

# Tra mercato e istituzioni: un caso di sviluppo locale nel Mezzogiorno

di PAOLA DE VIVO

## 1. *Le regole, l'impresa, la società*

Ultimamente si assiste anche nelle scienze economiche al recupero di alcuni concetti, come quello di istituzione, che appartengono al patrimonio culturale tradizionale delle discipline sociologiche, rivalutando l'apporto che queste ultime possono dare nelle analisi dei processi di cambiamento. L'accento posto sulle regole e sulle istituzioni che governano il mercato va a rinsaldare ulteriormente il rapporto esistente tra economia e società, e dà ad esso nuovi contenuti e modalità. In questo approccio, l'unità di analisi del processo economico diviene la transazione, ed in particolar modo i costi ad essa associati nei rapporti di scambio (Williamson 1994). Le regole del gioco di una società vanno tenute presenti per spiegare se e a quali condizioni si può avere sviluppo economico e sociale (North 1995), correlando l'azione che i singoli individui come attori economici possono svolgere in tale processo con gli ostacoli o, viceversa, con le opportunità che possono incontrare nel mercato. È un ponte tra la teoria dell'impresa – che non spiega perché esistono le imprese, quanto piuttosto come esse facciano a trovare un equilibrio – e le teorie dello sviluppo, che in qualche modo tentano di individuare quali siano le barriere che si frappongono ai processi di crescita.

*Il testo discusso in queste pagine deriva da un lavoro di ricerca sul tema dei processi di innovazione sociale nel Mezzogiorno. La ricerca, di cui si presentano i principali risultati, è stata condotta in un comune dell'area a nord-est di Napoli. L'indagine ha combinato tecniche di rilevazione e di analisi dei dati sia qualitative che quantitative. Si sono, pertanto, effettuati sei studi di casi aziendali, raccolte dodici biografie di lavoratori nelle piccole imprese e realizzate dieci interviste in profondità a consulenti aziendali e ad amministratori locali e funzionari regionali. Quindi si è somministrato un questionario semistrutturato a 45 imprese locali operanti nei settori dell'abbigliamento e delle calzature.*

La prospettiva che si va delineando è di indubbio interesse, e ciò in particolar modo se la si applica all'analisi del processo di sviluppo del Mezzogiorno. Essa consente di cogliere la relazione esistente tra impresa ed ambiente partendo dalla considerazione che, in quest'area, i costi di transazione risultano essere per le imprese molto più elevati per quanto riguarda le loro possibilità di sviluppo e di consolidamento successivo, e consente anche di dare una spiegazione dei motivi che ostacolano la nascita e la creazione di nuove imprese.

Un'impresa nasce come esigenza di cooperazione tra diversi membri, dal bisogno di dividere un lavoro che singolarmente un attore economico non è in grado di affrontare. L'impresa però non appare più come un semplice agente dell'economia di mercato, ma anche come un'istituzione in cui collaborano e cooperano individui che acquisiscono, in tal modo, dei diritti sulle risorse che si trovano a gestire. Si arriva, in tal modo, ai meccanismi che consentono il coordinamento delle attività economiche all'interno dell'impresa e al modo in cui le diverse società regolano tali rapporti. Non sempre, infatti, le obbligazioni reciproche che gli individui si danno vengono rispettate. Le trasformazioni ed i principi di organizzazione della società consentono così di comprendere, o almeno di verificare, quali siano i rapporti tra le possibilità, le scelte ed i limiti posti alla libertà e alla direzione del rinnovamento. Si entra così negli schemi di organizzazione sociale e si ricerca il modo in cui concretamente si forma la realtà sociale attraverso le possibilità implicite, i rapporti di arbitrio e la protezione del diritto, la gerarchia e le uguaglianze, gli esiti e la ricomposizione dei conflitti e delle tensioni.

Nelle regioni ancora arretrate, in cui il contesto sociale ed economico si mostra particolarmente frammentato, si possono produrre discontinuità e fratture nei meccanismi allocativi, comportamenti individuali poco inclini all'osservanza delle regole ed istituzioni sociali e politiche scarsamente cooperative che generano relazioni che spingono verso posizioni di rendita piuttosto che verso il profitto. Ciò nonostante, in alcuni casi, come quello esaminato, si assiste ad uno sviluppo che presenta modalità peculiari. Gli attori economici possono, cioè, finire per avvantaggiarsi dei vincoli sociali ed istituzionali ed anzi trasformarli in opportunità economiche. Lo sviluppo delle attività imprenditoriali fa così leva sulla combinazione di alcuni fattori che, generalmente, vengono individuati come limitanti per le forme in cui si presentano – nel caso del Mezzogiorno, per esempio, la limitata divisione del

lavoro tra le imprese, l'elevato utilizzo dell'economia sommersa e la latitanza delle istituzioni pubbliche – ma la cui interazione e reciproco adattamento può permettere particolari modelli di crescita economica. Al contempo, proprio le modalità di crescita cui si può assistere in tali circostanze, se non adeguatamente sostenute dall'azione pubblica, non danno luogo ad uno sviluppo sociale. Soffermare, quindi, l'analisi sui casi di sviluppo locale che si sono avuti nelle aree meridionali assume particolare rilevanza, in quanto contribuisce a far emergere quali siano le condizioni che hanno consentito il processo di crescita, e permette di verificare concretamente in che modo può essere definita ed attuata una politica di intervento a sostegno delle attività di impresa nel Mezzogiorno ora che l'intervento straordinario ha cessato di essere.

## 2. *Perché si pone la questione delle istituzioni nel Mezzogiorno*

Proprio la modificazione dei contenuti, della natura e delle forme della regolazione economica e sociale a cui conduce la chiusura dell'intervento pubblico porta ad interrogarsi sull'esito futuro di questa decisione politica, ed a richiedere, anche, una diversa progettualità e capacità di gestione del processo di cambiamento che sarà in grado di produrre.

In alcune aree del meridione le attività di impresa nascono e si consolidano dando luogo a particolari modelli di sviluppo locale, in cui sono ben individuabili le caratteristiche di fondo che li connotano e che fanno emergere le peculiarità proprie dei contesti sociali ed istituzionali in cui vengono in essere.

Invece che porre l'accento su quei fattori spesso imputati come causa dello scarso sviluppo imprenditoriale nel meridione – in primis l'assenza e/o la scarsa capacità di cooperazione tra gli attori economici e sociali, che il recente dibattito sul libro di Putnam (1993) ha rimesso in luce, o la mancanza di una cultura imprenditoriale e, solo più raramente ormai, la scarsità di risorse economiche necessarie agli investimenti – si può tentare, rovesciando la prospettiva, di descrivere quali siano quei fattori che consentono comunque la nascita, il consolidamento e lo sviluppo di alcune imprese e quali i vincoli che esse incontrano nel loro percorso; ma, soprattutto, individuare quali siano le ragioni per cui la crescita economica non sempre riesce a tradursi in sviluppo sociale.

In questo nesso tra crescita economica e sviluppo sociale si pone la questione delle istituzioni nel caso meridionale. Il tema delle istituzioni assume una sua centralità nella spiegazione dei processi di sviluppo locale perché è nella relazione tra impresa e territorio ed in quella tra le risorse di cui questo dispone ed il modo in cui vengono organizzate ed usate che si rinviene concretamente il legame esistente tra mercato e società. Si tratta, in altre parole, di tenere presente quali siano i nodi che incidono sull'attività di impresa nel meridione, quale consapevolezza gli attori economici hanno di essi ed in che modo l'azione pubblica si può riqualificare non soltanto per sostenere il processo di sviluppo delle imprese ma anche per garantire che esso divenga sviluppo sociale, realmente diffuso a tutti i soggetti che vi prendono parte.

Si torna così alle regole – intese non soltanto in modo formale ma anche come norme informali che si affermano e derivano dalla condivisione di valori, cultura ed identità locali e che si sedimentano nel tempo – al modo in cui esse presiedono gli scambi e le relazioni tra i soggetti, alla loro applicazione ed ai costi che la loro mancata osservanza comporta.

### 3. *La ricerca*

Già ad iniziare dalla creazione di impresa, dai motivi che spingono alcuni soggetti, per dirla con North (1995), a divenire agenti del cambiamento economico, si nota una rete di rapporti e di relazioni istituzionalizzate che si dipanano dalla famiglia sino ad includere altre imprese e soggetti economici e che trovano il loro fondamento sia in regole e comportamenti orientati a norme di reciprocità che a comportamenti ed a orientamenti tipici del mercato. L'esistenza dell'impresa e la sua continuità nel tempo, cioè, discende e viene garantita attraverso alcuni meccanismi che fanno leva sulla rete familiare e parentale, sul modo in cui le risorse presenti sul territorio vengono organizzate ed utilizzate e sulle conseguenze di ciò in termini di sviluppo sul lungo periodo. Analizzando a fondo i processi attraverso i quali si stabilizzano e si strutturano le relazioni e le interazioni tra i diversi attori che danno forma e vita all'impresa, al mercato e alla società in cui essa si trova, al modo in cui essi si danno ed osservano le regole, agli equilibri e ai conflitti che si generano, si arriva ad individuare

come e perché alcune attività di impresa si sviluppano anche in un'area arretrata.

