività e di redditività;

- siano “emerse”, ma a bassa produttività e che rischino di trovarsi in situazioni di difficoltà tali da cadere nel sommerso.

Rientrano nel primo ambito le imprese che nel medio periodo stanno migliorando i loro conti economici, anche se non dispongono di potenzialità adeguate per mettersi in regola da ogni punto di vista. La loro volontà di conseguire questo risultato è già una buona premessa. Le iniziative di sostegno (se opportunamente orientate, in linea con le normative e i suggerimenti dell'Unione europea) possono incoraggiare gli sforzi, se effettuate con le modalità adeguate. La principale forma di intervento consiste nell'evitare che strozzature finanziarie compromettano il buon esito del miglioramento reale.

Rientrano nel secondo ambito le imprese che operano in modo formalmente regolare, ma – a causa della loro bassa efficienza, produttività, redditività – corrono il rischio di attraversare fasi di difficoltà, dalla quali potrebbero essere costrette ad uscire rifugiandosi nel sommerso. Com'è ovvio, questa situazione è rilevabile sulla base di idonee ricognizioni, con la collaborazione degli stessi imprenditori; e le soluzioni idonee possono essere individuate con l'apporto di consulenti aziendali. Rafforzare lo sviluppo di imprese sostanzialmente sane, anche se a bassa produttività, è la

strategia che potrebbe risultare più efficace per evitare che si diffonda la cultura del sommerso.

Possono formularsi, al riguardo, alcune indicazioni in ordine alle possibili linee di intervento praticabili nel perseguimento della suddetta strategia.

- *Gli incentivi.* Ci si riferisce ad incentivi di vario tipo, accettati dall'Unione europea. L'esperienza può suggerire soluzioni diverse da quelle dimostrate di scarsa efficacia. E' da ritenere illusorio che gli incentivi siano decisivi per colmare (o quanto meno per ridurre sensibilmente) lo squilibrio nei conti economici; anche perché, se fossero durevoli e di entità rilevante sarebbero rifiutati dall'Ue. La concessione di incentivi dovrebbe inoltre essere condizionata a garanzie sufficienti: ad esempio un processo di regolarizzazione già avviato, o interventi volti a migliorare l'efficienza dell'impresa. Va comunque ribadito che, data l'ampiezza dei divari di efficienza e la pluralità di elementi che ostacolano lo sviluppo di attività regolari, gli incentivi da soli non possono certamente compensare i vantaggi di costo derivanti dall'operare nel sommerso<sup>11</sup>.

- *L'aumento della produttività.* I conti economici delle imprese dovrebbero essere considerati guardando non solo il lato dei costi, ma verificando se non vi siano eventuali carenze dal lato dei rendimenti, esaminandone le cause.

- *Una normativa fiscale specifica per le piccolissime imprese.* Essa potrebbe associare alla contabilità semplificata oneri fiscali pagati in modo forfettario. Ne potrebbero derivare vantaggi nel recupero dell'evasione fiscale e regolarizzazioni anche delle piccolissime imprese. Tale soluzione potrebbe essere estesa anche ai contributi sociali, imponendo i relativi obblighi.

- *La semplificazione delle procedure fiscali.* Possono configurarsi come incentivo all'emersione iniziative di semplificazione delle procedure amministrative e fiscali, in analogia a quanto si fa con lo "sportello unico"

---

<sup>11</sup> Si veda quanto è emerso nell'esame delle situazioni aziendali, in particolare per l'elevato rapporto tra costo unitario del lavoro e produttività per addetto che presentano in genere le piccole imprese.

aperto dai Comuni, per ridurre i tempi e gli oneri delle procedure amministrative. La semplificazione delle procedure potrebbe essere definita nel quadro degli studi di settore.

- *Il miglioramento del mercato del lavoro.* In presenza di un crescente *mismatch* (molti lavori offerti non sono desiderati e molti lavori desiderati non sono offerti), diviene urgente trovare soluzioni efficaci per far incontrare la qualità domandata e la qualità offerta. Migliorare il funzionamento dei servizi del lavoro a livello locale (formazione professionale e mediazione tra offerta e domanda) richiede anzitutto di disporre di occasioni di lavoro regolari, con una più adeguata domanda di lavoro.

- *Le sanzioni e la loro efficacia.* Se le sanzioni fossero efficaci nell'indurre un'impresa a regolarizzarsi, il solo pensiero di poter essere soggetti a sopportarle dovrebbe consigliare di mettersi in regola. Ma l'esperienza insegna che esse non costituiscono di per sé un deterrente efficace, quale che sia la via seguita (l'azione sindacale, la visita di ispettori del Ministero del lavoro, della Guardia di Finanza, dell'INPS e dell'INAIL). A loro volta, gli ispettori sono generalmente – e comprensibilmente – “cauti”, onde evitare che le loro visite (soprattutto se ripetute a breve distanza di tempo), riscontrate le irregolarità e irrogate le inevitabili sanzioni, inducano l'impresa a chiudere anziché a mettersi in regola. Anche se, va detto, non di rado il danno può essere più apparente che reale: l'impresa che chiude si ripresenta sul mercato in analoghe condizioni, con altra denominazione sociale. Questo gioco a rimpiattino – in cui sono coinvolti anche i lavoratori – consiglia di trovare il momento giusto, il modo opportuno, la linea più efficace e non controproducente di utilizzare le sanzioni. L'obiettivo dovrebbe comunque essere quello di irrogare sanzioni senza penalizzare troppo l'impresa, accompagnandola nel percorso di regolarizzazione.

