



benessere tecnologia società

Crisi economica e comportamenti illegali

a cura di Giovanni Bertin

collana benessere tecnologia società

Direzione scientifica: Antonio Maturò (Università di Bologna)

Lo sviluppo tecnologico appare oggi in accelerazione esponenziale, soprattutto grazie al digitale. Comunicazioni, pratiche sociali e culture si presentano come forme simboliche sempre più elusive, evanescenti e cangianti. L'ambito della salute è una delle dimensioni più investite dalle scoperte e dalle nuove applicazioni. Possiamo utilizzare lo smartphone per curarci, fare prevenzione, migliorarci. In generale, possiamo raccogliere big data su noi stessi. Ovviamente, anche le organizzazioni e le professioni si giovano delle nuove possibilità. Parallelamente, il discorso sulla salute si estende oltre la medicina e la malattia per abbracciare le dimensioni dello stare bene e della qualità della vita. In altri termini, accanto alla cura, prendono corpo interventi istituzionali, aziendali e di altre organizzazioni volti ad accrescere il benessere (well-being) delle persone e la loro felicità. Non va tuttavia dimenticato che il "soluzionismo tecnologico" non ha inciso molto sulle grandi e gravi diseguaglianze sociali e che i brami della rete hanno spesso alimentato aspettative irrealistiche. La stratificazione sociale condiziona ancora pesantemente i destini individuali.

In questo contesto, la Collana BTS – aperta anche a tematiche relative al welfare e al benessere sociale nella sua accezione più ampia – attraverso contributi sociologici rigorosi, ma scritti con uno stile divulgativo, vuole proporre modelli teorici, ricerche empiriche e strumenti operativi per analizzare e intervenire su questa mutevole realtà sociale.

Comitato Scientifico

Kristin Barker (University of New Mexico); Andrea Bassi (Università di Bologna); Jason Beckfield (Harvard University); Giovanni Bertin (Università Ca' Foscari); Giovanni Boccia Artieri (Università di Urbino); Piet Bracke (Ghent University); Mario Cardano (Università di Torino); Giuseppina Cersosimo (Università di Salerno); Federico Chicchi (Università di Bologna); Costantino Cipolla (Università di Bologna); Dalton Conley (Princeton University); Cleto Corposanto (Università Magna Graecia di Catanzaro); Paola Di Nicola (Università di Verona); Maurizio Esposito (Università di Cassino); Anna Rosa Favretto (Università del Piemonte Orientale); Luca Fazzi (Università di Trento); Raffaella Ferrero Camoletto (Università di Torino); Guido Giarelli (Università Magna Graecia di Catanzaro); David Lindstrom (Brown University); Massimiliano Magrini (United Ventures); Luca Mori (Università di Verona); Sigrun Olafsdottir (Boston University); Anna Olofsson (Mid Sweden University); Paltrinieri Roberta (Università di Bologna); Riccardo Prandini (Università di Bologna); Claudio Riva (Università di Padova); Domenico Secondulfo (Università di Verona); Mara Tognetti (Università Bicocca Milano); Stefano Tomelleri (Università di Bergamo); Assunta Viteritti (Università La Sapienza Roma).

Redazione

Linda Lombi (coordinamento) (Università Cattolica Milano); Alberto Ardissoni (Università di Bologna); Flavia Atzori (Università di Bologna); Emilio Geco (Università La Sapienza, Roma); Roberto Lusardi (Università di Bergamo); Giulia Mascagni (Università di Firenze); Veronica Moretti (Università di Bologna); Arianna Radin (Università di Bergamo); Alessandra Sannella (Università di Cassino).

I manoscritti proposti sono sottoposti a referaggio in doppio cieco.



Il presente volume è pubblicato in open access, ossia il file dell'intero lavoro è liberamente scaricabile dalla piattaforma **FrancoAngeli Open Access** (<http://bit.ly/francoangeli-oa>).

FrancoAngeli Open Access è la piattaforma per pubblicare articoli e monografie, rispettando gli standard etici e qualitativi e la messa a disposizione dei contenuti ad accesso aperto. Oltre a garantire il deposito nei maggiori archivi e repository internazionali OA, la sua integrazione con tutto il ricco catalogo di riviste e collane FrancoAngeli massimizza la visibilità, favorisce facilità di ricerca per l'utente e possibilità di impatto per l'autore.

Per saperne di più: [Pubblica con noi](#)

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio "[Informatemi](#)" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.



benessere tecnologia società

Crisi economica e comportamenti illegali

a cura di Giovanni Bertin

FrancoAngeli

OPEN  ACCESS

Copyright © 2018 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy. ISBN 9788891766212

Il volume è stato pubblicato con il contributo del Dipartimento di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia

Progetto grafico di copertina di Alessandro Petri

Copyright © 2018 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore ed è pubblicata in versione digitale con licenza *Creative Commons Attribuzione-Non Commerciale-Non opere derivate 3.0 Italia* (CC-BY-NC-ND 3.0 IT)

L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/it/legalcode>

Indice

Introduzione , di <i>Giovanni Bertin</i>	pag.	7
I. Illegalità come fenomeno complesso: comportamento sociale ed economico		
1. Cultura della legalità: le basi sociali dei comportamenti illegali , di <i>Giovanni Bertin</i>	»	15
2. Crisi economica e comportamenti illegali delle imprese , di <i>Andrea Pontiggia</i>	»	41
3. Fenomenologia dell'illegalità in tempo di crisi , di <i>Marta Pantalone</i>	»	59
II. Frammenti di evidenze empiriche: tre regioni a confronto		
4. Crisi economica e propensione all'illegalità in Veneto , di <i>Marta Pantalone</i>	»	81
5. Crisi economica e propensione all'illegalità in Puglia , di <i>Raffaella Patimo e Carmine Clemente</i>	»	116
6. Crisi economica e propensione all'illegalità in Campania , di <i>Giovanni Vaia e Marco Bisogno</i>	»	157

III. Frammenti di evidenze empiriche: le caratteristiche di due macro fenomeni

7. Illegalità economica e imprese confiscate per mafia , di <i>Giovanni Vaia e Marco Bisogno</i>	pag.	175
8. La multidimensionalità del rapporto fra crisi economica e illegalità , di <i>Giovanni Bertin</i>	»	192
Notizie sugli autori	»	208

Introduzione

di *Giovanni Bertin*

Siamo abituati a collegare il termine legalità alla micro criminalità o alla presenza delle organizzazioni mafiose. Tendiamo a considerare l'illegalità come un comportamento a noi estraneo, riconducibile a pochi individui che vivono in un contesto lontano e minaccioso per la nostra quotidianità. Solitamente riteniamo si tratti di "mele marce" con le quali non abbiamo nulla a che fare e che devono essere isolate, punite per le loro azioni e ricondotte a un comportamento rispettoso delle regole. Solitamente si ritiene che il comportamento illegale delle persone, come quello delle imprese, risponda ai valori e alle regole morali dei singoli e come tale sia scollegato dagli eventi e dalle condizioni della quotidianità. Ma se osserviamo attentamente i comportamenti individuali e la loro congruenza con le norme legali vediamo che la situazione è decisamente più complessa ed i comportamenti concreti delle persone, come il rispetto o meno delle norme legali, sono il risultato di molti fattori. Basta pensare alla vita quotidiana per riconoscere, nelle nostre azioni o in quelle delle persone che incontriamo, comportamenti trasgressivi di norme legali che non percepiamo come illegali. Il superamento, se pur di poco, di un limite di velocità costituisce una trasgressione a una norma legale precisa, ma è un comportamento che può facilmente capitare a chiunque. L'attenzione che poniamo al rispetto del limite dipende, probabilmente, da molti fattori: il traffico, l'ora nella quale stiamo passando per la strada con limite di velocità e il conseguente rischio che percepiamo, la nostra fretta, la presenza o meno di rilevatori che ricordano la minaccia della sanzione.