Come si struttura il mercato locale, come si forma quella imprenditorialità locale che dà luogo nel corso del tempo ad un processo di sviluppo economico? E quale relazione c'è tra tale sviluppo ed azione pubblica? Per addentrarsi in tali argomenti occorre, in primo luogo, analizzare quando e come la piccola impresa inizia a radicarsi sul territorio, poiché da ciò ne discendono alcuni tratti caratteristici che tuttora la connotano. Quei tratti cioè che lasciano intravedere un intreccio e un legame con la tradizione e la vocazione artigianale dell'area attraverso la sedimentazione di forme incipienti di divisione e di organizzazione del lavoro, e che introducono anche a quelle relazioni e a quei contenuti dello scambio economico e sociale tra gli attori che mostrano la loro specificità in questi casi di sviluppo locale. Ripercorrere la dinamica spaziale e temporale che ha segnato il passaggio e la trasformazione dalla fase artigianale a quella industriale delle piccole imprese del luogo conduce a definire le caratteristiche del loro percorso di crescita ed anche a riflettere sul modo in cui quest'ultimo si riconnette con l'attività di regolazione pubblica.

#### 4. *Come nasce l'impresa: la tradizione artigianale e la comparsa delle piccole imprese sul territorio*

I primi segnali di avvio dello sviluppo locale vanno rinvenuti nella tradizione artigianale del luogo, che comincia a svilupparsi ad iniziare dagli anni '30. Nel 1931 si contavano nel paese 11 botteghe artigianali di sartoria e 27 di calzolai ma, in soli 5 anni, nel 1936, i laboratori di sartoria diventarono 50 e quelli dei calzolai salirono a 63<sup>1</sup>. La nobiltà napoletana e la borghesia impiegatizia del tempo richiedevano ed apprezzavano il lavoro dei maestri artigiani in sartoria e nelle calzature. Qualcuno di questi, a quei tempi, già aveva qualche cliente in altre città italiane (Firenze, Bologna). Molti lavoravano, oltre che su misura, anche per i negozi di Napoli che fornivano, nel caso delle sartorie, i capi già tagliati che i sarti poi confezionavano. Nel processo lavorativo era coinvolta tutta la famiglia: il sarto tagliava la stoffa e la fodera da

<sup>1</sup> Fonte: Archivio Comunale.

applicare, cuciva le parti più complicate come le maniche e i colli, stirava e controllava il prodotto finito. Le altre operazioni, come applicare la fodera internamente, le tasche, i bottoni, fare le asole, venivano suddivise tra i diversi componenti della famiglia in relazione alle capacità dimostrate. Quando il lavoro aumentava, si faceva ricorso ad altre persone, generalmente ragazzi o ragazze che avevano già appreso parte del mestiere. In maniera piuttosto simile, i calzolai organizzavano il loro lavoro utilizzando le risorse familiari e qualche aiuto esterno in caso di necessità. Il calzolaio tagliava i fondi, sviluppava i numeri di forma, cuciva le tomaie, controllava tutto il processo lavorativo. Gli altri familiari orlavano, incollavano e così via. Questi artigiani, socialmente, vedevano riconosciuta la propria professionalità ed il possesso di un mestiere ma, economicamente, non avevano molte risorse. La famiglia continua ad avere un ruolo rilevante anche negli anni successivi, quando le piccole botteghe artigianali iniziano la loro fase di trasformazione:

Nella metà degli anni '50, quando mio padre era ancora vivo, tutta la famiglia lavorava intorno a lui, più altri ragazzi. Eravamo 8 o 9 persone. Mia madre orlava, una mia sorella anche. Io tagliavo, un'altra mia sorella cuciva, altri incollavano, mio padre controllava, ma tutti sapevamo fare un po' di tutto (intervista n. 2; imprenditore calzature).

Soltanto verso la fine degli anni '50, e ancor più negli anni '60 e '70, questo artigianato tradizionale dà luogo ad un processo di trasformazione in piccole imprese, anche in connessione con i mutamenti che avvenivano nell'agricoltura e nel commercio.

Agli inizi degli anni '50, le piccole imprese di calzature ed abbigliamento protagoniste dell'indagine sono ancora nella loro fase artigianale (la dimensione media delle aziende è di circa 4 addetti) ed occupano quasi la metà degli addetti manifatturieri<sup>2</sup>. Più in generale, il processo di industrializzazione avviene, in linea di tendenza con ciò che accadeva nell'economia nazionale, negli anni seguenti<sup>3</sup>. La legislazione straordinaria a favore del meridione

<sup>2</sup> Nel 1951, le imprese manifatturiere sono 76 (rappresentano il 22,4% dell'apparato economico locale ed occupano 440 addetti (il 44,2% del totale). Le imprese dell'abbigliamento e delle calzature sono 44, per un totale di 197 addetti ed una dimensione media di 4,4 occupati per ognuna. La loro incidenza sul totale delle industrie manifatturiere del tempo è del 57,8%, e nei termini dell'occupazione, il 45,8% (fonte: ISTAT, Censimento generale dell'industria, 1951).

<sup>3</sup> Nel 1961, le imprese manifatturiere da 76 divengono 215 e gli addetti registrano un aumento del 165% (da 440 a 1166) rispetto a dieci anni prima. Le imprese

– con l’istituzione della Cassa per il Mezzogiorno e l’attuazione dei primi interventi volti a creare delle infrastrutture – portò all’insediamento di grandi nuclei industriali, favorendo anche l’arrivo di investimenti privati di un certo rilievo<sup>4</sup>, così che alcune altre aziende di media dimensione vennero a stabilirsi nel territorio. L’arrivo delle prime imprese produce dei mutamenti anche all’interno della struttura familiare di questi artigiani. Le aspettative economiche e sociali create intorno a queste fabbriche inducono alcune famiglie – soprattutto quelle che erano ai limiti della sopravvivenza – ad attuare una sorta di allocazione della forza lavoro, suddividendola in base al genere. Così, quando potevano, i giovani maschi della famiglia andavano a lavorare nelle fabbriche, per avere un’occupazione ed un reddito sicuro, mentre le femmine (almeno nei primi periodi, quando ancora esistevano delle resistenze culturali nei confronti della loro emancipazione) continuavano a lavorare in famiglia. In questo periodo nascono anche alcune di quelle che saranno le future piccole aziende, a carattere familiare, degli attuali imprenditori. Come emerge dalle testimonianze dirette, la lavorazione è ancora completamente artigianale:

A quei tempi il lavoro funzionava molto più a mano. Facevamo anche il fondo della scarpa all’interno della bottega, mentre adesso lo compriamo dai «fondifici». Praticamente si tagliava la scarpa, si preparava e si orlava, poi la montatura veniva fatta a mano, e veniva suolata ancora a mano (intervista n. 2; imprenditore calzature).

Tra il 1960 e il 1970 si verifica il passaggio dall’artigianato alla piccola impresa. Le piccole aziende di abbigliamento e calzature crescono di dimensione ed aumenta vistosamente anche il numero degli addetti occupati. Esse arrivano al culmine del loro sviluppo mentre quelle degli altri settori entrano in un periodo di grandi difficoltà<sup>5</sup>. La svalutazione della moneta favorì la domanda di beni

dell’abbigliamento e delle calzature sono, nell’insieme, 36 per un totale di 155 addetti ed una dimensione media di 4,3 addetti. Il loro peso relativo agli altri stabilimenti manifatturieri dell’area comunale è del 16,7%, sul totale degli addetti dell’industria è invece del 13,3% (fonte: ISTAT, Censimento generale dell’industria, 1961).

<sup>4</sup> In questo periodo, infatti, si insediarono sul territorio comunale sia la succursale di un’industria tedesca di tessuto sintetico, che occupava circa 200 dipendenti, sia un biscottificio con più di 150 addetti, la cui casa madre si trovava a Perugia.

<sup>5</sup> Nel 1971 le imprese, che erano 215 nel decennio precedente, calano a 92 (con un decremento del 57,2%) ma la loro diminuzione viene compensata da un aumento degli addetti del 34,7%. Rimane comunque il fatto che più del 70% degli occupati lavora nell’industria. Le imprese dell’abbigliamento e del calzaturiero sono 27 (di queste 9 aziende

non standardizzati e la produzione artigianale dell'area trovò una sua collocazione nei mercati esteri (Germania, Francia, America). I piccoli produttori artigianali videro, dunque, crescere la richiesta dei loro prodotti. Alcuni di essi, per far fronte alla elevata domanda, avevano raggiunto ragguardevoli dimensioni in termini di addetti:

Man mano che aumentava la richiesta ci siamo ingranditi, siamo arrivati anche ad un momento che avevamo 100 addetti. Con cento operai riuscivamo a fare 300 paia al giorno (intervista n. 1; imprenditore calzature).

Nel decennio successivo il fenomeno si consolida<sup>6</sup> nonostante la crisi che, questa volta, investe direttamente i settori interessati. A tale crisi gli imprenditori rispondono adottando varie strategie, tra cui un ampio ricorso al lavoro sommerso.