- *Gli accordi tra imprese e le motivazioni che possono favorirle.* Molte piccole imprese sono poco efficienti perché non riescono a compensare gli svantaggi connessi alla loro dimensione mediante il

collegamento con altre imprese<sup>12</sup>. Gli accordi (soprattutto commerciali ma anche i rapporti “a rete” o di *governance*) tra imprese possono conseguire effetti positivi, soprattutto mediante la “specializzazione flessibile”: ciascuna impresa ha interesse a specializzarsi nelle lavorazioni o nelle funzioni che le sono più congeniali, e abbandonare – o trovare il modo di decentrare – quelle lavorazioni o funzioni che generano minore valore aggiunto (o che persino provocano perdite). Le diverse modalità di collaborazione tra imprese possono rappresentare a volte la via più efficiente, nel caso di piccole dimensioni di azienda, per riequilibrare i conti e – se del caso – per trovare le condizioni favorevoli a mettersi in regola.

- *Il duplice ruolo delle associazioni di categoria*. Esse possono dimostrarsi efficaci sotto un duplice profilo:

- da un lato, sotto la spinta esercitata dalle imprese che si sentono danneggiate da una concorrenza sleale, esse possono indurre a porre un *aut-aut* nei confronti di chi non è in regola: l’avvertimento di una denuncia della situazione diviene più convincente se portato anche dalle organizzazioni dei datori di lavoro;

- dall’altro, le associazioni di categoria hanno come compito di fornire una consulenza tecnica agli associati. L’affiancarsi al deterrente “ispezioni-sanzioni” del fattore “consulenza tecnica-collaborazione tra imprese” può conseguire risultati importanti; può concorrere all’individuazione di soluzioni adatte a problemi che altrimenti l’impresa, da sola, non avrebbe modo di affrontare con probabilità di riuscita.

- *L’utilizzo congiunto degli strumenti disponibili*. Per accrescere la produttività e creare, quindi, le condizioni per passare dal sommerso all’emerso, è importante che si mettano in atto vari strumenti, vecchi e nuovi.

---

<sup>12</sup> “In termini più generali, le conclusioni cui si è pervenuti confermano quanto evidenziato da altri recenti studi; ovvero che la *performance* relativamente migliore, sotto tutti i punti di vista, è stata conseguita, nel corso degli anni ’90, dalle imprese che, specie dando vita a “gruppi” di aziende tra loro collegate e gerarchicamente coordinate da una capo-gruppo, hanno allentato il vincolo dimensionale”, SVIMEZ, *Rapporto 2002 sull’economia del Mezzogiorno, il Mulino*, pag. 151-152.

#### 4.2. *Interventi per regolarizzare il lavoro*

Le forme di irregolarità nella gestione del lavoro sono molte e le politiche atte a correggere le une non sempre possono funzionare per le altre. Un'accurata analisi del problema può contribuire nell'individuazione di strumenti più efficaci

- *L'azione sindacale.* E' la prima azione cui si pensa per la tutela dei lavoratori e può dimostrarsi sufficiente in condizioni favorevoli. Ma essa non sempre viene attivata, per una sorta di connivenza con gli imprenditori, o per la debolezza delle organizzazioni sindacali, o per il diffuso timore che – quando si muove il sindacato – i dipendenti corrano il rischio di perdere il posto. In genere, l'azione sindacale va vista come convergente con altre azioni, anche per allargare l'effetto degli interventi, coinvolgendo il maggior numero di lavoratori operanti in diverse imprese dell'area, e per conseguire un più diffuso consenso sociale.

- *Le ispezioni e le sanzioni.* Il sindacato, dopo una diffida, può aprire una vertenza individuale o collettiva; può attivare l'intervento degli ispettori, può adire alla magistratura del lavoro. Questa strada mette l'impresa di fronte al rischio di sanzioni o di condanne. Essa richiede cautele e scelte dei tempi e dei modi più adatti. La situazione è naturalmente diversa nel caso che investa un solo lavoratore, o che si estenda a un'azione collettiva dei lavoratori dipendenti dall'impresa.

- *Il rafforzamento dei lavoratori nel rivendicare i loro diritti e il contrasto alla loro connivenza.* E' importante contrastare il clima di connivenza, che spesso è all'origine del fenomeno del "lavoro irregolare" (in tutte le sue sfumature) e delle "imprese sommerse" (con tutte le loro modalità). Quando l'interesse a mantenersi nell'irregolarità è reciproco, l'intesa preliminare tra impresa e lavoratori blocca ogni possibilità di azione. Per uscirne, diviene necessario rimuovere questo ostacolo, con soluzioni specifiche, che mutano anche in corrispondenza della diversa tipologia di lavoratore: *giovani* (apprendisti o in primo impiego), *donne* (spesso con forme di lavoro a domicilio, regolate dalla tradizione e con l'evasione dai contratti), *pensionati* (per i quali si è dimostrato distorsivo il

divieto, abolito solo nel 2003, di cumulo pensione-lavoro), *immigrati* (utilizzati diffusamente, ma senza regole, nei lavori stagionali in agricoltura), *anziani* (pur specializzati, ma rimasti disoccupati per cambiamento delle tecniche e sfiduciati di poter trovare un altro lavoro regolare), *disabili di ogni tipo* (che cumulano la loro menomazione fisica o sensoriale o la loro minorazione psichica con l'emarginazione sociale propria dei lavoratori irregolari).