Questi elementi di complessità riguardano esclusivamente i comportamenti individuali della nostra vita quotidiana o si riverberano anche nelle decisioni che vengono prese nella gestione delle imprese?

Questo tema diventa ancora più rilevante se si considerano le condizioni di crisi economica che hanno interessato il nostro paese negli ultimi dieci anni. Questo libro ha cercato di affrontare il problema della relazione che esiste fra i comportamenti illegali e la crisi economica. Il tema, per altro, è stato ed è oggetto di numerosi studi che hanno evidenziato la sfaccettata

relazione fra economia e illegalità. Molte sono le ricerche che hanno evidenziato la maggior facilità di sviluppo dell'illegalità nei contesti economicamente più fragili e l'effetto di freno allo sviluppo economico prodotto dalla presenza di una diffusa illegalità, probabilmente uno dei fattori che ha frenato e frena lo sviluppo del sud. Con questo libro si vuole affrontare un ulteriore aspetto della relazione fra illegalità e sviluppo, ponendo attenzione alla crisi economica come fattore di cambiamento del sistema economico locale e, conseguentemente, capace di modificare le condizioni che possono attivare i comportamenti illegali.

Questa prospettiva di ricerca richiede un approccio più complessivo al problema che cerca di coniugare l'analisi delle dinamiche economiche e dei comportamenti delle imprese in condizioni di crisi, con le strategie di estensione e trasformazione dell'attività illegale delle organizzazioni criminali con le regole e le logiche che guidano il rapporto fra le norme legali e i concreti comportamenti degli attori sociali. Affrontare questo problema richiede di utilizzare un approccio interdisciplinare che tenga insieme i contributi della teoria economica e di quella sociologica. Questo convincimento ha portato alla costruzione di un gruppo di ricerca composto da sociologi, economisti e giuristi che hanno cercato di approfondire i legami esistenti fra le dinamiche della crisi economica, i comportamenti delle aziende e i meccanismi che guidano il rapporto fra norme legali e comportamenti sociali.

La prima parte del libro costruisce il *framework* teorico in merito al dibattito sul rapporto fra la crisi economica e i comportamenti illegali. In questa parte del testo si sono approfondite le dinamiche sociali che legano le norme e i concreti comportamenti degli attori sociali e delle imprese.

Il saggio di Bertin (*Cultura della legalità: le basi sociali dei comportamenti illegali*) analizza il dibattito teorico in merito ai fattori che influenzano il rapporto fra le norme e i comportamenti illegali, visti come trasgressioni delle norme giuridiche. Ma il rapporto fra comportamenti e norme giuridiche è il prodotto di un processo multifattoriale. In questo processo, un ruolo fondamentale è svolto dalle norme sociali, norme che si apprendono nei processi formativi e si confermano-modificano nelle prassi della vita quotidiana. In questa prospettiva, le norme sociali e i processi che le costruiscono, le modificano e le rendono capaci di orientare i comportamenti individuali finiscono per essere i fattori principali da considerare nel comprendere le basi sociali dell'illegalità. I comportamenti illegali non possono essere considerati solo come non accettazione delle regole della convivenza sociale. La trasgressione dipende da numerosi fattori, quali: la coerenza fra norme sociali e norme legali, la convinzione che gli altri accettino o meno le norme legali, il valore assoluto o relativo assegnato alle norme legali in relazione alle condizioni sociali ed economiche che influenzano i percorsi di vita degli individui. Questo capitolo riflette sulle dinamiche che la crisi economi-

ca, l'insorgenza di condizioni di criticità nella vita quotidiana o la mutata pressione sociale, producono sul valore obbligante delle norme legali.

Il secondo capitolo (*Crisi economica e comportamenti illegali delle imprese*) affronta la stessa problematica dal punto di vista del comportamento economico delle imprese. Nel suo saggio Pontiggia traccia alcune coordinate, di analisi economico aziendale, funzionali alla lettura e all'interpretazione dei fenomeni di illegalità in periodi di crisi e di stagnazione economica. Si descrivono gli ambiti nei quali si realizzano i comportamenti economici illegali e/o illeciti distinguendo quelli all'interno dei confini aziendali da quelli che si svolgono nelle relazioni tra le aziende o tra le aziende e le istituzioni o altre organizzazioni. Si sottolinea la centralità negli studi aziendali delle nozioni di responsabilità individuale (ad esempio dell'imprenditore e degli amministratori) e collettiva dei soggetti. Da ultimo si richiamano alcuni dei possibili collegamenti tra le discipline che si occupano dell'economia illegale, indicando temi che meritano una lettura multi-prospettiva e multi-livello.

Pantalone, nel suo capitolo (*Fenomenologia dell'illegalità in tempo di crisi*), descrive quattro fattispecie di attività illegali (il riciclaggio, l'usura, l'estorsione e l'alterazione della concorrenza) mettendone in luce l'evoluzione negli anni a cavallo della crisi economica. La tesi di fondo è che, nel momento in cui diventa illegale, l'attività economica contravviene alla propria finalità sociale. L'illegalità, infatti, alterando le regole del gioco e snaturando il mercato, svilisce il lavoro, scoraggia gli investimenti, distrugge la proprietà intellettuale, ostacola il credito e mortifica la libertà d'impresa. È l'intera struttura del circuito economico che risente della presenza di attività e comportamenti illegali, circuito che non può non riversare i propri effetti entro il più ampio contesto sociale e relazionale di cui è espressione.

La seconda parte del libro presenta i risultati di alcune ricerche che sono state attivate parallelamente e che hanno approfondito il rapporto fra la crisi economica e i comportamenti illegali.

L'*ipotesi* che regge il lavoro è che la crisi, che dal 2007 ha investito l'economia mondiale, si sia configurata come catalizzatore in alcuni casi, come fattore scatenante in altri, di comportamenti illegali da parte delle imprese. I processi attivati e analizzati hanno a che fare sia con le strutture culturali del contesto sia con l'azione degli attori che vi prendono parte (mafie, attori economici, pubblica amministrazione). Nel lavoro di costruzione del libro si è cercato di organizzare il materiale empirico raccolto seguendo due prospettive parallele.

Sistemi economici locali, crisi e illegalità: i casi della Campania, della Puglia e del Veneto.

Da una parte si sono costruiti tre casi relativi a contesti regionali che presentano caratteristiche diverse sia dal punto di vista del grado di sviluppo del sistema economico locale, sia dal punto di vista del grado di presenza dei comportamenti illegali.

I contributi paralleli di Pantalone, Patimo e Clemente, Bisogno e Vaia sulle tre realtà regionali (Veneto, Puglia e Campania), hanno l'obiettivo di esplorare i percorsi che si realizzano tra economia legale ed illegale, le forme di ingerenza e penetrazione della prima nella seconda, le modalità attraverso le quali esse entrano in contatto, i danni e i costi provocati da tale intersecazione. Oggetto di analisi sono le dinamiche sociali ed economiche che concorrono ad attivare i comportamenti illegali. Gli Autori si sono avvalsi di tecniche di ricerca qualitative e quantitative ed hanno utilizzato diverse fonti informative. A partire dai dati raccolti, hanno messo in luce come le dinamiche della crisi economica hanno impattato sulle imprese e sulle caratteristiche sociali dei territori analizzati.

Approfondimento di macro fenomeni: la corruzione e la penetrazione della mafia nelle aziende.