Sin da questi primi accenni emerge, dunque, che la crescita delle piccole imprese sul territorio deriva da un processo di attivazione delle risorse locali. D'altronde lo stesso intervento pubblico, almeno nelle forme che assume inizialmente, si configura, in questo processo, come una variabile che va ad incidere su di esso in modo piuttosto indiretto: la media e grande industria locale che si insedia sul territorio utilizzando, come si è detto, incentivi pubblici, opera in settori differenti da quelli in cui si sviluppa la piccola impresa locale e, pertanto, non dà luogo – o meglio, non ha relazioni da questo punto di vista – a fenomeni di indotto o di decentramento produttivo così come accaduto in altre aree. E, tuttavia, per certi versi, le piccole imprese si sono giovate della presenza di questi grandi complessi: essa ha comunque contribuito a diffondere una cultura industriale nel territorio, che ha avuto una sua influenza soprattutto sul mercato del lavoro locale.

sono artigiane) per un totale di 500 addetti (47 sono gli addetti delle aziende artigiane). La dimensione media delle aziende, ad esclusione di quelle artigiane, è di 25,1 addetti. L'incidenza sul settore manifatturiero è del 29,3% per le imprese e del 31,8% per gli occupati (fonte: ISTAT, Censimento generale dell'industria, 1971).

<sup>6</sup> Nel 1981, gli addetti nelle imprese industriali continuano a crescere, arrivando a rappresentare il 57,7% degli altri settori di attività pur essendo soltanto il 21,5% delle imprese totali. Le imprese dell'abbigliamento e del calzaturiero sono 61 (di cui 35 artigiane) ed hanno da sole 960 addetti (127 dell'artigianato). La dimensione media degli addetti per impresa, ad esclusione di quelle artigianali, è di 32 per ognuna. Il peso relativo dei due comparti sul totale degli stabilimenti manifatturieri diventa del 43,2%, mentre sul totale degli addetti è del 36,6% (fonte: ISTAT, Censimento generale dell'industria, 1981).



### 5. *La formazione dell'imprenditorialità locale: imprenditori per tradizione e di mestiere*

Nelle aree scarsamente industrializzate uno dei limiti allo sviluppo di attività di impresa – oltre alla scarsità di capitali – è la disponibilità di risorse imprenditoriali, cioè di quel complesso di attitudini e conoscenze per riconoscere, mobilitare ed organizzare i fattori necessari per la produzione. Il processo di formazione dell'imprenditorialità è graduale e cumulativo, e deriva da un apprendimento soggettivo che molto spesso si intreccia e si identifica con la formazione della stessa tradizione industriale di un'area. Come si è visto, le premesse da cui discende la cultura economica locale risiedono in quella tradizione che ha consentito lo sviluppo di attitudini individuali attraverso la frequenza dei contatti e delle transazioni economiche fornendo l'opportunità per la trasmissione di informazioni, di idee, di competenze. Entro un determinato territorio si danno così soggetti portatori di una identità e di una storia sociale ed economica che ne delineano la specificità: capitali e risorse produttive risultano strettamente legate al modo in cui istituzioni, politica, reti di relazioni e fiducia tra gli individui, ne consentono l'uso e l'accesso. Il mercato locale si afferma, così, come strutturazione di uno spazio sociale, in cui azioni soggettive si combinano con risorse preesistenti. Le decisioni ed i percorsi imprenditoriali risultano strettamente connessi e vincolati alla famiglia di origine che influenza la formazione dell'imprenditorialità locale in più aspetti del percorso lavorativo e formativo:

Mio nonno era calzolaio, i nonni di padre e di madre erano calzolari, io sono nato da una famiglia artigiana... Ho cominciato da ragazzo, appena finito le scuole medie... avevo tredici anni, andai a fare il tagliatore in una fabbrica del paese... A diciotto anni me ne andai a Napoli da un modellista per imparare a fare il modellista e a usare le macchine per calzature. Poi ho lavorato con mio padre, tagliavo le scarpe. Nella bottega della mia famiglia lavorava pure mia madre che orlava e due mie sorelle, una di queste tuttora «prepara», funge da capofabbrica. Noi siamo la terza generazione, dopo mio nonno e mio padre. Io spero che i miei figli proseguano nell'attività (intervista n. 2; imprenditore calzature).

La divisione dei ruoli interni, la socializzazione all'attività lavorativa familiare e la riproduzione di una cultura orientata a valori acquisitivi mostrano la loro incidenza nella creazione e nell'organizzazione lavorativa delle imprese locali. Molti imprenditori hanno raccontato che il loro lavoro si è tramandato e trasformato attraverso le generazioni familiari.

TAB. 1. Professione del padre

	N	%
Sarto	12	26,7
Calzolaio	4	8,9
Operaio calzaturiero	6	13,3
Operaio edile	5	11,1
Operaio industria	3	6,7
Commerciante	4	8,9
Impiegato	3	6,7
Imprenditore	3	6,7
Lavoratore agricolo	2	4,4
Altro	3	6,7
Totale	45	100,0

Fonte: Nostra indagine.

I loro padri, infatti, hanno svolto o svolgono tuttora per lo più un'attività artigianale, 35,6%, o operaia, 31,1%, in alcuni casi sono essi stessi imprenditori (cfr. tab. 1). Non di rado si trovano nella stessa azienda padri e figli che gestiscono insieme l'attività. Questi ultimi rappresentano la seconda o talvolta la terza generazione dell'imprenditoria familiare e sono, spesso, alla guida dell'azienda familiare sin dall'inizio del loro percorso lavorativo.

La rete familiare e parentale è un sostegno soprattutto per i più giovani, che ad essa si rivolgono più frequentemente, ricevendo un primo orientamento, consigli ed aiuti economici e lavorativi. Le risorse che essi investono sono state, in qualche modo, già acquisite e sedimentate lungo la storia della famiglia di origine, la loro traiettoria lavorativa risulta già preconstituita, per quanto molti hanno tenuto a sottolineare che «lavorare nella fabbrica è una scelta». La famiglia, dunque, diviene il centro dal quale si dipanano decisioni e strategie che vanno ad influire anche sull'attività imprenditoriale: essa si configura come un'unità di produzione (Paci 1992), in cui i percorsi di vita dei suoi membri si snodano e sono paralleli alle vicende dell'impresa e alle sue trasformazioni. Il sostegno familiare per coloro che entrano in azienda, o per quelli che si accingono a costituirne una, diviene così molto forte (cfr. tab. 2) e si attua tramite la possibilità di accedere a tutte le risorse, materiali ed immateriali, che la famiglia ha a disposizione.

La continuità e l'esistenza dell'impresa nel tempo viene, quindi, garantita attraverso il naturale ricambio generazionale. Il processo

TAB. 2. *Da chi si è ricevuto aiuto a secondo del settore*

	Abbigliamento		Calzaturiero	
	N	%	N	%
Nessuno	9	34,6	3	15,8
Familiari/parenti	13	50,0	12	63,2
Soci	3	11,5	4	21,1
Altro	1	3,8	–	–
Totale	26	100,0	19	100,0

Fonte: Nostra indagine.

TAB. 3. *Modalità di costituzione dell'azienda e motivo della costituzione*

	Conoscenze precedenti		Investimento personale		Non avevo alternative		Attività genitori	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Costituita da solo	20	62,5	4	50,0	–	–	1	25,0
Non cost. da solo	12	37,5	4	50,0	1	100,0	3	75,0
Totale	32	100,0	8	100,0	1	100,0	4	100,0

Fonte: Nostra indagine.

avviene senza fratture e, tranne il caso di vicissitudini particolari, fa leva sulla trasmissione del capitale accumulato, della proprietà dell'impresa e, soprattutto, di una forte cultura lavorativa. Si socializza, cioè, quello che per molti versi è stato, per le prime generazioni di imprenditori locali, l'unico capitale di cui si disponeva: il saper fare, il mestiere.

Le competenze lavorative si apprendono soprattutto nell'azienda familiare, ma la tradizione artigianale del luogo – e la «cultura» della fabbrica che ad essa si accompagna – e la presenza di tante piccole imprese offrono anche l'opportunità di avere delle esperienze professionali come lavoratore dipendente che in alcuni casi possono poi condurre alla decisione di costituire una propria impresa (cfr. tab. 3).

All'imprenditore *per tradizione* si affianca, dunque, quello di *mestiere*. Quest'ultimo ha un'estrazione sociale medio-bassa, non possiede, nella fase iniziale, molto capitale da investire, ma conosce bene l'attività in cui ha costituito l'impresa, perché l'ha svolta precedentemente come lavoratore salariato.

L'apprendistato avviene, una volta terminato il percorso scolastico generalmente non troppo lungo<sup>7</sup>, andando a lavorare in impresa ed iniziando a prendere parte al processo produttivo. Successivamente, utilizzando le risorse professionali, si matura la decisione di creare l'impresa. La formazione acquisita sul lavoro diventa così più rilevante di quella generica, e coloro che si attivano più frequentemente in modo autonomo a costituire la propria impresa, pur non avendo, talvolta, un livello di istruzione molto elevato, sembrano avere maggiori capacità organizzative e tecniche da spendere sul mercato:

Stavo come caporeparto in un'azienda di abbigliamento e calzature in pelle di Napoli. Avevo 17 anni quando ho cominciato a lavorarci, prima ero stato in altre piccole fabbriche. Mano mano sono diventato pratico di tutta la lavorazione e a un certo punto ho cambiato perché un mio parente mi ha detto che una azienda di Napoli assumeva, così ho deciso di andare e mi hanno preso. Lì stavo bene, lo stipendio era buono, ma io vedevo che c'era molta richiesta, così ho cominciato a pensare che forse era l'ora di mettermi in proprio (intervista n. 8; imprenditore abbigliamento).