Ciascuna situazione richiede e merita interventi specifici. E ciascuna ha un diverso grado di probabilità di conseguire successo. Ma proprio il creare un clima generale, nell'ambiente e nel settore, può dimostrarsi decisivo. Se non si raggiungono tutti i risultati attesi, quanto meno si creano le condizioni per prevenire una diffusione a macchia d'olio di un modo disinvolto di affrontare problemi seri, e che rischia non solo di generare ma anche di rafforzare situazioni di irregolarità.

#### *4.3. Interventi nel Mezzogiorno*

Come ampiamente documentato nei capitoli precedenti, il fenomeno del sommerso (nei due versanti: lavoro nero e imprese sommerse) raggiunge nelle regioni meridionali una diffusione assai superiore che nel resto del Paese. Tale diffusione finisce per porre numerosi dubbi sulle statistiche ufficiali dell'occupazione e della disoccupazione.

Al tempo stesso va notato che nel Mezzogiorno si concentrano molte occasioni e molte potenzialità che possono favorire la regolarizzazione. L'area meridionale può presentare prospettive di successo, per l'emersione del lavoro e delle imprese non regolari.

L'utilizzo della Indagine ISTAT sui conti economici delle imprese (v. Cap. III, par. 5) ha permesso di analizzare la solidità economica delle imprese, per settore di attività e classe dimensionale, operanti nelle diverse aree del Paese e, di conseguenza, le "zone" in cui più facilmente è possibile individuare la presenza di immersione di quote di valore aggiunto o l'utilizzo di forza di lavoro non registrata. In alcuni settori dell'economia del Mezzogiorno, e in particolare, nelle imprese di piccola dimensione, è

emersa chiaramente l'insostenibilità di una conduzione regolare: nel settore tessile, nel commercio, nel comparto turistico, ad esempio, il rapporto tra costo del lavoro per dipendente e valore aggiunto per addetto risulta prossimo o addirittura superiore all'unità, a chiara testimonianza delle difficoltà delle piccole imprese meridionali di allinearsi stabilmente su *target* di produttività e di redditività compatibili con l'onerosità prevista dai contratti in materia di lavoro; considerazione, questa, che appare ancora più rafforzata, come visto nel capitolo 3, se consideriamo invece che il costo del lavoro per addetto il costo del lavoro contrattuale, che risulta sistematicamente più elevato.

Considerazioni parzialmente simili, d'altronde, emergono dalle informazioni, tratte dall'indagine sui bilanci delle aziende manifatturiere (per principali macro-aree) (si veda il par. 9 del cap. III). L'impossibilità di realizzare adeguati incrementi nella produttività e, dall'altro lato, di recuperare margini comprimendo ulteriormente il costo del lavoro rendono difficile per l'impresa piccola e piccolissima meridionale il raggiungimento di un equilibrio finanziario. Inevitabilmente, però, ciò finisce per compromettere la possibilità di remunerare adeguatamente il capitale investito, che è, tra l'altro, relativamente maggiore a causa del più alto grado di rischiosità dell'impresa. Rispetto a tale situazione, in molti casi alle imprese non resta che la scelta di cercare di contenere al massimo il costo della remunerazione del lavoro attraverso il mancato rispetto delle regole contrattuali e contributive. Sono quindi i fattori di debolezza intrinseca del sistema industriale, e il suo mancato adeguamento alle esigenze di una crescente competitività sui mercati esterni, a costituire il principale incentivo ad un uso diffuso di lavoro irregolare.

Ci troviamo, dunque, in presenza di un ampio ambito di imprese – che spesso operano nei settori tradizionali, all'interno di filiere di sub-fornitura – che presentano una frontiera mobile tra regolarità e irregolarità in funzione della loro capacità di posizionamento nel mercato.

Ed è proprio partendo dagli incerti confini tra regolarità e irregolarità che nasce il problema di una diversificazione degli interventi, a fronte di

situazioni fortemente differenziate. Tra le iniziative specifiche si segnalano le seguenti.

- *Interventi volti a ridurre i costi di transazioni improprie.* Esse ostacolano il rafforzamento e quindi l'emersione delle imprese locali. Si segnalano quelle "legali", ma con elevata onerosità; ma poi vi sono quelle "illegali": il "pizzo", il taglieggiamento, l'usura, le intimidazioni a danno delle imprese, dei loro titolari e dei loro familiari. Tutto ciò va affrontato con forme di contrasto costanti, adeguate, non episodiche.

- *Interventi per migliorare l'efficienza, le convenienze e la redditività delle imprese poco produttive.* Constatato che il lavoro irregolare alligna soprattutto nelle imprese a basso fatturato per addetto o con inadeguato valore aggiunto per addetto, diverse strade meritano di essere percorse. Si possono articolare azioni volte a conseguire diversi obiettivi:

- 1) *Rafforzare la posizione commerciale dell'impresa* – Caso tipico è quello delle imprese terziste, che cercano di uscire da una dipendenza eccessiva dai committenti. Il rafforzamento della posizione sul mercato può avvenire mediante consorzi per l'acquisto di materie prime o di semilavorati e mediante consorzi di vendita di prodotti, compresi quelli per l'esportazione, o per la pubblicità, per la partecipazione a fiere, ecc..