Vaia e Bisogno (*Illegalità economica e imprese confiscate per mafia*) hanno analizzato la banca dati delle aziende confiscate per mafia. Questo filone di ricerca ha ricostruito il fenomeno dell'illegalità attraverso l'analisi della banca dati di più di 2.000 aziende sequestrate e confiscate alle mafie. Questo lavoro ha consentito di descrivere un modello di situazioni con rischio di illegalità e individuare le variabili indipendenti che caratterizzano il fenomeno. L'analisi delle evidenze empiriche ha aiutato a stimarne la dimensione, aprendo la strada alla definizione di modelli che permettano di identificare i "campanelli di allarme", le situazioni che rischiano di sviluppare comportamenti illegali. In questo contesto macroeconomico, l'impresa mafiosa tende naturalmente all'espansione, arrivando ad essere monopolio di fatto, perseguendo un successo sleale e anticompetitivo che però alimenta il mito della mafia, capace di creare benessere economico e sociale. Essa produce inoltre un danno all'intero sistema economico, con l'espulsione di imprese efficienti e con la creazione di barriere all'entrata, senza dimenticare la mancata produzione d'innovazione, data l'assenza di stimoli all'efficienza. In questo capitolo si analizzano le caratteristiche strategiche e organizzative delle aziende illegali, con l'obiettivo descrivere le conseguenze di un'economia dipendente dal potere criminale, dove l'intero sistema risulta essere inquinato, distorto, sotto tre dimensioni essenziali: quella finanziaria, quella economica e quella sociale.

Nell'ultimo capitolo (*La multidimensionalità del rapporto fra crisi economica e illegalità*), Bertin cerca tirare le fila di questo articolato percorso di analisi del rapporto fra la crisi economica ed i comportamenti illegali. L'obiettivo dell'autore non è certamente quello di costruire una teoria comprensiva, ma di individuare alcuni sentieri lungo i quali indirizzare il dibattito teorico e la ricerca empirica sul complesso fenomeno dell'illegalità.

Il dibattito teorico che viene qui presentato e le ricerche che si sono avviate nascono anche dallo stimolo della Camera di Commercio di Venezia che ne ha finanziato la prima fase esplorativa, realizzata nella Regione del Veneto. Un ringraziamento particolare va a Roberto Crosta che ha contribuito a promuovere il confronto fra la crisi economica e lo sviluppo di comportamenti illegali degli attori economici nel Veneto. Gli altri lavori di ricerca e il confronto che ne è sorto sono il risultato del lavoro interdisciplinare messo in piedi grazie alla collaborazione fra le Università di Venezia Ca' Foscari, Bari e Salerno. Un sentito ringraziamento a tutti i colleghi (Università di Salerno: M. Bisogno; Università di Bari: C. Clemente, R. Patimo; Università Ca' Foscari di Venezia: M. Pantalone, A. Pontiggia, G. Vaia, A. Urbani) che hanno accettato la sfida e hanno portato il loro fondamentale contributo allo sviluppo del progetto di ricerca e alla stesura di questo libro.

*I. Illegalità come fenomeno complesso:
comportamento sociale ed economico*

1. Cultura della legalità: le basi sociali dei comportamenti illegali

di *Giovanni Bertin*

Introduzione

Il problema della legalità è sempre più presente nel dibattito sui media e nell'agenda degli attori politici. Siamo abituati a collegare il termine legalità alla micro criminalità o alla presenza delle organizzazioni mafiose. Tendiamo a considerare l'illegalità come un comportamento a noi estraneo, riconducibile a pochi individui che vivono in un contesto lontano e minaccioso per la nostra quotidianità. Solitamente riteniamo si tratti di "mele marce" con le quali non abbiamo nulla a che fare e che devono essere isolate, punite per le loro azioni e ricondotte a un comportamento rispettoso delle regole.

Il termine comportamento illegale suscita una reazione negativa, tendiamo a criticarlo o quantomeno a biasimarlo come socialmente riprovevole. Poi però incontriamo spesso comportamenti che infrangono leggi e non suscitano in noi le stesse reazioni. Altre volte incontriamo comportamenti che ci mettono a disagio e criticiamo come socialmente riprovevoli, anche se non infrangono alcuna legge. Talvolta l'osservazione di comportamenti trasgressivi della legge induce a intervenire per segnalare la loro problematicità. In altri casi, non solo non si biasima la trasgressione, ma si tollerano o, addirittura, si sostengono comportamenti che tendono a evitare le sanzioni derivate dalla trasgressione delle norme. Basta pensare alla vita quotidiana per riconoscere, nelle nostre azioni o in quelle delle persone che incontriamo, comportamenti trasgressivi di norme legali che non percepiamo come illegali. Il superamento, se pur di poco, di un limite di velocità costituisce una trasgressione a una norma legale precisa, ma è un comportamento che può facilmente capitare a chiunque. L'attenzione che poniamo al rispetto del limite dipende, probabilmente, da molti fattori: il traffico, l'ora nella quale stiamo passando per la strada con limite di velocità e il conseguente rischio che percepiamo, la nostra fretta, la presenza o meno di rilevatori che ricordano la minaccia della sanzione. Queste brevi osservazioni

consentono di evidenziare la complessità del concetto di legalità e la multidimensionalità dei fattori che condizionano il legame che connette le norme ai comportamenti concreti di vita quotidiana.

Parlare di legalità significa, quindi, riferirsi al comportamento delle singole persone, in relazione alle norme utilizzate dalla società per definire e formalizzare i comportamenti attesi dagli individui. Ma la relazione fra le aspettative e le propensioni individuali al comportamento risulta molto complessa e multifattoriale. Tali fattori riguardano la percezione individuale delle condizioni del contesto in cui viene agito il comportamento, dalle dinamiche sociali che caratterizzano il mondo vitale della persona, e dal sistema di valori, atteggiamenti, credenze e conoscenze che influenzano i comportamenti individuali. In questa logica, con il termine cultura della legalità possiamo considerare l'insieme di valori, atteggiamenti e conoscenze che influenzano le nostre scelte quotidiane ed il giudizio che noi attribuiamo ai comportamenti che risultano trasgressivi di norme giuridiche formali. La cultura della legalità, quindi, può essere vista sia dal punto di vista micro, prendendo in considerazione la prospettiva della singola persona; sia dal punto di vista macro, vale a dire del contesto sociale nel quale l'individuo agisce. La dimensione micro riguarda le dinamiche personali che determinano il grado di adesione o meno alle norme. La dimensione macro può essere analizzata in relazione: ai processi che portano all'interiorizzazione dei comportamenti; ma anche con riferimento alla formalizzazione delle norme e all'esercizio dell'autorità come processo di controllo e sanzione.

Queste brevi riflessioni testimoniano la complessità del rapporto fra norme legali e comportamenti individuali e la necessità di chiarire il quadro concettuale entro il quale analizzare i comportamenti.

1. Per una definizione del concetto di norma

Il concetto di norma è utilizzato da diverse discipline e una comparazione trasversale degli utilizzi del concetto fa emergere la presenza di alcuni elementi semantici simili e alcune specificità semantiche.

Il termine latino *norma* si riferisce al lavorare con la squadra per tracciare misure e disegnare angoli. I significati che si trovano come evoluzione del termine richiamano a vocaboli come: modello, regola, ordine, costume. È interessante notare come questi termini evocano diverse sfumature del concetto di norma, così come ripreso dalle teorie che lo hanno utilizzato nell'analisi dei comportamenti sociali. Con il termine costume si tende a evocare un comportamento osservato in una popolazione, diffuso, accettato, considerato norma(le) e diventato elemento della cultura. Questa accettazione lo fa assurgere al ruolo di modello, vale a dire di comportamento

atteso e considerato come il riferimento da adottare dai membri della comunità. Una ulteriore accezione del concetto di norma è una diretta evoluzione della precedente. Possiamo, infatti, dire che quando un comportamento diventa modello, assume la funzione di una regola di comportamento e si differenzia perché tale regola viene esplicitata e può anche essere formalizzata. Dal punto di vista delle dinamiche sociali, possiamo dire che l'effetto di queste norme di comportamento è la riproduzione dell'ordine sociale.