Nel percorso sinora delineato appare, dunque, che la nascita della piccola impresa e la strutturazione del mercato locale avviene attraverso un processo di acquisizione di alcune risorse, esistenti sul territorio, che vengono allocate socialmente. L'impresa, cioè, assume sempre più le sembianze di un'istituzione che risponde a comportamenti e a regole sociali. Le condizioni in cui nasce derivano da forme di cooperazione sociale fondate soprattutto sulla famiglia che, attraverso forme di scambio di diverso tipo, consente di stabilizzare i rapporti economici e di dar loro una continuità nel tempo e nello spazio. Ma l'esistenza dell'impresa deriva anche da un contratto sociale stipulato con altri soggetti, tra cui i lavoratori, a condizioni, come si dirà tra poco, non sempre eque. In questo nesso tra economia e società, pertanto, già si intravede la mancanza di una mediazione delle istituzioni pubbliche nel governo del mercato locale, ma ciò si avverte ancor di più nell'analisi dell'economia sommersa e del modo in cui essa si riconnette al processo di nascita e di sviluppo delle imprese locali.

<sup>7</sup> L'interruzione del percorso di studi e il livello medio-basso dei titoli conseguiti – nel 44,4% dei casi si tratta di persone in possesso di una licenza di scuola media inferiore, il 15,6% ha la licenza elementare e il 35,6% un diploma di scuola superiore – sembra segnalare ancor di più che si è in presenza di una imprenditoria di mestiere, che ha iniziato abbastanza precocemente a lavorare e che si è formata attraverso le esperienze avute in altre aziende, o anche nella stessa impresa.

## 6. *L'economia sommersa e il mercato del lavoro: regole e negoziazioni*

Non basta, infatti, quanto affermato sinora per spiegare come nascono e si consolidano le piccole imprese sul territorio. Di fatto, se oltre a guardare alla creazione di impresa, si considera anche il «come» si fa impresa, emerge la rilevanza del lavoro sommerso nella produzione su piccola scala a livello locale. Alcune di queste imprese svolgono la loro attività in modo regolare (anche se quasi sempre sottodimensionando il numero reale degli addetti), altre evadono in parte la normativa fiscale e/o quella del lavoro, una parte di esse, poi, semplicemente non esiste nelle statistiche ufficiali. I dati del censimento e quelli provenienti da altre fonti, non riescono, infatti, a registrare e a contabilizzare questo fenomeno. Ciò nonostante qualche cifra, seppur approssimativa, sull'entità del lavoro sommerso, emerge dall'indagine che si è svolta. Considerando soltanto i dati sugli addetti forniti dalle aziende intervistate<sup>8</sup>, gli occupati nei due settori risultano essere 1031 (656 nell'abbigliamento e 375 nelle calzature) per 45 imprese (che sono meno della metà dell'universo rinvenuto). I dati ufficiali invece, ne registrano nell'area circa la metà (548) pur essendo pressoché uguale (42) il numero delle imprese (cfr. tab. 4).

Non è semplice, dunque, dire con certezza quanti siano complessivamente coloro che sono impiegati nelle fabbriche del territorio e, tuttavia, la loro rilevanza numerica, seppure importante, non riesce probabilmente a rendere la reale incidenza che essi hanno nei meccanismi di accumulazione produttiva dell'area, principalmente nella fase di avvio dell'attività.

Quando ho cominciato eravamo in otto, nessuno era messo a posto. Avevo già un lavoro in una fabbrica, quando ho cominciato a lavorare da solo. È capitato quando c'è stato il boom delle scarpe, venivano richieste più scarpe però il titolare non ce la faceva. Così, un giorno, lui stesso mi ha detto che mi poteva affittare delle macchine, qualche ragazzo lo trovavo, e lui avrebbe passato una parte della

<sup>8</sup> È bene precisare che si sta facendo riferimento agli addetti, regolari ed irregolari, che gli imprenditori hanno detto effettivamente di utilizzare nel processo produttivo. È chiaro che alcuni imprenditori potrebbero, comunque, avere nascosto il numero effettivo degli occupati. In questo caso l'approssimazione andrebbe sempre calcolata per difetto e non per eccesso, e questo significherebbe addirittura che il numero degli addetti sia ulteriormente sottostimato. Ad ogni modo, l'esperienza diretta ed il fatto che l'indagine non sia di natura fiscale, come è stato opportunamente spiegato agli intervistati, induce a ritenere che le informazioni ottenute siano aderenti alla realtà del caso.

TAB. 4. *Imprese e addetti indagine e CERVED - Area comunale - I semestre 1994*

	Indagine			CERVED		
	Imprese del campione	Addetti del campione	Universo delle imprese	Imprese con add. dichiarati	Addetti dichiarati	Totale Imprese
Abbigliamento	26	656	67	27	391	54
Calzature	19	375	35	15	157	22
Totale	45	1031	102	42	548	76

Fonte: Nostra indagine; CERVED, Napoli.

lavorazione... Adesso a lavorare siamo 22, ci sono ancora alcuni operai con cui iniziai. Appena ho potuto, li ho messi a posto, insieme a tutti gli altri (intervista n. 3; imprenditore calzature).

L'abbondanza di manodopera a basso costo che caratterizza il mercato del lavoro meridionale può divenire uno dei fattori che, in alcuni casi, facilita la decisione di intraprendere. Nelle aree ancora arretrate, come quella meridionale, dove la formazione di capitale continua ad essere bassa, vi sono evidenti difficoltà nel reperire risorse proprie da impiegare in attività imprenditoriali e, pertanto, si finisce spesso per sopperire alla carenza di capitali di investimento facendo leva soprattutto sul lavoro irregolare. Tuttavia, rimangono aperti alcuni interrogativi che riguardano le ragioni per cui non sempre si riesce a consolidare e a sviluppare ulteriormente l'attività di impresa, nonostante molte risorse siano in tal modo sottratte all'economia regolare. Gli imprenditori che evadono il fisco o che non pagano i contributi previdenziali hanno una capacità di accumulazione e di riproduzione del capitale superiore a coloro che invece operano correttamente, unitamente alla possibilità di risparmiare sui costi e di rendere per questo il prezzo di vendita particolarmente competitivo. La persistente condizione di arretratezza in cui sono molte piccole imprese locali può essere allora spiegata considerando soprattutto la minore produttività dei fattori e la loro modalità di impiego, elementi che rimandano ad una capacità di gestione orientata in modo tradizionale e scarsamente innovativa.

I motivi che conducono gli imprenditori meridionali a rimanere nell'arretratezza e li spingono talvolta a non investire ed i comportamenti che adottano, dunque, non vanno letti soltanto alla luce di una razionalità economica, che pure possiedono, ma anche

in considerazione di altre variabili culturali e sociali che li influenzano e che derivano dal contesto in cui si trovano ad operare. E vanno analizzati considerando anche il modo in cui essi si relazionano con le strategie dell'offerta di lavoro locale. Come leggere altrimenti, in questo processo, lo stesso comportamento dei lavoratori che pur accettano di impiegarsi a regole e a condizioni che esulano da quelle che reggono istituzionalmente il mercato del lavoro? E, in questo senso, come spiegare il ruolo che assume la regolazione istituzionale se non intendendola come un quadro formale all'interno del quale si sostanziano poi comportamenti e strategie tesi ad aggirarla? È qui, allora, che entra in gioco, ancora una volta, il modo in cui l'impresa si radica profondamente nel territorio e nelle istituzioni locali, traendo sì da essi le risorse ma finendo per incorporarne anche i limiti.

Per quanto, infatti, si dia per acquisito ormai che il mercato del lavoro è anch'esso una istituzione sociale in cui il concetto di equità diviene uno dei requisiti che ne spiega il funzionamento (Solow 1994), mettendo così in campo l'influenza della regolazione sociale nelle strategie e nei comportamenti dell'offerta di lavoro, si nota che non sempre è semplice definire quale accezione tale concetto abbia nei casi concreti e quali conseguenze comporti anche nei processi di sviluppo economico. Le condizioni di vita e di lavoro del sommerso, su cui si è in parte basato lo sviluppo delle piccole imprese locali, rendono, infatti, evidente che si è in presenza di un meccanismo di accumulazione capitalistico fondato essenzialmente sul basso costo del lavoro. Le ripercussioni che questo fenomeno ha sul piano della crescita e dello sviluppo non sono soltanto economiche ma investono le relazioni, i contenuti e la forma della contrattazione sociale tra i soggetti che partecipano all'attività di impresa ed il modo in cui traggono ed acquisiscono da essa risorse. Le retribuzioni dei lavoratori<sup>9</sup> non sono tali, se non per le figure professionali più qualificate, da consentire di poter parlare di crescita e di sviluppo diffuso; ciò nonostante essi prendono parte a – e sono parte di – quelle modalità di funzionamento dell'impresa. Bisogna, allora, per capirne il motivo, andare oltre, e reinserire l'economia nel sociale, interpretando le regole che i soggetti sociali si danno e le condizioni a cui le

<sup>9</sup> Le famiglie plurireddito degli operai con cui si è discusso hanno delle entrate mensili che si aggirano mediamente su 1.800.000-2.000.000 netti.

accettano. Se si discute di ciò, la realtà diventa molto più complessa, perché percorsi e scelte soggettive si intrecciano con strategie familiari, con relazioni sociali, con opportunità e vincoli oggettivi del contesto. Tutto questo tende, in qualche modo, a relativizzare e a rendere, se così si può dire, più accettabile la propria condizione di vita e di lavoro ai soggetti sociali che la sperimentano<sup>10</sup>.