- 2) *Migliorare la situazione economica* – All'interno dell'impegno per l'emersione un ruolo importante devono giocare agevolazioni fiscali/contributive, con trattamenti retributivi allineati alla produttività, con forme di flessibilità del lavoro che favoriscano la piena utilizzazione delle risorse. Ma è, a nostro avviso, necessario tenere presente che queste condizioni agevolanti temporanei possono accompagnare ma non sostituire interventi che agiscono durevolmente sull'allineamento delle imprese agli standard di competitività del mercato. Un simile obiettivo rimanda necessariamente ad una più ampia strategia di politiche economiche. Gli strumenti di tale strategia – che non può certo essere affidata al solo spontaneo agire delle forze di mercato – sono da individuare negli interventi nel campo delle politiche industriali, della ricerca e dell'innovazione, dell'istruzione e della formazione, della regolazione dei mercati finali e dei fattori. Un ruolo centrale dovranno, inoltre, avere le politiche relative ai



fattori di contesto, nel campo della dotazione, gestione e manutenzione delle infrastrutture e dei servizi, dell'efficienza delle strutture pubbliche, del livello della sicurezza e dell'accessibilità alle risorse naturali e culturali.

3) *Superare le difficoltà finanziarie.* – Problemi per le piccole imprese nascono molto spesso dalla inadeguatezza del capitale di rischio e da un'eccessiva esposizione, con la conseguente elevata onerosità, verso il capitale di credito. Una possibile linea di intervento volta a fronteggiare i persistenti, seri elementi di criticità del mercato del credito nel Mezzogiorno dovrebbe a nostro avviso, per quel che riguarda le imprese, concentrarsi su forme di ricapitalizzazione delle imprese stesse e di ristrutturazione del loro debito (anticipazioni a costo zero per l'ingresso del capitale di rischio; rifinanziamento a tasso particolarmente agevolato del debito, ecc.), tali da realizzare un più idoneo equilibrio finanziario e da allentare, quindi, quei vincoli che ne frenano le capacità di crescita. Quanto alle banche permane l'esigenza di intaccare il "monte sofferenze" che ne condiziona l'attività, determinando sia una minore propensione agli impieghi locali sia un maggiore costo del credito a parità di rischio.. Il terreno di incontro di un rinnovato rapporto tra banche e imprese, che renda possibile l'attuazione delle suddette linee di intervento, dovrebbe essere rappresentato dalla condivisione di un piano industriale che identifichi il progetto di sviluppo delle imprese stesse.<sup>13</sup>

- *Azione per migliorare il clima di convivenza civile.* L'insieme di questi interventi dovrebbe migliorare la convivenza civile, rafforzare lo spirito imprenditoriale, cercare soluzioni valide per i problemi affrontati e per quelli nuovi che le tecnologie e la globalizzazione comportano. L'impresa (in particolare quella meridionale) non deve essere mai isolata dall'ambiente in cui opera. La partecipazione può favorire il miglioramento dei conti aziendali, l'intesa con altre imprese, un ruolo attivo da parte delle istituzioni locali.

---

<sup>13</sup> Padovani R. (2002).



## *Riferimenti bibliografici*

- AA.VV. (1978), *Il lavoro irregolare*, Ipsoa Informatica, Milano.
- AA.VV. (2000), *Le nuove frontiere della politica 2000. Dimensioni del lavoro e del non lavoro nel Mezzogiorno d'Italia*, Convegno Fondazione R. Debenedetti, Roma.
- Accornero A. (1996), *Era il secolo del lavoro*, il Mulino, Bologna.
- Agenzia FLAI-CGIL (1997), *Accordi di gradualità*, FLAI, Roma.
- Agenzia FLAI-CGIL (1999), *Accordi di riallineamento in agricoltura*, FLAI, Roma.
- Alessandrini P. (a cura di) (1998), *Lavoro irregolare e lavoro nero*, il Mulino, Bologna.
- Amendola A. (a cura di) (1995), *Disoccupazione, analisi macroeconomica e mercato del lavoro*, Esi, Napoli.
- Amendola M. e Baratta P. (1978), *Investimenti industriali e sviluppo dualistico*, SVIMEZ, Giuffrè, Collana di "Monografie".
- Anastasia B. et al. (1997), *Sei tesi sul postfordismo*, Fondazione Gramsci Veneto, Venezia.
- Anastasia B. (1997), *Abolire il doppio lavoro o il doppio reddito?* in "Economia e società regionale", n. 1-2.
- Anastasia B. (1999), *Tra benessere economico e malessere sociale*, Economia e società regionale, n. 1-2.
- Ance (2000), *Rapporto annuale sull'industria delle costruzioni*, EdilStampa, Roma.