Un ulteriore elemento di complessità del concetto deriva dal suo utilizzo entro quadri teorici diversi. Il concetto di norma, infatti, è presente nel dibattito interno a diverse discipline ma non sempre sottende la stessa struttura semantica. La sociologia, per esempio, utilizza il concetto di norma declinandolo prevalentemente con il termine sociale. Il riferimento è alle norme di comportamento apprese attraverso i processi di socializzazione (primaria e secondaria), che definiscono identità e appartenenza. Anche la psicologia sociale centra la sua attenzione sui comportamenti dei singoli attori e pone la sua attenzione particolarmente sulle dinamiche psicologiche che ne definiscono i processi di interiorizzazione. Le scienze giuridiche si focalizzano sulla formalizzazione delle norme viste come le regole che una società sancisce e richiede ai suoi membri per poter farne parte. Anche le discipline economiche utilizzano questo concetto nell'analisi dei comportamenti razionali, facendo riferimento particolarmente alle norme (giuridiche, ma non solo) che la società formalizza come attese di comportamento. Queste diverse enfasi sull'utilizzo del concetto di norma hanno portato ad alcuni problemi concettuali che necessitano di una precisazione sul significato con cui il concetto viene utilizzato in questo contesto. Un primo problema riguarda, per esempio, la chiarificazione delle differenze fra il concetto di norme sociali e norme legali. Tali norme sono viste in alcuni casi come un tipo di norme sociali (prevalentemente negli studi giuridici) e in altri come un tipo di norme che hanno trovato un grado elevato di formalizzazione, al contrario delle norme sociali che non richiedono, necessariamente, una esplicita formalizzazione.

Riassumere il dibattito sul concetto di norma rischierebbe di essere troppo oneroso e forse deviante rispetto alle finalità di questo capitolo, si cercherà, quindi, di presentare solo alcuni lavori utili all'utilizzo che del concetto viene fatto in questo contesto.

Gallino (2006), nel suo dizionario di sociologia, presenta le diverse sfaccettature del concetto. Nella sua sintesi sostiene che la definizione prevalente può essere così espressa: «proposizione variamente articolata e codificata la quale prescrive a un individuo o ad una collettività, come elemento stabile della sua cultura o subcultura [...] la condotta o il comportamento più appropriati (cioè giusti) cui attenersi in una determinata situazione» (p. 130). Una prima considerazione, per altro presente anche nel lavoro di Gallino, richiama ad una interpretazione che pone meno enfasi sulla di-

mensione prescrittiva e riconduce la dimensione semantica del concetto di norma all'aspettativa sociale di comportamento atteso. Laddove l'attesa di un determinato comportamento può trovare origine nell'osservazione diretta dei comportamenti, ed in questo caso potremmo dire che ci aspettiamo il comportamento "moda" di una determinata popolazione. Ma l'aspettativa di comportamento comprende anche la dimensione "normativa" che ha a che fare con il dover essere.

Opp (2001) propone di utilizzare tre criteri chiarificatori della complessità sottesa al concetto di norma. L'autore sostiene che le norme si caratterizzano per la loro:

- *regularity*, con riferimento alla regolarità del comportamento, inteso con un'accezione ampia e ricomprendente credenze ed atteggiamenti;
- *acceptance*, l'enfasi è qui posta sull'esistenza di una aspettativa di tipo normativo. Si ritiene lecito attendersi che il comportamento normato sarà fatto proprio e attuato dai membri del gruppo (o della società) che condividono quella specifica norma (*acceptance*);
- *sanctioning*, ribadendo che il concetto di norma necessita di una sanzione applicabile nei casi in cui qualcuno agisca in modo non conforme alla regolarità del comportamento atteso.

In definitiva, parliamo di norme quando abbiamo a che fare con comportamenti che sono costanti e diffusi in una determinata popolazione. Tali comportamenti devono essere accettati come utili e attesi dai membri del gruppo e, inoltre, la loro trasgressione va incontro ad una sanzione.

Svenson (2013) assume una prospettiva simile a quella di Opp (2001), ma focalizza la sua attenzione su tre caratteristiche, in parte diverse. Questo autore sostiene che le norme hanno tre aspetti fondamentali, che definisce rispettivamente:

1. *imperatives*, con riferimento alla dimensione ontologica del dovere;
2. *social facts*, con attenzione al comportamento agito e, quindi, all'essere delle norme;
3. *beliefs*, focalizzando l'attenzione sulle credenze e sulla dimensione psicologica che regola i comportamenti.

L'autore ritiene che queste dimensioni del concetto di norma si sostanzino relativamente alla prospettiva del dover essere (prospettiva normativa) che definisce i comportamenti teoricamente attesi, ed una più di tipo empirico che si focalizza sull'essere, vale a dire sui comportamenti concretamente agiti dagli individui.

In altre parole, si propone di centrare il significato del concetto di norma a partire dalle attese di comportamento e dalla capacità di una società di ridurre le distanze potenzialmente intercorrenti con il comportamento concretamente agito dai membri della società (o del gruppo sociale di appartenenza).

Himma (2013), riprende questo aspetto del dover essere come un fattore definitorio del concetto di norma e pone al centro del rapporto fra compor-

tamento e norme il concetto di obbligazione. In questa prospettiva, specifica il concetto proponendone quattro aspetti fondanti, quali:

- «l'associazione con norme imperative;
- la presenza di ragioni che giustificano l'azione;
- l'accettazione e la giustificazione di alcuni comportamenti che sono inadempienti;
- la natura di vincolo che deriva dalla forte capacità normativa» (Himma 2013, p. 16).

Un ulteriore interessante contributo alla specificazione del concetto di norma deriva dai lavori di Cialdini (2000). L'autore distingue due diversi tipi di norme e parla di norme "*injunctive norms*" con riferimento ai comportamenti che una persona ritiene che gli altri si aspettino da lui, e "*descriptive norms*" in relazione alla percezione del comportamento degli altri in una specifica situazione. In questo caso l'enfasi è rivolta prevalentemente alla dimensione dell'essere e viene analizzata partendo dall'interiorizzazione e attuazione dei comportamenti della singola persona e dalla sua percezione del comportamento che gli altri si aspettano da lui.

Una prospettiva definitoria diversa è quella seguita da Opp (2001). L'autore sostiene che le norme sono regole che i gruppi si danno per costituire le condizioni più consone al perseguimento dei beni pubblici o, in altre parole, degli interessi comuni. In questo senso egli sostiene che «le norme sono strumentali alla realizzazione degli obiettivi del gruppo, sono beni pubblici di secondo livello, in relazione al raggiungimento dei risultati del gruppo, visti come beni pubblici di primo livello» (Opp 2001, p. 105).

Un ulteriore contributo alla definizione della complessità sottesa al concetto di norma può essere ricondotto all'analisi dei fattori che influenzano il comportamento degli attori economici. Pildes (1996, p. 2058) sostiene che «Il comportamento economico è definito da regole formali sancite da leggi e dalle interazioni di queste regole con le credenze, le norme sociali e i valori tenuti dai membri della società». Anche questo autore ribadisce la multidimensionalità dei fattori causa che influenzano i comportamenti sociali. Le regole formali costituiscono uno degli elementi da considerare, ma non sono certamente in grado di spiegare da sole i concreti comportamenti sociali. La loro capacità di orientare l'azione va letta alla luce dell'interazione che si attiva con valori, credenze e comportamenti sociali attesi. Anche Fleming (1999) analizza la complessità dei fattori che condizionano l'agire dei soggetti economici. Egli sostiene che i comportamenti degli attori (economici) sono influenzati da tre tipi di processi, riconducibili: all'adeguamento alle leggi; alla pressione esercitata dalle aspettative di comportamento del gruppo o della società; alle dinamiche del mercato (contesto sociale ed economico). La strada indicata sottolinea il valore relativo delle norme formalizzate, e che la loro capacità obbligatoria non è assoluta ma va ricondotta al rapporto con le norme di comportamento assunte

dalla società e con le condizioni di contesto entro le quali agiscono gli attori sociali.