In questo modo, il conflitto si sminuisce, poiché in ogni caso il datore di lavoro è colui che garantisce occupazione. Il paternalismo che si nota in molti rapporti, con la subordinazione verso chi detiene il potere economico, viene mascherato, ed anche superato, recuperando i rapporti sociali che sono alla base dello scambio di mercato tra i soggetti. Non è, cioè, soltanto la prestazione lavorativa contro la percezione del salario, ma sono anche i comportamenti e le prassi consolidate tra le due parti che spiegano come si arrivi a determinare quel punto di minimo al di sotto del quale non è conveniente, per entrambi, scendere. Vi sono delle regole informali che sono accettate da entrambe le parti e che in qualche modo attutiscono ciò che prescrivono le regole del mercato del lavoro. Così, da un lato, il comportamento degli imprenditori viene legittimato considerando che, in un contesto come quello meridionale, egli ha avuto, in ogni caso, il coraggio di rischiare capitali e mezzi propri, ed è riuscito ad emergere in una situazione di difficoltà oggettiva<sup>11</sup>.

Di questi tempi non è facile avere un'attività, e quello [il datore di lavoro] ha la responsabilità di tutti noi. Da questo punto di vista, lo si può capire se fa qualche imbroglio anche nei nostri confronti (intervista n. 20; operaio calzaturiero, 27 anni, scuola media).

<sup>10</sup> Le considerazioni seguenti si appoggiano ad un'analisi di tipo qualitativo, che considera le biografie – ma anche i colloqui informali e le discussioni avute con alcuni operai durante l'indagine – di 12 occupati in piccole aziende della zona. Essi sono stati scelti tenendo presente il settore aziendale (sei lavorano in aziende di abbigliamento e sei in aziende di calzature) e la loro condizione di regolarità o irregolarità (vi è da precisare, a tale proposito che si è deciso, data la vasta diffusione dell'informale, di intervistare un maggior numero, otto, di irregolari).

<sup>11</sup> Talvolta, durante le diverse discussioni avute con gli operai, essi partivano da posizioni conflittuali e da duri commenti che riguardavano il come si fa impresa nel meridione, sottolineando soprattutto lo sfruttamento del lavoro; quando si arrivava poi a parlare della loro specifica situazione, i toni diventavano diversi. «Il padrone» è pur sempre «il padrone» ma è anche un uomo di successo. Nell'immaginario collettivo, le componenti che rendono particolarmente il mito dell'uomo che si è costruito da solo il proprio destino, ci sono tutte. C'è la mobilità e l'ascesa sociale da famiglie la cui origine è operaia o artigiana; c'è il lavoro e la laboriosità; c'è il superamento dei vincoli del contesto locale.



Dall'altro, pur essendo costretti, in assenza di altre opportunità, ad accettare giocoforza le condizioni che vengono imposte, si trovano spazi e margini di azione per renderle meno aspre. Le regole di funzionamento del mercato del lavoro esterno ed interno si fondano non solo sul consenso esistente tra le controparti, ma anche, o meglio, soprattutto, su quello sociale. I lavoratori più anziani, ed i lavoratori giovani ma maschi, sono socialmente legittimati ad aspirare ad un'occupazione garantita, o quanto meno ad una retribuzione adeguata (i primi perché hanno, in genere una famiglia; i secondi perché il maschio è colui che deve produrre reddito). Gli imprenditori hanno presente e condividono ciò, pertanto tendono a trovare delle modalità di assunzione e di retribuzione che, in qualche modo, tutelino e proteggano questi soggetti. In queste strategie sono coinvolti a più ampio raggio la famiglia e le reti parentali ed amicali. La famiglia diventa il luogo delle decisioni e delle scelte economiche e, nei comportamenti familiari, si ritrovano anche gerarchie e valori culturali che influiscono sui modi e sui tempi di allocazione della forza lavoro. Vi è una precisa distinzione tra maschi e femmine nei percorsi lavorativi, nel senso che non soltanto le donne rappresentano il segmento debole e per questo più richiesto nel mercato del lavoro locale, ma anche perché diversa è la predisposizione della famiglia nella ricerca del lavoro a seconda del genere. Nel caso delle donne, ci si accontenta di trovare un'occupazione precaria, sottoretribuita, anche soltanto temporanea, che serva ad integrare i redditi prodotti nelle attività principali dagli uomini.

Andavo a lavorare in fabbrica perché la mia famiglia non si poteva permettere di pagarmi il matrimonio. Penso che non ero pagata bene, prendevo 700.000 lire al mese, però per una donna, che non è capo di famiglia, va bene. Adesso avrei voluto continuare, perché mio marito è muratore e quando piove non lavora, però ho il bambino piccolo e non potevo uscire tutto il giorno. Mi portano perciò il lavoro a casa, e io guadagno un poco di meno ma sto meglio (intervista n. 18; orlatrice, 22 anni, scuola media).

In ultimo, vi è da considerare l'influenza sul mercato del lavoro degli scambi con il ceto politico locale, che, pur non essendo diretti, agiscono su un altro versante: quello dell'assistenza e dei sussidi clientelari (Pugliese 1992). L'erogazione di risorse pubbliche, integrando i redditi da lavoro, ha contribuito a mitigare i conflitti lavorativi e quelli sociali tenendo bassi i costi della manodopera e sostenendo i costi di produzione e riproduzione

familiare e sociale. Il rapporto tra incentivi pubblici ed impresa si è così giocato su altri versanti, evidenziando che non necessariamente la relazione tra arretratezza economica e sussidi agisce da blocco allo sviluppo economico, ma può divenire talvolta una condizione permissiva per esso (Mutti 1994).

In definitiva, le regole che governano il mercato del lavoro locale sembrano derivare da una serie di accordi che le controparti si danno ed osservano, ma ciò non significa, come si è visto, che esse producano degli effetti sociali positivi, o equi. In queste imprese, cioè, le norme di reciprocità configurano un rapporto diadico, in cui in qualche modo viene esclusa o aggirata la garanzia, da parte di terzi, di vedere applicate delle norme istituzionali. Ma ciò dipende anche dalla poca incisività delle istituzioni preposte al controllo dell'osservanza delle regole. Quando essa è debole o incontra difficoltà vuol dire che la società non riesce a governare la propria economia (Streeck 1994).

### *7. Impresa, istituzioni sociali e sviluppo*

L'attività di impresa, come si è visto, non prescinde dalle caratteristiche del contesto sociale in cui si trova, ma finisce per incorporarle; nel nesso tra impresa ed ambiente si possono individuare le cause di alcuni di quei nodi che ostacolano lo sviluppo di entrambi. La dimensione sociale del processo economico si rinviene in quella dinamica che fa emergere la rilevanza delle strutture originarie e porta anche ad interrogarsi sul modo in cui eventuali discontinuità o fratture sono state poi incorporate e mantenute anche successivamente. Le modalità di organizzazione che l'impresa si è data appaiono sempre più determinate da una forma di adattamento, ma anche di valorizzazione, delle risorse economiche e delle identità territoriali. Tuttavia, il suo sviluppo appare limitato, nelle forme che assume, da quelle stesse condizioni che ne hanno permesso o facilitato la nascita.

Ciò diviene manifesto principalmente nell'organizzazione della produzione e nelle modalità di gestione dell'impresa: organizzazione gerarchica del lavoro e cultura aziendale paternalistica diventano il riflesso del modo in cui si concepiscono e ci si rapporta con le risorse usate nel processo produttivo. In molte di queste aziende non esiste una chiara distinzione tra il ruolo manageriale e quello imprenditoriale.

In fabbrica ogni giorno faccio molte cose. Mi occupo degli operai, gli dico che cosa devono fare, come prendere il principio, anche se ormai il più delle volte sanno già cosa fare. Poi controllo le altre cose, clienti da chiamare, spedizioni da fare. La maggior parte del tempo e quello che più mi dà soddisfazione è comunque cucire: ribatto, metto a misura, ci vuole sempre la mano mia (intervista n. 7; imprenditore abbigliamento).