- Baculo L. (a cura di) (1994), *Impresa forte politica debole. Imprenditori di successo nel Mezzogiorno*, Napoli, Edizioni scientifiche italiane.
- Bagnasco A. (a cura di) (1986), *L'altra metà dell'economia. La ricerca internazionale sull'economia informale*, Liguori, Napoli.
- Baldassarini A. (2000), *L'occupazione sommersa nei nuovi dati di contabilità nazionale*, ISTAT, Roma.
- Baldassarini A. e Pascarella C. (2003), *The italian approach to estimating the extent of the non. Observed Economy: methods and results at a national and regional dimension*, testo presentato al XVIII Congresso Nazionale di economia del lavoro, 25-26 settembre, mimeo.
- Baldassarini A. e Sacco S. (1998), *L'economia sommersa. Definizioni e metodi di valutazione*, in Busetta P. e Giovannini E.
- Baldassarini A. e Tronti M. (1996), *La partecipazione dei lavoratori stranieri all'economia italiana*, CNEL, Roma.
- Baldassarini A. (2000), *L'occupazione sommersa nei nuovi dati di Contabilità Nazionale*, in Casini Benvenuti S.
- Banca d'Italia (2000), *Relazione per l'anno 1999*, Roma.
- Banca d'Italia (2000), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1998*, Supplemento al bollettino statistico, n.22, aprile.
- Bani F., Calafà L. e Lugli L. (1996), *I rapporti di lavoro atipici: un'analisi giuridico-economica*, in "Economia e società regionale", n. 4.
- Barthelemy P., Miguelez F., Mingione E., Pahl R. e Wenig A. (1990), *Underground economy and irregular forms of employment*, EC, DGV, Bruxelles.
- Becattini G. (1979), *Sopra alcune difficoltà di applicazione del concetto di mercato alla fenomenologia del lavoro*, in "Economia e commercio", Bari, n. 1-2.

- Becattini G. (1989), *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini G. (1996), *Un approccio distrettuale nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione*, in "Sviluppo locale", n. 2-3.
- Becattini G. (2000), *Lo sviluppo locale nel mercato globale: riflessioni controcorrente*, in "La Questione Agraria", n. 1.
- Becker G.S. (1965), *A theory of the allocation of time*, in "Economic Journal", n. 75.
- Bernardi L. e Bernasconi M. (1996), *L'evasione fiscale in Italia: evidenze empiriche*, in "Il fisco", n. 38.
- Bianchi G., Bianchi L. e Bosco R. (1997), *Analisi territoriale del mercato del lavoro per area di tutela*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 1.
- Bianchi L. e Prezioso S. (2003), *Il confine incerto tra regolarità e irregolarità nei contesti economici territoriali*, mimeo, testo presentato al XVIII Congresso nazionale di Economia del Lavoro (Taormina, 25-26 settembre).
- Birindelli L. (a cura di) (1999), *Mobilità del lavoro nei distretti: elementi teorici, metodologici ed evoluzioni fattuali*, Mediocredito centrale.
- Bizeur J.L., Yonnet J.P. (1995), *Measurement of the shadow economy. Study of five european countries*, ORSEU, Bruxelles.
- Boeri T., Garibaldi P. (2000), *Occupazione sommersa e disoccupazione in un mercato del lavoro depresso*, mimeo (IGIER e Fondazione RDB).
- Brunetta R., Ceci A. (1998), *Il lavoro sommerso in Italia: cause, dimensioni e costi-benefici dell'emersione*, in "Economia Italiana", n. 2.
- Buccellato C. (1996), *Le sorti del settore informale: tra resistenza al mercato e riscatto sociale*, in "Sviluppo", n. 6.

- Busetta P., Giovannini E. (a cura di) (1998), *Capire il sommerso. Un'analisi del lavoro irregolare al di là dei luoghi comuni*, Fondazione Curella, Liguori, Napoli.
- Cafiero S., Padovani R. (1989), *Grande e piccola impresa nello sviluppo economico del Mezzogiorno*, in "Rivista Economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 3.
- Calzaroni M. (2000), *L'occupazione come strumento per la stima esaustiva del PIL e la misura del sommerso*, ISTAT, Roma.
- Camera dei Deputati - Commissione XI (Lavoro pubblico e privato) (1998), *Indagine conoscitiva sul lavoro nero e minorile*, Roma, aprile.
- Casavola P., Cipollone P., Sestito P. (1999), *Caratteristiche delle imprese e caratteristiche dei lavoratori. Da cosa dipendono i salari in Italia?* In "Economia & Lavoro", n. 3-4.
- Casini Benvenuti S. (2000), *Il nuovo sistema dei conti economici nazionali e regionali SEC 1995*, IRPET, Franco Angeli, Milano.
- Castellucci L., Bovi M. (1999), *What do we know about the size of the underground economy in Italy beyoind the 'common wisdom'? Some empirically tested propositions*, Quaderno Ceis, n. 120 (e precedenti in Ceis Newsletter, n. 2/1996; n. 4-5/1997; n. 3-4/1998 e n. 1/2000).
- Censis (1972), *Sesto rapporto sulla situazione sociale del Paese*, Roma.
- Censis (1976), *L'occupazione occulta. Caratteristiche della partecipazione al lavoro*, Roma.
- Censis (1984), *Dal sommerso al post industriale*, Milano.
- Censis (1996), *Il sommerso di lavoro: la moltiplicazione delle forme occupazionali*, in '30° Rapporto sulla situazione sociale del Paese', pp. 62-71.
- Centorrino M. (1996), *'Mezzogiorno: l'altra faccia del sommerso'*, in Rassegna Sindacale, n. 36.