Le definizioni prese in considerazione evidenziano il carattere comprensivo del concetto di norma. È possibile assumere che stiano dentro al concetto di norma tutti i comportamenti largamente diffusi in una determinata popolazione, che costituiscono aspettativa e hanno un valore ontologico. La dimensione della formalizzazione non costituisce elemento definitorio ma di specificazione di un determinato tipo di norma.

2. Le declinazioni del concetto di norma: morale, sociale, legale

Gli studi presentati precedentemente hanno evidenziato che i comportamenti degli attori sociali sono influenzati da diversi tipi di norme. Questa considerazione trova il consenso della maggior parte degli studiosi delle diverse discipline, ma non tutti concordano nella classificazione di queste diverse norme. Per esempio, il dibattito presenta posizioni diverse relativamente al rapporto fra norme sociali e norme legali. Le norme sociali riguardano qualsiasi tipo di norme di regolazione dei comportamenti umani e le norme legali ne sono una particolare fattispecie, oppure differenziamo il tipo di norme per cui norme sociali e norme legali sono forme diverse di regolazione dei comportamenti umani?

Il dibattito in merito alla costruzione di una tipologia delle norme non trova unanimità all'interno delle scienze sociali, e la letteratura segnala alcune aporie e sovrapposizioni semantiche interne a questa classificazione.

Accanto a norme di comportamento che determinano modalità precise di essere e stare in relazione con gli altri e che condizionano i comportamenti umani anche senza una esplicita formalizzazione, troviamo norme a valenza generale, che orientano i comportamenti ma non determinano specifiche modalità di azione. È questo un caso particolare nel quale il confine fra i valori e le norme sociali non è ben definito. In direzione opposta troviamo uno specifico tipo di norme sociali che Gallino definisce "norme di diritto". In questo caso le norme riguardano specifici comportamenti attesi che hanno trovano una chiara definizione anche all'interno dell'ordinamento giuridico. Ne consegue che le norme di diritto (o giuridiche) devono essere considerate come una fattispecie delle norme sociali. Innanzitutto va ricordato che la loro formalizzazione autorizza lo stato ad agire in modo prescrittivo utilizzando la sua autorità (e quindi anche la coercizione violenta) per garantirne il rispetto. Il secondo elemento di specificità riguarda le modalità con le quali i cittadini introiettano e accettano le norme di comportamento. Nel caso delle norme di diritto è la stessa formalizzazione che consente o richiede alla singola persona di individuare il comportamento al quale si deve conformare, non gli è richiesta alcuna con-

divisione o accettazione. In quanto cittadino, in un contesto democratico, può agire, attraverso il voto e gli altri strumenti della democrazia, per proporre la modifica delle norme formali che definiscono i comportamenti (norme sociali di tipo giuridico) nei quali non si riconosce. Questi elementi di differenziazione, per altro, non sono trascurabili e riguardano la natura stessa delle norme sociali. In altre parole, le specificità delle norme che si esprimono attraverso i valori, da una parte, e le norme sociali che si formalizzano attraverso regole giuridiche, dall'altra, rappresentano un continuum ampio che ha portato alcuni autori a porre il problema della eccessiva ampiezza e comprensività del concetto di norma sociale (Bicchieri, 2006).

Una prospettiva diversa è quella seguita da Coleman (1994) che vede le norme sociali come elemento di connessione fra i livelli micro e macro del sistema. Per Coleman le norme sono proprietà del macro sistema che sono in grado di influenzare l'azione dei singoli individui entro, quindi, il livello micro. In questa impostazione, le norme sociali «specificano quali azioni un insieme di persone giudicano giuste o corrette o ingiuste e scorrette. Sono create intenzionalmente, nel senso che le persone che creano una norma, o contribuiscono a mantenerla credono di ricavare vantaggi se la norma è osservata e di subire danni se viene violata» (Coleman, 1994, p. 313). Entro la sua teoria generale, per l'autore esiste una norma solo quando l'individuo cede a qualcun altro i propri diritti ad agire in modo autonomo ed a controllare l'azione. Anche in questo caso, Coleman ricorda che esiste sempre un momento nel quale l'attore è libero di cedere o meno i suoi diritti all'azione e lo farà se, e quando, riconosce in questa decisione la possibilità di realizzare più facilmente i suoi obiettivi o riterrà troppo alto il costo che dovrebbe sostenere per contrastare questa decisione. Partendo da questa centralità della decisione di cessione volontaria dei diritti, l'autore sottolinea la centralità del consenso sociale sulle norme e sui soggetti ai quali viene delegata l'autorità e ribadisce che si tratta di «un diritto definito informalmente e socialmente» (Coleman 1994, p. 313). Coleman, pur lasciando aperta la strada relativa alla definizione dei soggetti (possono essere diversi) ai quali delegare il diritto di controllo dell'azione, enfatizza la dimensione informale ed i processi sociali che portano alla costruzione delle norme sociali ed ai meccanismi attivati per il loro rispetto. In questa prospettiva ci ricorda che i tipi di sanzioni sono prevalentemente di natura sociale, e vanno «dal danneggiamento o miglioramento della reputazione, ai danni fisici o materiali» (Coleman, 1994, p. 315).

In letteratura, per altro, sono molti i lavori che hanno provato a fare una classificazione delle norme, dai lavori di Turiel (1983) che ha proposto di considerare le norme morali e le norme convenzionali, quest'ultime più legate ai singoli contesti che le esprimono. Successivamente, altri lavori (Shweder et al. 1997; Rozin et al. 1999) propongono di classificare le norme in relazione al loro contenuto e di distinguere le norme in: norme di

comunità, con riferimento all'appartenenza ad un gruppo sociale; norme di autonomia, con riferimento alle preferenze individuali e norme di divinità con riferimento ad una entità sovra naturale (Debreuil et al., 2012).

Gaymard (2013, p. 230) distingue le norme sociali da quelle legali, e utilizza il termine “*legal*” con riferimento esclusivo alle norme giuridiche. Questa impostazione propone una doppia semplificazione in quanto restringe la definizione dei comportamenti illegali alle sole norme giuridiche e restringe il concetto di norme sociali alle sole norme che, pur regolando i comportamenti, non hanno avuto una formalizzazione all'interno di un sistema giuridico.

Cristina Bicchieri (2006) e Himma (2013) parlano di norme sociali, norme legali e norme morali, mentre Elster (1989, 2007) parla di: norme sociali, norme morali e norme quasi morali. Nelle sue riflessioni sulle norme sociali, la Bicchieri (2006) fa una chiara distinzione fra i diversi tipi di norme e richiama la necessità di non confonderle con «le regole codificate, le aspettative di tipo normativo e i comportamenti osservati» (Bicchieri, 2006). In questa logica, l'autrice utilizza il termine sociale aggiunto alle norme come specificazione della loro natura informale, vale a dire non codificate formalmente. Il termine sociale, quindi, non riguarda l'oggetto di cui si occupano le norme, la società, ma ha a che fare con la loro natura e le forme che ne determinano il funzionamento, vale a dire le dinamiche e i processi che connettono fra loro gli individui. Questo non significa l'assenza di meccanismi obbliganti del comportamento sociale e la rinuncia a una funzione sanzionatoria che rafforza il ruolo delle norme. Tali aspetti esistono ma sono di tipo informale, lasciati alle dinamiche delle comunità e alle relazioni fra gli individui. L'enfasi è posta sul comportamento dell'individuo, sulla sua decisione di accettare le norme sociali e di adottare un comportamento conforme ad esse. Per la Bicchieri le norme sociali vanno distinte anche dalle regole morali, che si riferiscono a norme seguite in modo incondizionato e che attivano reazioni emotive forti e generalizzate. In altre parole sono indipendenti dal contesto e dal comportamento degli altri individui.