Le attività che non hanno una diretta connessione con la funzione produttiva vengono considerate come marginali in una conduzione dell'impresa il cui campo di definizione sembra ancora essere tra l'artigianale ed il manifatturiero. La capacità pratica dell'imprenditore così come la sua limitata capacità ad innovare hanno già origine nella sua formazione. Il passaggio dal lavoro manuale a quello organizzativo impone dei cambiamenti che non sempre si è in grado di affrontare e che si ripercuotono in una gestione dell'azienda che mira, talvolta, più alla sopravvivenza sul mercato che alla competitività. Le competenze acquisite tramite un apprendistato presso altri artigiani o presso la stessa azienda familiare raramente vengono completate da un apprendimento relativo alle problematiche manageriali dell'impresa. Accade così che nella loro concezione dell'attività lavorativa la produzione diviene l'unico aspetto della gestione ad assumere una centralità rilevante. Produrre alcune funzioni all'interno dell'impresa oppure acquistarle all'esterno è una decisione che deriva dal confronto di una serie di elementi, alcuni dei quali si basano sulla comparabilità dei costi economici di una scelta piuttosto che di un'altra, mentre altri si possono far risalire a motivazioni differenti, che mettono in campo la relazione che tali scelte hanno con i vincoli o le possibilità che la società di appartenenza pone.

Lo stesso caso delle imprese del sommerso dimostra chiaramente l'ambivalenza di un sistema di regole che trae dall'informalità il suo sostentamento ed anche la possibilità di una riduzione dei costi economici, ma che di fatto, per le imprese stesse che praticano questi comportamenti, assolve delle vere e proprie funzioni latenti, inducendo spesso anche la concorrenza ad adottare analoghe strategie. D'altronde, l'assenza di un contratto che possa offrire delle garanzie formali a rispetto delle transazioni non induce gli imprenditori, anche se potenzialmente disposti, ad introdurre innovazioni organizzative o tecniche. Le modalità con cui avvengono la produzione e lo scambio economico rivelano, infatti, una certa capacità del sistema economico locale di trovare dei meccanismi di aggiustamento che combinano regole di mercato e norme sociali. Fiducia e recipro-

cità regolano gli scambi e le transazioni tra gli imprenditori, le altre imprese, i clienti e i fornitori. La rete di relazioni in cui l'impresa si trova viene gestita attraverso rapporti consuetudinari e stabilizzati nel corso del tempo:

Con alcuni fornitori ci conosciamo da quando è nata l'impresa. Con \*\*\* si può dire che siamo cresciuti insieme, ... e io mi sono sempre servito da lui perché anche quando ho avuto delle difficoltà non si è mai tirato indietro, mi ha sempre detto di non preoccuparmi di lui... quando potevo avrei pagato (intervista n. 1; imprenditore calzature).

Tali rapporti, però, generano anche gerarchie e dipendenze che finiscono spesso per tradursi nell'acquisizione di un diverso potere nello scambio, che conduce in alcuni casi a determinare lo stesso assetto della divisione territoriale del lavoro. La ricerca di modalità di produzione che permettano di abbattere ulteriormente i costi produce accordi e forme di transazione che vanno talvolta a modificare la struttura organizzativa interna, esternalizzando alcune parti del processo produttivo, sino a giungere alla creazione di nuove imprese che tuttavia non hanno lo stesso margine di contrattazione.

Non siamo in grado ancora di poter comprare le macchine, è il nostro secondo anno di attività, però appena possibile lo faremo, i prezzi li fa lui, lui ci dice quanto dobbiamo fare, lui ci fa capire che se non facciamo così alla scadenza si riprende tutto (intervista n. 3; imprenditore calzature).

Non sono solo le relazioni tra le imprese a mettere in luce la presenza di norme sociali nel processo economico. Anche quello che si può definire un sistema di formazione professionale locale – e il modo in cui si è generato ed il suo funzionamento – è un ulteriore esempio di ciò che si è detto. La formazione dei lavoratori, infatti, avviene generalmente all'interno delle piccole imprese che sopperiscono, in tal modo, all'assenza di corsi di formazione professionale istituzionali.

La professionalità gliela insegniamo noi, per esempio, è stata una soddisfazione sentire dire da una ragazza che aveva lavorato per noi, e che oggi è responsabile in un'altra fabbrica, che tutto quello che ha imparato lo deve a noi... ha imparato tutto da me, ed io non ci ho ricavato, perché quando lavorava da me era stipendiata, e nei primi tempi non mi ha reso per quello che le davvo (intervista n. 6; imprenditore abbigliamento).

Proprio da tale assenza discendono alcune implicazioni. In

primo luogo, lo scarso sviluppo delle risorse umane – derivante principalmente dalle caratteristiche della stessa domanda di lavoro, che, in una sorta di circolo vizioso, addestra il proprio personale usando le competenze, per certi versi limitate, che essa stessa è in grado di offrire – si ripercuote sia sul livello di qualificazione della forza lavoro aziendale che sulla competitività delle aziende. Per di più, il consistente impiego di manodopera femminile che si rileva nelle fabbriche – con i precari percorsi di studio e di lavoro a cui sono sottoposte, le basse posizioni occupazionali e retributive ricoperte, la loro stessa assenza nel ruolo imprenditoriale – tende a produrre una segregazione di genere che diviene ancor più rilevante se si considera l'incidenza del contesto territoriale. Il mancato sostegno in termini di servizi, assistenza, asili nido ecc. pesa, cioè, sulle condizioni di lavoro e di vita. In altre parole, la discriminazione, per queste donne lavoratrici, avviene su più versanti, e il rapporto non risolto tra lavoro produttivo (remunerato) e vincoli familiari e riproduttivi lascia intendere che i costi sociali dello sviluppo delle piccole imprese locali ricadono per larga parte su di esse.

In secondo luogo, il discorso sulla qualificazione professionale non si può circoscrivere alla sola dimensione aziendale. Esso investe un quadro di tematiche a più ampio raggio che coinvolge le istituzioni locali e le loro modalità di funzionamento ma anche quelle identità sociali e territoriali che, combinandosi, mostrano segnali ambivalenti. Queste ultime sembrano da un lato valorizzare le risorse umane (come mostra la nascita e la diffusione di una imprenditorialità locale), mentre dall'altro conducono a processi di esclusione e di dequalificazione della forza-lavoro. A ciò concorrono in diverso modo, con la loro assenza, anche le istituzioni preposte, finendo per rafforzare ed in taluni casi legittimare tali processi. Accade così, come si è mostrato sinora, che i costi di transazione economica possano anche, nel breve periodo, diminuire per l'emergere di meccanismi sostitutivi e compensativi, come il fondare le relazioni sui legami familiari, comunitari o fiduciari, ma non annullano il peso che altri fattori – quali i costi di informazione e di contrattazione, le imperfezioni del mercato, i costi della burocratizzazione – esercitano sui processi di innovazione economica e sulle forme di organizzazione (Triglia 1989; Esposito 1990). Le istituzioni sociali, quindi, se per alcuni versi diminuiscono i costi delle transazioni garantendo, attraverso l'accettazione e la condivisione di alcune norme, il normale

svolgimento degli scambi, dall'altro finiscono per svolgere una funzione per così dire antitetica, ostacolando l'emergere di regole e forme di intervento che siano ugualmente valide per tutti gli attori.

8. *Si può prescindere dalle istituzioni pubbliche (e dal loro funzionamento) nel processo economico?*

Fin qui, dunque, l'analisi si è incentrata, per così dire, sui fattori interni allo sviluppo economico che hanno al contempo generato ed alimentato un processo di sviluppo imprenditoriale. Ma, anche, si sono sottolineati i limiti economici e sociali che lo accompagnano. Si tratta, ora, di introdurre un ulteriore elemento nella discussione sinora compiuta, che riguarda l'incidenza che la regolazione pubblica può avere nel processo di crescita locale, e, conseguentemente, i possibili mutamenti, contenuti e modalità di sostegno dell'azione pubblica, in mancanza dei quali il processo di crescita economica non riesce a dar luogo ad un medesimo processo di sviluppo sociale.

Lo sviluppo delle attività imprenditoriali sembra derivare, come si è argomentato, dall'attivazione di alcuni meccanismi posti in essere in modo spontaneo dagli attori economici locali che hanno teso a compensare, e talvolta ad aggirare, vincoli di diversa natura. Da ciò, peraltro, emerge anche una certa convergenza con quanto è accaduto in altre aree ad economia diffusa, in cui, allo stesso modo, ha prevalso una regolazione microsociale dell'economia sebbene all'interno di una cornice istituzionale, che seppur debole, ha orientato le strategie delle imprese ed i loro modelli organizzativi offrendo risorse ed opportunità di diverso tipo (Regini 1995). Non così è stato invece nel Mezzogiorno dove gli scambi di mercato, pur avvenendo in un'area in cui la regolazione statale dell'economia è stata più elevata che altrove, risentono di un «deficit istituzionale», ossia di una carenza da parte dello Stato nel presiedere e garantire il normale svolgimento delle transazioni economiche e sociali (Cerase 1995). Non è sufficiente, infatti, accrescere le risorse disponibili in un'area per produrre sviluppo, quanto è necessario modificare i rapporti tra economia, politica e società che incidono sul modo in cui le prime vengono allocate e distribuite. Sia nel caso di uno sviluppo che avviene nell'ambito di regole e comportamenti di mercato che nel caso in cui lo sviluppo avvenga

attraverso il trasferimento di risorse pubbliche rimane comunque la necessità di garantire, mantenere e preservare un adeguato livello di opportunità per tutti coloro che partecipano al processo economico e sociale e per coloro che invece, per diversi motivi, ne sono esclusi.