- Centorrino M. (1998), *Un bilancio dell'emersione*, in *Rassegna Sindacale*, n. 30.
- Cersosimo D., Donzelli C. (2000), *Mezzogiorno. Realtà, rappresentanza e tendenze del cambiamento meridionale*, Donzelli, Roma.
- CER-SVIMEZ (a cura di) (1998), *Rapporto sull'industria meridionale e sulle politiche di industrializzazione*, il Mulino, Collana della SVIMEZ, Bologna.
- Centro Studi Confindustria (settembre 2000), *Prospettive dell'economia italiana*, Sipi, Roma, (in particolare: *L'economia sommersa*, pp. 79-89).
- CGIL (1998), *Lavoro nero e contratti d'emersione*, in "Rassegna Sindacale", primavera.
- CNEL (2001), *Rapporto sull'economia sommersa*, Roma.
- Colaizzo R., Di Palma M. (1997), *Il peso dell'economia sommersa in Italia e la rivalutazione del PIL*, in Quintano C. (a cura di), *Scritti di Statistica economica*, Istituto Universitario Navale, Napoli.
- Comitato Economico e Sociale delle comunità europee (1999), *Parere in merito alla Comunicazione della Commissione Europea sul lavoro sommerso*, Bruxelles.
- Comitato Economico e Sociale delle comunità europee (1999), *Parere in merito alla Comunicazione della Commissione Europea sul lavoro sommerso*, Bruxelles.
- Comitato per l'emersione del lavoro non regolare (vari anni), *Relazioni Trimestrali*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Roma, maggio.
- Commissione delle Comunità Europee (1998), *Comunicazione della Commissione sul lavoro sommerso*, Bruxelles.
- Comune di Napoli (1999), *Nel C.U.O.R.E di Napoli: alla scoperta delle imprese sommerse*, Napoli.

- Consiglio dell'Unione europea (2000), *Council decision on guidelines for Member States' employment policies for 2001*, Annex the Employment Guidelines for 2001.
- Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro (1998), *I contratti di riallineamento: una potenzialità per l'emersione di segmenti del lavoro nero?*, Roma.
- Coro' G., Rullani E. (1998), *Percorsi locali di internazionalizzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est*, Franco Angeli, Milano.
- CRESME (1999), *Valutazione degli effetti della legge sull'incentivazione agli interventi di recupero del patrimonio residenziale*, maggio.
- Deaglio M. (1985), *Economia sommersa ed analisi economica*, Giappichelli, Milano.
- De Muro P. (1994), *Sistemi locali, distretti e piccole imprese*, in Bàculo L. (1994).
- De Nardis S. e Galli G. (1997), *La disoccupazione italiana*, il Mulino, Bologna.
- EUROSTAT (1998), *Note concerning the underground economy*, Luxembourg.
- Fabiani S. e Pellegrini G. (1998), *Un'analisi quantitativa delle imprese nei distretti industriali italiani: redditività, produttività e costo del lavoro*, Banca d'Italia.
- Faini R., Galli G. e Rossi F. (1996), *Mobilità e disoccupazione in Italia: un'analisi dell'offerta di lavoro*, in Galli G. (1998).
- Faustini G. (1984), *L'obiettivo occupazione nell'esperienza italiana*, Loescher, Torino.
- Faustini G. (1984), *Real wage gap e occupazione*, in "Rassegna di statistiche del lavoro", n. 1-2.



- Faustini G. (1996), *Il rapporto di collaborazione coordinata e continuativa come strumento di politica del lavoro*, in “Lavoro e Relazioni Industriali”, n. 4.
- Faustini G. (a cura di) (1996), *Il libro della piccola impresa*, Adn Kronos, Roma.
- Faustini G., Rettore E. e Sestito P. (luglio 2000), *Lo stato dell’informazione statistica sul lavoro, con particolare riguardo alla partecipazione al lavoro ed a retribuzioni e costo del lavoro*, Commissione per la Garanzia dell’Informazione Statistica.
- Fazio A (2001), *Il lavoro nella nuova economia*, in: “Bollettino economico della B.I”, n. 36, pp. 7\* e segg.
- FENEAL UIL, FILCA CISL, FILLEA CGIL (1997), *Il lavoro nero. La dimensione del fenomeno, i motivi che lo determinano, le soluzioni immediatamente attivabili*, Roma.
- FILLEA CGIL (1995), *Uomini e caporali, Un’indagine condotta dalla Fillea- Cgil di Roma e Lazio*, in “Rassegna sindacale”, n. 11.
- FILTEA CGIL Nazionale (1999), *L’emersione nel Sistema Moda attraverso lo strumento del riallineamento retributivo*, Roma.
- Fua’ G. (1993), *Crescita economica: l’insidia delle cifre*, il Mulino, Bologna.
- Frey L. (1972), *Il lavoro a domicilio in Lombardia*, Giunta regionale lombarda, Assessorato al lavoro, Milano.
- Frey L. (1997), *Il lavoro sommerso in Italia e le strategie per farlo emergere*, in “Quaderni di Economia del Lavoro”, n. 59.
- Frey L. (a cura di) (2000), *Le informazioni sul lavoro in Italia: significato e limiti delle informazioni provenienti dalle indagini sulle famiglie*, Franco Angeli, Milano.