Una rilettura di questi lavori di riflessione teoretica sul concetto di norma e sulla sua articolazione consente di individuare alcuni elementi di condivisione e altri che richiedono una precisazione. Tutti i lavori ritengono che le norme possono riguardare sia i valori che orientano l'agire delle persone, sia i loro concreti comportamenti. Il dibattito è più aperto relativamente all'utilizzo delle modalità di formalizzazione come criterio di classificazione delle norme. Per cercare di dirimere questo elemento, è possibile utilizzare due diverse variabili, relative: al grado di formalizzazione e all'apparato di controllo al quale è demandato il compito di esercitare il processo sanzionatorio, riconosciuto come un elemento fondante del concetto di norma. Per quanto riguarda la formalizzazione possiamo prendere

in considerazione se la norma è chiaramente esplicitata, se ha seguito un percorso di formalizzazione e se, in coerenza con gli elementi definitori del concetto, presenta una chiara esplicitazione della sanzione in cui incorre chi la trasgredisce. Un secondo elemento interessante dell'analisi dei processi di formalizzazione riguarda l'attore sociale deputato all'esercizio del controllo del rispetto della norma e al presidio dei processi sanzionatori. Anche in questo caso, l'analisi delle concrete fattispecie consente di individuare due processi idealtipici (anche se concretamente sviluppati sotto forme diverse). La letteratura (sociologica) parla di controllo sociale quando la funzione è demandata alle dinamiche di pressione del gruppo sociale di appartenenza. Parliamo invece di delega alla burocrazia quando sono gli apparati dello stato, nelle loro diverse manifestazioni, a svolgere concretamente la funzione del controllo.

Questa proposta di classificazione, pur semplificando le dinamiche reali, consente di costruire uno spazio di attributi attraverso il quale definire una tipologia (astratta) delle norme di regolazione di una società (tav. 1).

In questa prospettiva, le norme sociali non sono tutte le norme che orientano i comportamenti degli individui, ma quelle che utilizzano le dinamiche sociali nei processi di trasmissione delle norme, nel loro controllo e gestione del processo sanzionatorio. Questa specificazione del concetto di norma sociale porta a confermare la classificazione proposta dalla Bicchieri che distingue fra norme morali, sociali e legali.

Tav. 1. – Grado di formalizzazione e apparato di controllo

		Grado di formalizzazione	
		Apparato di controllo	
		Implicito, senza un'esplicita definizione della sanzione	Esplicito, formalizzato e (tendenzialmente) con una chiara definizione del processo sanzionatorio
		Dinamiche sociali	Burocrazia
Livello di astrazione	Valori	Norme morali	Norme legali (Statuti, carta costituzionale...)
	Comportamenti	Norme sociali	Norme legali (leggi e regolamenti)

3. Norme e comportamenti: possibili disallineamenti

Il rapporto fra norme (moralì, sociali e legali) e comportamento è sicuramente complesso e non lineare. Il dibattito in merito alle prospettive interpretative delle dinamiche che condizionano l'agire degli individui è sicuramente ampio e consolidato. Da Weber in poi il dibattito si è articolato e presenta diverse tipologie utili a definire l'agire degli attori sociali (Goffman, 1963; Rusconi, 1984). Nella prospettiva della riflessione sulla cultura

della legalità, basta qui ricordare come il comportamento normativo, orientato solo dal rispetto delle norme, va considerato come uno dei possibili modi di agire e che l'azione dell'attore sociale è fortemente influenzata dalla dinamiche del comportamento razionale strategico (Crozier, Friedberg, 1978).

In questa prospettiva è utile focalizzare quest'analisi sull'influenza che hanno le diverse norme, e la loro coerenza, nell'influenzare (e non definire deterministicamente) le scelte di azione degli attori sociali.

L'analisi del dibattito consente di individuare almeno tre gruppi di fattori, riconducibili: i) alla coerenza fra norme diverse che insistono sullo stesso comportamento; ii) al tipo di formalizzazione delle norme legali: *rules* e *legal standards*; iii) alla capacità delle norme sociali di influenzare i comportamenti.

3.1. La coerenza fra tipi diversi di norme che insistono sullo stesso comportamento

Analizzando la complessità del rapporto fra comportamenti sociali e norme legali, Gaymard (2013) rileva che i cittadini non assegnano sempre la stessa rilevanza a questo tipo di norme. L'autrice propone di considerare che le norme legali hanno una proprietà condizionale. Tale proprietà deriva dal legame esistente fra la nozione di prescrizione e le condizioni che ne determinano il valore cogente. Le evidenze empiriche su cui basa questa affermazione inducono a non assegnare, necessariamente, alle norme legali un valore cogente di tipo assoluto. Gaymard (2013) sostiene che «questo dipende dall'esistenza di due sistemi normativi, il sistema delle norme legali ed il sistema delle norme sociali».

Come visto precedentemente, i lavori di Bicchieri e Gaymard consentono di analizzare la cultura della legalità come punto d'incontro fra tre diversi tipi di norme (moralì, sociali e legali). Le autrici propongono di considerare che i diversi tipi di norme non sono sempre coerenti fra di loro, e pongono il problema delle dinamiche che si attivano quando non sono fra loro coerenti.

Assumere che le norme non sono necessariamente coerenti significa:

- accettare l'idea che i valori dei singoli individui non sono necessariamente coerenti con le norme sociali che definiscono i comportamenti attesi dalla società;
- considerare che le norme legali non sempre sono espressione e formalizzazione dei comportamenti attesi dalla società.

Per quanto riguarda la coerenza fra le norme sociali e quelle legali, è possibile individuare due condizioni, così definibili:

- *compliance*, quando le norme sociali e legali sono fra loro coerenti. In questo caso possiamo assumere che le norme legali formalizzano delle norme sociali largamente condivise nella popolazione e fra gli attori chiamati a definire le norme formali;
- *non compliance*, quando esiste una discrepanza significativa fra le norme sociali nelle quali si riconoscono i cittadini e le norme legali, formalizzate dal sistema politico e dalla burocrazia.

In definitiva si costituisce una condizione caratterizzata da norme *non compliance* quando si è manifestato un disallineamento fra norme sociali e legali. La letteratura (particolarmente quella riferita alla teoria funzionalista) propone di considerare un ciclo di formazione delle norme che può essere così rappresentato:

- alla base troviamo dei valori che portano alla costruzione delle norme morali;
- tali norme, astratte, trovano concretezza nel definire i comportamenti attesi che costituiscono la realizzazione concreta dei valori in un determinato contesto sociale;
- le norme sociali, infine, se ritenute rilevanti per il funzionamento della società, sono tradotte in norme legali e associate a sistemi di controllo e sanzione che dovrebbero garantire la generalizzazione dei comportamenti attesi.

Questa pretesa linearità del processo di affermazione delle norme presenta molti elementi di criticità che possono essere resi evidenti approfondendo il processo che porta alla nascita e, successivamente, al consolidamento delle norme. L'affermazione di un sistema di norme, infatti, può essere il risultato di diversi percorsi. In particolare giova considerare che le norme si affermano quando:

- incontrano gli obiettivi dei membri del gruppo;
- sono trasmesse da un gruppo ad un altro;
- incontrano in modo positivo altre norme esistenti, il sistema dei valori e la cultura esterna.

Anche Opp (2001) ha affrontato il problema della formazione delle norme. Egli sostiene che per comprendere la natura delle norme ed il loro legame con i comportamenti sociali, è utile prendere in considerazione i meccanismi che determinano l'affermarsi delle norme. Egli sostiene che le norme emergono per due processi prevalenti. Da una parte, la definizione condivisa ed esplicitata di norme che sono il risultato di un percorso di confronto fra attori portatori di valori o credenze differenti. Dall'altra, norme prodotte dall'affermarsi di cambiamenti sociali (nelle condizioni di vita, nella cultura, nei costumi, ecc..) che fanno emergere e portano al consolidamento nuove aspettative di comportamento. In particolare, questi macro processi si realizzano seguendo strade e dinamiche differenziate. L'autore, suggerisce di considerare come percorsi tipo (anche se non esclusivi):

- una negoziazione fra attori individuali o collettivi;
- l'emergere di comportamenti che si generalizzano e diventano poi norme;
- una domanda di comportamenti che dovrebbero essere evitati in certe situazioni;
- la trasmissione di norme di un sottogruppo al resto della popolazione.