L'analisi del processo di sviluppo delle piccole imprese del luogo, invece, rivela una debole influenza della regolazione pubblica sulle attività imprenditoriali. Peraltro, in quest'area, contrariamente a quanto spesso accaduto nel Mezzogiorno, neppure le risorse economiche e finanziarie rese disponibili, per le attività di impresa, dall'intervento pubblico sono state utilizzate in modo consistente. Non sono molti, infatti, gli imprenditori che hanno fatto richiesta di contributi finanziari o di sostegni pubblici di altra natura per l'avvio della loro attività (cfr. tab. 5). Sebbene ciò si può certamente far risalire al modo in cui si combinano diverse forme di regolazione sociale dell'economia locale, tuttavia si rinvencono anche alcune barriere e difficoltà di fondo che attengono soprattutto alla scarsa socializzazione che gli imprenditori hanno nei confronti dell'apparato burocratico.

Come si nota dai casi in cui viene espressa una certa domanda<sup>12</sup> alle istituzioni pubbliche, questa perviene sostanzialmente ad enti – come l'Artigianocassa e la Cassa per il Mezzogiorno – che erogano prestazioni di tipo finanziario e proviene soprattutto dalle imprese più consolidate sul mercato (cfr. tab. 6)<sup>13</sup>.

Quanto emerso sembra in linea con ciò che generalmente si sostiene nel delineare le caratteristiche dell'imprenditoria meridionale. Ciò che viene sottolineato è soprattutto come la scarsa propensione ad innovare e a rischiare discenda dagli stessi comportamenti ed attitudini di quest'ultima; l'arretratezza nella cultura di impresa finirebbe poi per riflettersi in una scarsa domanda di prestazioni e servizi, sia pubblici che privati. E, in effetti, a sentire

<sup>12</sup> È bene precisare che si fa riferimento alle domande presentate dagli imprenditori e non al loro esito, che tuttora per alcuni non è ancora conosciuto.

<sup>13</sup> Si deve sottolineare, comunque, che se la richiesta è stata essenzialmente finanziaria, piuttosto che di servizi alle imprese, ciò è sì dovuta a scelte e a preferenze economiche e agli orientamenti culturali e lavorativi degli imprenditori, ma in parte rispecchia anche l'andamento che ha caratterizzato l'impostazione politica adottata, nel tempo, dai legislatori. Dall'indagine emerge, in ogni caso, che il periodo in cui si registra il maggior numero di richieste di finanziamento è quello degli anni '80, che corrisponde alla fase in cui la legislazione si orienta (in particolar modo con la L. 64/86) ad una maggiore offerta di servizi.

TAB. 5. *Quando ha deciso di impiantare l'azienda si è rivolto a qualche ente/istituzione pubblica per ottenere un supporto? (per anno di costituzione dell'azienda)*

	< 1980		1980-1990		> 1990		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Sì	1	16,7	10	41,7	3	20,0	14	31,1
No	5	83,3	14	58,3	12	80,0	31	68,9
Totale	6	100,0	24	100,0	15	100,0	45	100,0

Fonte: Nostra indagine.

TAB. 6. *Richiesta di intervento pubblico per fatturato; dimensione; forma giuridica*

	Fatturato				Dimensione			
	< 1 mld		> 1 mld		Fino a 9 add.		Oltre 9 add.	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Sì	3	16,7	8	61,5	—	—	14	40,0
No	15	83,3	5	38,5	10	100,0	21	60,0
Totale	18	100,0	13	100,0	10	100,0	35	100,0

  

Forma giuridica	Ditte ind.		Soc. pers.		Soc. cap.	
	N	%	N	%	N	%
Sì	5	22,7	2	40,0	7	38,9
No	17	77,3	3	60,0	11	61,1
Totale	22	100,0	5	100,0	18	100,0

Fonte: Nostra indagine.

gli imprenditori locali, sembrerebbe non esservi alcuna necessità, nella fase di creazione di impresa, di richiedere ed utilizzare fondi pubblici:

No, niente, non abbiamo mai richiesto fondi pubblici, abbiamo fatto tutto con le nostre forze, anche perché, ecco, c'è l'idea dell'industria familiare che tu devi fartela con le tue proprie forze... E siccome siamo persone che si rimboccano le maniche, non aspettiamo niente dal governo e non abbiamo mai chiesto niente (intervista n. 6; imprenditore abbigliamento).

Si direbbe, dunque, che l'intervento statale venga percepito, per molti versi, come marginale, in contrasto, così, con quell'immagine molto diffusa di un operatore economico meridionale



intento a chiedere e ad auspicare una presenza sempre maggiore dello Stato nelle attività produttive, che gli consenta di mettersi al riparo da situazioni di rischio. In questa opzione tra Stato e mercato, invece, gli imprenditori locali sembrano propendere per il secondo.

Ma è veramente così? Il discorso, a questo punto, si fa più ampio. Non si può, cioè, troppo semplicisticamente sostenere che i nodi che bloccano l'attività di impresa nel meridione derivino solo da comportamenti ed orientamenti degli imprenditori o dall'assenza di strategie di impresa. Bisogna riconoscere che alcuni vincoli sono strutturali e che tra questi è da annoverare un basso livello di funzionamento delle amministrazioni pubbliche preposte. Quest'ultimo aspetto investe non soltanto l'attività amministrativa, e più propriamente quella operativa, i cui tempi di erogazione spesso finiscono per sminuire la rilevanza delle richieste, arrivando a farle percepire più come *aggiuntive* che non come necessarie:

la nostra burocrazia è troppo macchinosa, lenta, ripetitiva e noi non riusciamo a disbrigare le pratiche per la concessione dei contributi e degli incentivi che in genere ci arrivano, ci mettiamo anche otto nove mesi, se tutto va bene... (intervista n. 26; funzionario regionale),

ma anche quella politica, che si manifesta, anche in questo caso, con un allungamento dei processi decisionali e con un'assenza di progettualità, che incide fortemente a livello territoriale.

Da quando si riunisce la giunta, a quando si trova l'accordo, a quando poi si delibera passano mesi; per non dire che la giunta può cadere e che allora si cambia tutto e viene vanificata parte del lavoro. Le decisioni poi, si prendono in relazione al colore politico... Si adottano poi i provvedimenti, per far vedere che si sono fatte delle cose e si rimanda la copertura a provvedimenti successivi, che chissà quando saranno presi (intervista n. 24; funzionario regionale).

Come è stato invece mostrato, nelle aree in cui si è sviluppata un'economia distrettuale ha inciso il gioco combinato del mercato, della reciprocità, ma anche dello scambio politico nei meccanismi di regolazione (Bagnasco 1988). Alcune istituzioni pubbliche, tra cui gli enti locali, hanno concorso programmando e pianificando lo sviluppo locale e contribuendo alla «istituzionalizzazione» del mercato (Franchi e Risier 1991). Vi è da sottolineare, però, che gli interventi effettuati hanno prodotto esiti positivi proprio in virtù di un buon rendimento e funzionamento delle stesse amministrazioni.

Se ciò è vero, questo dimostra che la questione amministrativa nel Mezzogiorno è tuttora rilevante nella definizione di un diverso modello di sviluppo. Peraltro, essa è stata per certi versi complicata, come sottolinea Brusco (1989) più in generale per il caso italiano, dall'assenza di un raccordo tra la politica industriale nazionale ed il livello locale. Il raccordo anzidetto, infatti, sarebbe dovuto avvenire, in questo caso, su più livelli, vista la complessa situazione di compresenza di politiche ordinarie e straordinarie. Tuttavia, la «contraddittorietà» insita nell'alternarsi delle iniziative ordinarie, attuate decentrando, e di quelle straordinarie, connotate invece da un forte centralismo, ha condotto ad una sorta di dualismo tra i diversi complessi istituzionali, che si è sostanzialmente tradotto in una competizione e collaborazione della classe politica ed amministrativa meridionale (Cammelli 1988). In tali circostanze, la crescente attribuzione agli enti locali di cospicue risorse finanziarie da gestire, ha reso centrale la loro attività nella progettazione e programmazione della crescita economica e sociale. Nonostante ciò, la loro azione, nel Mezzogiorno, non sempre è stata diretta verso tale scopo. Le cause da cui discende questa situazione, peraltro perdurante, vanno ricercate nel ceto politico locale e nel modo che ha di intendere, in generale, l'attività pubblica; nei comportamenti della stessa burocrazia e nel rapporto tra le prestazioni erogate e le richieste avanzate dagli imprenditori. Alcuni degli elementi appena menzionati, oltre a definire la peculiare condizione delle amministrazioni pubbliche nel Sud Italia, emergono anche dal dialogo avuto con il sindaco del comune in cui si è svolta l'indagine:

È vero che è assente la parte politica, la parte amministrativa per quanto riguarda l'industria, ammesso che ci siano delle competenze da parte politica – non so, mie competenze specifiche su queste cose non ne conosco, forse perché esperienze di questo tipo non ne ho avute – ma è pur vero che non c'è dall'altro lato, da parte delle imprese, nessuna iniziativa, nessuna richiesta. Tra tante richieste che si fanno, penso che sarebbe uscita pure questa degli industriali (intervista n. 28; sindaco).