- Gaetani D'aragona G. (1979), *I sommersi*, in "Nord e Sud", n. 7.
- Galatino L. (a cura di) (1997), *Il lavoro temporaneo e i nuovi strumenti di promozione dell'occupazione*, Giuffrè, Milano.
- Galli G. (a cura di) (1996), *La mobilità della società italiana*, Sipi, Roma.
- Gallino L. (a cura di) (1985), *Il lavoro e il suo doppio. Seconda occupazione e politiche del lavoro in Italia*, il Mulino, Bologna.
- Gallino L. (1998), *Se tre milioni vi sembrano pochi. Sui modi di combattere la disoccupazione*, Einaudi, Torino.
- Giannola A. e Sarno D. (1993), *La debolezza dei processi di formazione e di crescita delle imprese meridionali*, in "Economia Marche", n. 3.
- Giannola A. e Sarno D. (1996), *L'analisi comparata dell'efficienza e della performance dell'impresa meridionale negli anni ottanta, Mediocredito Centrale*, Osservatorio sulle piccole e medie imprese, Quaderni di politica industriale, n. 10.
- Giannola A. (2000), *Le imprese meridionali negli anni '90*, in "La Questione Agraria", n. 1.
- Giannola A. (2000), *La nuova programmazione. Evoluzione e restaurazione*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 3.
- Giunta A. (1998), *Gli esiti del processo di ristrutturazione delle grandi imprese: un'analisi comparata*, in CER-SVIMEZ (1998).
- Ichino P. (1997), *Il lavoro e il mercato*, Mondadori, Milano.
- INPS (2000), *Il lavoro parasubordinato*, Roma.
- IRES CGIL (2001), *Il sommerso nel Mezzogiorno*, Roma, Cgil.
- ISAE (ottobre 2000), *Effetti di impatto e profili distributivi dell'emersione di lavoro sommerso*, in "Rapporto trimestrale".

- ISSOCO (1975), *Il mercato del lavoro precario: struttura e dinamica*, Roma.
- ISTAT (1996), *I distretti industriali*, in “*Rapporto annuale. La situazione economica del Paese nel 1995*”, Roma.
- ISTAT (1997), *I sistemi locali del lavoro - 1991*, Roma.
- ISTAT (1999 a), *L’occupazione non regolare nelle nuove stime di contabilità nazionale – Anni 1992-1997*, Roma.
- ISTAT (1999b), *Occupazione non regolare, economia sommersa e PIL*, in “*ISTAT notizie*”, n. 15-16.
- ISTAT (1999 c), *La revisione delle serie storiche delle forze di lavoro – ottobre 1992/aprile 1999*, in “*Statistiche in breve*”,.....
- ISTAT (1999 d), *Occupazione non regolare, economia sommersa e PIL*, in “*ISTAT notizie*”, Roma, agosto.
- ISTAT (2003), *La misura dell’economia sommersa secondo le statistiche ufficiali*, “*Statistiche in breve*”, settembre.
- Legambiente-Confindustria (settembre 2000), *L’Italia del disagio insediativo*, Indagine Serico – Gruppo Cresme.
- Lucifora C., Bongiorno G. (2000), *Nota sull’economia sommersa: lavoro nero ed evasione contributiva*, Osservatorio regionale sul mercato nero, l’economia sommersa, l’evasione e l’elusione contributiva, Milano.
- Maretti S. (1997), *Emersione del lavoro sommerso e politiche attive del lavoro nella legge 24 giugno 1997, n. 196*, in Galatino L. (a cura di).
- Mariotti S. (1995), *Tecnologia, produzione snella e occupazione*, in “*L’Industria*”, n. 2.

- Marino D., Timpano F. (1997), *Economia legale ed economia illegale: schemi interpretativi della coesistenza*, in “Rivista Internazionale di Scienze Sociali”, n. 1.
- Mateman S., Renooy P.H. (2001), *Undeclared labour in Europe. Towards an integrated approach of combating undeclared labour. Final Report*. In “Regionplan Publication”, n. 424, Amsterdam.
- Meldolesi L. (1998), *Dalla parte del Sud*, Laterza, Roma-Bari.
- Meldolesi L. (2000), *Occupazione ed emersione. Nuove proposte per il Mezzogiorno d'Italia*, Carocci, Roma.
- Meldolesi L. e Aniello V. (a cura di) (1998), *L'Italia che non c'è: quant'è, dov'è, com'è*, in “Rivista di Politica Economica”, n. 8-9 e 10-11.
- Mehale A. e Ruda A. (2001), *Valutazione d'impatto delle politiche di emersione nel Mezzogiorno sul piano fiscale e contributivo*, IRES-CGIL, Roma.
- Ministero del Lavoro e della Previdenza sociale (2000), *Piano d'Azione Nazionale per l'Occupazione 2000*, Roma.
- Ministero dell'Economia e delle Finanze, Dipartimento per le Politiche di Sviluppo e di Coesione (2002), *Quinto Rapporto del DPS – Dipartimento per le Politiche di Sviluppo 2001-2002*, Roma.
- Molinari G. (1998), *Sole a Mezzogiorno: segni e propensioni all'industrializzazione. Primi esiti di una campagna di ricerche*, in Meldolesi-Aniello, pp. 403-430.
- Monitor Lavoro (settembre 1999), *Per una strategia dell'emersione: analisi del fenomeno sommerso attraverso lo studio di casi paradigmatici di “non regolarità” per l'individuazione e la valutazione di policies*, Roma.
- Orseu (1995), *Précarité, exclusion et économie informelle – Etude sur cinq pays européens (Allemagne, Belgique, France, Grand-Bretagne, Italie)*, Bruxelles.