Questi elementi ribadiscono che la difficoltà di accettare un percorso lineare che collega valori e comportamenti attraverso una costante definizione delle norme sociali, questo percorso deve tener conto anche del comportamento strategico dell'attore sociale che orienta i suoi comportamenti alla realizzazione del proprio sistema di preferenze e alla dinamica dei conflitti che si manifestano quando si confrontano attori portatori di sistemi valoriali e interessi differenziati.

Un ultimo elemento dell'analisi di Opp (2001, p. 122), richiama alla necessità di considerare la rilevanza del comportamento razionale strategico dell'attore nel confermare o meno la coerenza del rapporto fra norme e comportamento. Secondo l'autore, «l'emergere delle norme dipende dai bisogni (che incontrano), dai vantaggi e dagli svantaggi prodotti in un ampio gruppo di attori». In altre parole, gli attori si riconoscono nelle norme che favoriscono la realizzazione delle strategie tese alla soddisfazione dei propri interessi.

Un secondo elemento utile a questo tipo di analisi, e molto presente nelle teorie sociologiche, riguarda la coerenza, o meno, fra valori e norme sociali. La teoria funzionalista assume che i valori si esplicitano attraverso la definizione di precise norme sociali che prefigurano i comportamenti delle singole persone (Parsons, 1951). Questa ipotetica linearità diretta fra valori e comportamenti considera le norme sociali come fattore di congiunzione fra i due, ma i comportamenti sono il prodotto di un sistema complesso e multi-fattoriale. Le dinamiche relazionali fra gli attori, il loro comportamento strategico, le pressioni sociali del contesto, sono alcune fra le più importanti variabili che influenzano i comportamenti dei singoli attori sociali. Per altro, affermare la multifattorialità del legame fra valori – norme sociali – norme legali e comportamenti significa ribadire che:

- i legami fra i diversi tipi di norme non sono stabili nel tempo e, probabilmente tendono a disallinearsi;
- il processo di disallineamento delle norme non avviene in modo omogeneo per tutta la popolazione, ma possiamo avere gruppi sociali che, in ragione dei loro sistemi di preferenze e delle loro condizioni sociali, hanno tempi e forme diverse di disallineamento, finendo per creare norme di gruppo;
- in condizione di disallineamento i diversi tipi di norme possono anche confliggere fra loro ed avere una diversa capacità di influenzare i comportamenti.

Questo scostamento, fra tipi di norme diverse, può essere ricondotto ad almeno quattro fattori, quali:

- la velocità del processo di cambiamento sociale. La società post moderna (Haley, 1990; Beck et al.1994), la globalizzazione (Sassen, 2007) e la natura liquida degli attuali sistemi sociali (Bauman, 2005) rende il cambiamento un fattore continuo e non episodico;
- la lentezza del sistema politico nel farsi carico del cambiamento e attivare la modifica delle norme formali giuridiche. I lavori di Weaver (1986, p. 371) evidenziano che «i politici sono motivati, soprattutto, dal desiderio di evitare critiche (*blame avoidance*) per azioni impopolari, piuttosto che ricercare di rivendicare meriti (*credit claiming*) per azioni più popolari». Nella convinzione che le critiche rispetto ad azioni che vanno contro le attese manifeste creano effetti negativi sul consenso e sul voto, i politici finiscono per avere un comportamento conservatore in relazione al mantenimento dello status quo;
- le resistenze al cambiamento delle burocrazie che associano il cambiamento al rischio delle perdita del potere e della posizione acquisita;
- le dinamiche di conflitto fra i diversi gruppi sociali o all'interno dei sistemi di rappresentanza che possono spostare i sistemi di potere e far prevalere valori e norme precedentemente poco considerati.

Tutti questi fattori, per altro fra loro non indipendenti, aiutano a definire la complessità dello scenario che accompagna l'instabilità del rapporto fra i diversi tipi di norme e la loro capacità di influenzare i comportamenti dei singoli individui.

3.2 La capacità delle norme sociali di influenzare i comportamenti

Una seconda prospettiva pone l'accento sulla rilevanza delle norme sociali nella definizione dei comportamenti. Partendo da questa prospettiva, Bicchieri (2006) riprende la differenziazione fra norme morali, sociali e legali e ribadisce che non tutte le norme hanno la stessa capacità di influenzare i comportamenti. Nei suoi lavori sostiene, anche in modo parzialmente diverso da Coleman (1994) e da Opp (2001), che talvolta gli individui si adeguano alle norme sociali anche se queste vanno in direzione opposta al loro interesse immediato. Il comportamento di adesione alle norme sociali, infatti, non è vissuto solo come scelta razionale, legata all'opportunità di realizzazione del *self interest*, ma anche come adesione emotiva legata al senso di appartenenza alla comunità e alla conferma della propria identità.

Feldman e Harel (2008), infine, sostengono che le norme sociali influenzano il comportamento in molti modi che possono essere ricondotti a dinamiche di tipo interno ed esterno al sistema normativo.

3.2.1 Dinamiche interne al sistema delle norme

Le dinamiche interne attengono alle caratteristiche stesse delle norme sociali ed alle caratteristiche che influenzano la loro capacità di condizionare i comportamenti. Questa dimensione ha a che fare con l'identità dell'individuo. La letteratura sociologica ha evidenziato come la dimensione culturale e segnatamente le norme sociali costituiscano un fattore di identità. In questo caso possiamo parlare di comportamento di tipo normativo, nel quale la realizzazione dell'identità si coniuga con l'aderenza alle norme sociali. L'analisi della letteratura suggerisce di considerare almeno tre fattori che influenzano il rapporto fra norme e comportamenti, in particolare possiamo parlare di: condizionalità; universalità; relatività.

Condizionalità. La Bicchieri (2006) sintetizza tre fattori che influenzano la capacità delle norme di condizionare i comportamenti sociali.

1. *Empirical expectations:* questa dimensione si riferisce ai comportamenti attesi nella popolazione in merito alle norme. Ci si aspetta che una parte consistente della popolazione si adegui alle norme (percezione).
2. *Normative expectations:* il riferimento è alla pressione sociale all'adeguamento alle norme. Si ritiene che una parte consistente della popolazione si aspetti dalle singole persone un comportamento conforme alle norme (adeguamento/identità).
3. *Normative expectations with sanctions,* in questo caso, la pressione al comportamento conforme alle norme si accompagna l'aspettativa della sanzione in caso di trasgressione.

Con il primo concetto s'intende riferirsi all'osservazione dei comportamenti che ogni individuo fa relativamente ai soggetti che hanno le sue stesse caratteristiche (ed il ruolo). Riprendendo alcune ricerche di Cialdini (1990), Bicchieri (2009) sostiene che le persone «tendono a fare quello che credono farebbero in situazioni simili, quelli che sono simili a loro, su aspetti rilevanti» (p. 191). La dimensione normativa delle aspettative, invece, riguarda «la convinzione (dell'individuo) che gli altri si aspettino un comportamento conforme alle norme» (p. 192). In altre parole si tratta della pressione alla conformità al gruppo che spinge l'individuo ad avere comportamenti coerenti con le aspettative che il gruppo ha nei suoi confronti. La pressione della sanzione, nel suo significato simbolico come minaccia e non necessariamente come azione (Rusconi, 1984), contribuisce a rafforzare la percezione dell'intensità della norma e, conseguentemente, a condizionare i comportamenti. Questi elementi di condizionamento sono ripresi dal dibattito sociologico e in particolare dai lavori di Goffman (1963) in relazione alle dinamiche della rappresentazione sociale dei ruoli. Ovviamente, tanto più il soggetto è convinto che gli altri abbiano un determinato comportamento e che si aspettino da lui lo stesso modo di agire e tanto più

probabile sarà che il suo comportamento sia coerente con le norme sociali che lo definiscono.