Sebbene le competenze strettamente istituzionali dei comuni in questo settore siano effettivamente limitate, le loro attività in altri contesti hanno essenzialmente appoggiato e guidato il processo di crescita economica, agendo su altri versanti, come il controllo nell'uso del territorio da parte dell'edilizia pubblica e privata e lo sviluppo delle politiche sociali. Nel Mezzogiorno, invece, diversi

sono stati i meccanismi e le logiche che hanno influenzato il rapporto tra economia e politica, e che si è sostanzialmente giocato intorno a due versanti: il potere di erogazione dei trasferimenti e la capacità di spesa (Catanzaro 1992). Il dissesto finanziario di molti comuni meridionali, tra cui quello analizzato, sembra confermare questa tendenza, e tale circostanza ha inoltre accresciuto la sfiducia dei cittadini e degli stessi imprenditori nei confronti dell'amministrazione comunale considerata. Essa non ha un'immagine positiva, né gode di una particolare considerazione da parte di questi ultimi<sup>14</sup>. Molti hanno infatti sottolineato la scarsa attenzione che gli amministratori hanno sia verso le attività produttive che, più in generale, verso il territorio, attribuendola ad una gestione particolaristica, e talvolta illegale, delle risorse pubbliche:

Ma che devono fare, tre commissari straordinari ci sono stati, perché questi non sono stati capaci di guardare più in là delle loro tasche. Il comune ha un debito di trenta-quaranta miliardi, adesso pensano solo a tagliare e a come farli uscire, aumentando le tasse. Io non è che non le voglio pagare, ma fateci vedere dei risultati. Noi siamo completamente abbandonati. Questi politici non possono fare niente per noi, e sapete perché? Perché noi non stiamo nell'edilizia, guardatevi intorno e vedete. Questo paese è uno scempio. Gli appalti pubblici quelli sì che portano soldi, con noi che potrebbero fare, che ci potrebbero guadagnare? (intervista n. 2; imprenditore calzature).

Eppure vi sono altri elementi, come si diceva, che spiegano i motivi della scarsa attivazione del ceto politico locale. Essi vanno individuati nell'assenza di competenze specifiche e nel modo in cui talvolta gli amministratori improvvisano la loro carriera politica. Malgrado ciò, si può ritenere che essi abbiano sviluppato anche competenze di tipo diverso, e che vanno individuate in una capacità acquisita, come dice Chiarello (1992), di gestire processi di sottosviluppo piuttosto che di promozione dello sviluppo.

<sup>14</sup> Gli amministratori comunali non sono comunque nuovi a questo tipo di giudizio negativo. In un'indagine riguardante la relazione tra clientelismo e tempo di attesa di un'occupazione, più della metà dei giovani intervistati (52,1%) reputano assolutamente negativo l'operato degli amministratori locali, e ben il 34,7% lo giudica soltanto mediocre. Per di più, il 60,0% dei giovani considerati ritiene che gli amministratori favoriscano gli interessi privati piuttosto che quelli pubblici e che siano coinvolti in attività di speculazione (25,2%). Per concludere, il 40,0% considera la cattiva amministrazione uno dei problemi principali del territorio. Non si discosta di molto il giudizio degli imprenditori da quello espresso dai giovani del comune, come si nota nel prosieguo, sebbene siano trascorsi sette anni da quell'indagine, e che pertanto molti uomini politici sono scomparsi di scena, anche se i partiti alla guida del governo locale sono rimasti pressoché immutati (De Vivo 1990).

Per gestire un territorio bisogna essere come dei manager: individuare se c'è il problema e vedere quale è la soluzione meno costosa per risolverlo. Se il problema non c'è, bisogna prevenirlo. In entrambi i casi, non mi sembra che i politici di questo paese siano in grado di fare questo, non hanno l'esperienza e le competenze: un assessore che si occupa di industria e non ha mai visto un'impresa (intervista n. 1; imprenditore calzature).

L'immobilismo di fondo che caratterizza l'attività amministrativa comunale e lo scarso impegno mostrato nel fornire quelle convenienze e quei sostegni, come le aree attrezzate, l'infrastrutturazione leggera e via di seguito, si inquadra, così, nella ricerca di quei meccanismi di consenso e di controllo sociale che hanno consentito la riproduzione e la conservazione del ceto politico meridionale attraverso la redistribuzione di risorse pubbliche e che sono state sostanzialmente funzionali ad evitare i conflitti sociali piuttosto che a sostenere processi di sviluppo endogeni.

In definitiva, nel caso del Mezzogiorno appare evidente che l'azione pubblica non è stata in grado di mantenere il controllo né di governare in modo adeguato l'economia e la società meridionale. Come è stato osservato, larga parte delle resistenze o delle innovazioni in essa intervenute sono state attribuite all'entità, alla modalità e alla natura che ha assunto l'intervento pubblico «ovvero agli effetti che esso ha comunque prodotto sulla società meridionale per il modo in cui è stato amministrato e per il modo in cui si sono organizzati gli interessi a livello locale, in funzione del controllo di tale intervento» (Cerase 1992). Mentre la funzione di controllo richiama il ruolo esercitato dalla classe politica meridionale nei contesti locali ed il modo in cui essa è riuscita a legittimarsi, conservarsi e riprodursi attraverso di essa, la questione della gestione e dell'amministrazione rimanda al livello di funzionamento (o, spesso, alle disfunzioni) degli apparati pubblici preposti all'attuazione e all'erogazione delle prestazioni e servizi pubblici, sia alle imprese che alle persone, e al modo in cui essa può incidere nei processi di sviluppo locale. È la logica che ha orientato l'intervento pubblico nel Meridione, dunque, a dover essere ripensata. In questo senso, la questione centrale non attiene solo al carattere straordinario o piuttosto ordinario dell'intervento, per quanto essa sia rilevante in relazione alla quantità delle risorse che possono affluire o meno nel Meridione, quanto alla questione della programmazione, della gestione e del controllo della spesa pubblica, nell'ordinarietà come nella straordinarietà, e soprattutto allo stimolare quelle caratteristiche del contesto locale

che possano garantire un adeguato uso delle risorse economiche e sociali per promuovere uno sviluppo endogeno e non assistito, da cui nessuno sia escluso. Nel far ciò non si può, però, prescindere dai limiti che caratterizzano le amministrazioni pubbliche meridionali. È su queste piuttosto che bisogna insistere perché la riqualificazione e gli esiti dell'intervento pubblico dipendono, sostanzialmente, dal modo in cui concretamente viene attuato.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Bagnasco, A.  
1988 *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, Il Mulino.
- Brusco, S.  
1989 *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Cammelli, M.  
1988 *Mezzogiorno e sistema amministrativo: le istituzioni della diversità*, «Meridiana», n. 4.
- Catanzaro, R.  
1992 *Dall'irresponsabilità allo spirito di rapina. Note in merito al sistema politico locale nel Mezzogiorno*, in Cerase F.P. (a cura di), *Dopo il familismo, cosa?*, Milano, Angeli.
- Cerese, F.P.  
1995 *Deficit istituzionale ed agenda pubblica*, relazione presentata al Convegno AIS, Palermo, 26-27-28 ottobre 1995.
- Cerese, F.P. (a cura di)  
1992 *Dopo il familismo, cosa? Tesi a confronto sulla questione meridionale negli anni '90*, Milano, Angeli.
- Chiarello, F.  
1992 *La questione meridionale come questione meridionale*, in Cerase F.P. (a cura di), *Dopo il familismo, cosa?*, Milano, Angeli.
- De Vivo, P.  
1990 *La mediazione clientelare in un contesto di risorse scarse: i giovani e l'attesa del lavoro in un paese dell'hinterland napoletano*, Tesi di laurea.
- Eposito, E. (a cura di)  
1990 *L'innovazione tecnologica nell'industria e nei servizi*, Napoli, CUEN.
- Franchi, M. e Risier V.  
1991 *Le categorie sociologiche nell'analisi del distretto industriale: tra comunità e razionalizzazione*, in «Stato e Mercato», n. 33.
- Mutti, A.  
1994 *Il particolarismo come risorsa. Politica ed economia nello sviluppo abruzzese*, in «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 4.
- North, D.C.  
1995 *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino.
- Paci, M.  
1992 *Il mutamento della struttura sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.

Pugliese, E.

1992 *Famiglia, occupazione e mercato del lavoro*, in Cerase F.P. (a cura di), *Dopo il familismo, cosa?*, Milano, Angeli.

Putnam, R.D.

1993 *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.

Regini, M.

1995 *La varietà italiana di capitalismo: Istituzioni sociali e struttura produttiva degli anni ottanta*, in «Stato e mercato», n. 43.

Solow, R.M.

1994 *Il mercato del lavoro come istituzione sociale*, trad. it. Bologna, Il Mulino.

Streeck, W.

1994 *Vincoli benefici: sui limiti economici dell'attore razionale*, in «Stato e Mercato», n. 41.

Trigilia, C.

1989 *Economia dei costi di transazione e sociologia: cooperazione o conflitto?*, in «Stato e Mercato», n. 25.

Williamson, O.E.

1994 *Il dialogo tra nuova economia istituzionale e le altre scienze sociali*, in «Stato e Mercato», n. 40.