- Oteri C. (2001), *Le tendenze occupazionali*, Ires, Roma.
- Padovani R. e Prezioso S. (1998), *Gli andamenti dell'industria manifatturiera meridionale negli anni '80 e '90*, in CER-SVIMEZ (a cura di).
- Padovani R. (2002), *Credito e sviluppo economico nel Mezzogiorno*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 3.
- Parlamento europeo, Commissione per l'occupazione e gli affari sociali (2000), *Report on the Commission communication on underclared work*, A5-0220/2000: A. K. Glose.
- Pascarella C. e Pisani S. (gennaio 2000), *Il sommerso nelle stime dell'offerta*, ISTAT, Roma.
- Patrizii V. (1986), *Measures of Concealed Employment: Pitfalls and Insight*, in "Economia & Lavoro", n. 2.
- Piacentini P., Sulis G. (2000), *Crescita virtuosa e crescita neo-dualistica nell'ambito regionale: tendenze recenti per le aree europee in ritardo di sviluppo*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 1.
- Pugliese E. (1996), *L'immigrazione*, in "Storia dell'Italia Repubblicana", vol.3, Einaudi, Torino.
- Rey G.M. (1995), *Il frutto proibito dell'economia italiana*, Seam, Roma.
- Rey G.M. (1985), *Influenza del sommerso sulla formazione del prodotto interno lordo*, in: *Il sommerso, realtà ed influenza dell'economia irregolare*, Europa Iniziative Editoriali.
- Reyneri E. (1997), *Occupati e disoccupati in Italia*, il Mulino, Bologna.
- Ricci L. (1996), *Tra lavoro dipendente e lavoro autonomo: il caso delle collaborazioni coordinate e continuative*, in Rossi N. (1996).
- Roma G. (2001), *L'economia sommersa*, Laterza, Roma-Bari.

- Rossi F. (1997), *Disoccupazione, offerta di lavoro e lavoro sommerso*, in De Nardis, G. Galli (a cura di) (1997).
- Rossi N. (a cura di) (1996), *Competizione e giustizia sociale – III Rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito*, il Mulino, Bologna.
- Saba A. (1980), *L'industria sommersa. Un nuovo modello di sviluppo*, Marsilio, Venezia.
- Sarno D. (1998), *Le piccole e medie imprese meridionali nei primi anni '90*, in CER-SVIMEZ, pp. 447-498.
- Schneider F. (1998), *Nuovi risultati sull'andamento delle dimensioni dell'economia sommersa in 17 paesi OCSE*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ, n. 1.
- Schneider F., Enste V. (2000), *Shadow economies around the world. Sizes, causes and consequences*, in "Journal of Economic Literature", febbraio.
- Solinas G. (1996), *I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole e medie imprese*, Milano, Franco Angeli.
- Stella G. A. (1996), *Schei – Dal boom alla rivolta: il mitico Nordest*, Baldini e Castoldi, Milano.
- SVIMEZ, *Rapporto sull'economia del Mezzogiorno*, vari anni, Collana della SVIMEZ, il Mulino, Bologna.
- Sylos Labini P. (1996), *Riflessioni intorno all'economia del Mezzogiorno*, in "Rivista economica del Mezzogiorno", Trimestrale della SVIMEZ n. 4.
- Tartaglione C. (2001), *Riallineamento e sommerso nel Mezzogiorno*, IRES-CGIL, Roma.
- Tanzi V. (1999), *Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy*, in "The Economic Journal", n. 456.

- Trivellato U. *et al* (1999), *La misura della partecipazione al lavoro in Italia: presupposti e problemi metodologici di un approccio "time use"*, Dipartimento di Scienze Statistiche – Università degli Studi di Padova.
- Treu T. (1997), *Politiche del lavoro e strumenti dell'occupazione: il caso italiano in una prospettiva europea*, in Biagi (a cura di), *Mercati e rapporti di lavoro*, Giuffrè, Milano, 11.
- Trau' F. (a cura di) (1999), *La "questione dimensionale" nell'industria italiana*, il Mulino, Bologna.
- Unioncamere e Istituto Tagliacarne (1997), *I distretti industriali, tra ampliamento dei network imprenditoriali e ridefinizione dei legami con il territorio*, in "Rapporto sull'impresa e le economie locali".
- Vicarelli G. (a cura di) (1994), *Le mani invisibili*, Ediesse, Roma.
- Viesti G. (2001), *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Roma-Bari.
- Viesti G. e Chiarelli F. (luglio 1998), *Il sommerso nell'economia meridionale*, ricerca Cerpem, Bari.
- Zamagni S. (a cura di) (1994), *Mercati illegali e mafie. L'economia del crimine organizzato*, il Mulino, Bologna.
- Zenezini M. (1985), *Salari, occupazione, mercato del lavoro parallelo. Un riesame dell'evoluzione di lungo periodo del mercato del lavoro italiano*, Cleup, Padova.
- Zizza R. (2003), *Metodologie di stima dell'economia sommersa: un'applicazione al caso italiano*, mimeo, paper presentato alla XVIII Congresso Nazionale di economia del lavoro, Messina (25-26 settembre).
- Zuliani A. (1998), *L'economia sommersa, problemi di misura e possibili effetti sulla finanza pubblica*, Audizione alla Commissione Bilancio, Camera dei Deputati, 16 luglio.