Universalità (coerenza delle norme fra micro e macro). In questo caso è utile rimarcare l'esistenza di un preciso contesto che legittima la singola norma sociale. Una norma di comportamento, infatti, può essere fatta propria da un singolo gruppo, ma può avere una valenza più ampia ed essere un elemento di identità per tutta la comunità o l'intera società. Non necessariamente le norme che hanno un valore più universalistico hanno anche una maggior capacità di condizionare i comportamenti. In alcuni casi, possiamo avere norme di gruppo che diventano fattori d'identità anche perché confliggono con quanto atteso dalla società. Questa condizione stabilisce un conflitto che aumenta l'identità interna e la differenziazione esterna. Si pensi, per esempio, ad alcuni comportamenti dei giovani che hanno un chiaro significato di protesta rispetto ad una società in cui faticano a riconoscersi.

Tav. 2. – Rapporto fra norme sociali e norme legali (Bertin, Pantalone, 2016)

Norme e sociali e legali		Rapporto fra norme sociali generalizzate e norme legali della società	
		<i>Compliance</i>	<i>Non compliance</i>
Rapporto fra norme sociali di gruppo	<i>Compliance</i>	Norme legali legittimate (forte capacità obbligante)	Norme legali localmente legittimate
	<i>Non compliance</i>	Norme sociali deboli, localmente non legittimate (bassa capacità obbligante)	Norme legali non legittimate (bassa capacità obbligante)

Relatività. Il valore attribuito alle norme sociali non è assoluto, questa condizione è, secondo la Bicchieri, propria delle norme morali. L'adesione alla norma tiene conto della situazione e del contesto nel quale l'attore agisce. Questa impostazione è presente in diversi autori, che la prendono in considerazione pur partendo da quadri teorici di riferimento diversi. Coleman (1994), nella sua teoria dell'agire sociale, per esempio, assume che l'attore considera la scelta di adeguarsi ai comportamenti attesi anche tenendo conto dei costi che dovrebbe sostenere nel caso decidesse di non delegare il diritto a decidere in modo diverso. Il valore relativo attribuito dall'attore all'applicazione della norma sociale in un preciso contesto sociale dipende da:

- il significato simbolico sotteso al comportamento sancito dalla norma;
- la sua rilevanza nel contesto ed in riferimento agli elementi complessivi che determinano l'identità dell'individuo,
- le ripercussioni concrete della decisione di aderire o meno alla norma e le dinamiche che ne possono scaturire.

3.2.2. Dinamiche esterne, relative al sistema sociale

Con il termine “dinamiche esterne” ci si riferisce ai processi sociali che non riguardano una singola norma, ma definiscono il contesto sociale che influenza la propensione, o meno, degli attori al rispetto di ogni singola norma. L'appartenenza a gruppi sociali coesi, caratterizzati da un capitale sociale elevato, porta gli attori a riconoscersi nel gruppo e ad accettarne le regole di comportamento. Il comportamento è orientato dall'approvazione sociale o, al contrario, dallo stigma che si associa al comportamento conforme o meno alle norme. La pressione del gruppo e la reazione dei suoi membri a fronte di comportamenti coerenti o meno alle norme costituiscono fattori che influenzano le scelte delle singole persone.

Le norme sociali si differenziano da altri tipi di norme perché sono il prodotto di un processo sociale attraverso il quale il singolo individuo interiorizza il comportamento atteso. In questo modo la sua adesione al comportamento atteso non è, solo, il frutto di un'imposizione ma di un'adesione personale alla norma. La letteratura sottolinea diversi processi sociali che influenzano l'interiorizzazione delle norme, il riferimento va, in particolare, ai processi di socializzazione primaria (Parsons, 1951), ai rituali di conferma dell'identità (Goffman, 1963) ai meccanismi della riflessività che costruisce apprendimento dalla rielaborazione riflessiva delle pratiche (Giddens, 1987). L'interiorizzazione delle norme si associa al processo di conferma delle stesse. Anche in questo caso, la fonte della conferma può originare in diversi processi, dalle dinamiche relazionali e di riconoscimento reciproco che attivano il consolidamento e la conferma dell'identità, alle norme formali che strutturano ed evidenziano come la società nel suo insieme riconosca un significato legale sotteso ai singoli comportamenti rappresentati dalle norme sociali.

Pur sapendo di operare una forte semplificazione della complessità delle dinamiche che influenzano il legame fra le norme e comportamenti, può essere utile prestare particolare attenzione a tre diversi tipi di dinamiche sociali, per altro fortemente interdipendenti, vale a dire: la reciprocità fiduciaria; il capitale sociale; lo stile di *governance*.

L'intensità dei legami di fiducia è sicuramente un elemento di contrasto ai comportamenti opportunistici e, quindi, di rafforzamento delle norme di comportamento. Coleman sostiene che la fiducia si rende fondamentale quando si realizzano «situazioni in cui il rischio che un attore si assume dipende dalla prestazione di un altro attore» (Coleman, 2005, p. 126). La prospettiva presentata da Coleman mette in risalto il processo di creazione delle aspettative in ognuno degli attori che hanno costruito un comportamento basato sulla reciprocità. Anche Luhmann (2002, p. 5), del resto, sostiene che la fiducia è fondamentale nei processi di riduzione della complessità che caratterizza il comportamento degli attori in contesti incerti, ed arriva

ad affermare che: «senza la fiducia egli (l'attore sociale) non potrebbe neppure alzarsi dal letto ogni mattina. Verrebbe assalito da una paura indeterminata e da un panico paralizzante...Nessun individuo è in grado di sopportare un confronto così diretto con l'estrema complessità del mondo». Per altro nelle sue riflessioni Luhmann restringe il campo differenziando il fidarsi dal con-fidare. Nel primo caso l'attore ha la possibilità di uscire dalla relazione e decide volontariamente di fidarsi potendo scegliere anche opportunità diverse di realizzazione dello scambio o di sviluppo della relazione. Si può parlare, invece, di con-fidarsi quando l'attore non può esercitare l'opzione dell'exit e confida che le sue aspettative saranno soddisfatte.

I processi di costruzione della fiducia risultano, quindi, prodotti dalle dinamiche di costruzione delle aspettative, e hanno a che fare con la storia personale degli attori e la loro percezione della realtà. Tende a produrre fiducia ogni rielaborazione delle esperienze che conferma i comportamenti attesi negli altri attori. Il processo di costruzione delle aspettative e di percezione della realtà può essere ricondotto a due diverse dimensioni. La dimensione cognitiva, che ha a che fare con i flussi informativi ed esperienziali che connettono gli attori sociali. La comunicazione riduce l'incertezza e la necessità di fidarsi, ma in sé aumenta la propensione alla fiducia su di un attore quando i comportamenti osservati sono coerenti con i comportamenti attesi. La seconda dimensione riguarda la sfera emotiva, che ha a che fare il contenuto delle dinamiche relazionali. Questa condizione si realizza nelle relazioni caratterizzate da una forte componente emotiva. L'amore, l'amicizia, la solidarietà, la condivisione di una fede o di un valore, agiscono sulla sfera emotiva e innescano la costruzione della fiducia, una fiducia non basata sulla rielaborazione delle esperienze ma sulla condivisione di una condizione emotiva.

Per altro queste due dimensioni non sono necessariamente alternative e i processi di costruzione della fiducia sviluppano un diverso mix di aspetti cognitivi ed emotivi. L'attore, per esempio, tende a fidarsi degli altri perché si riconosce come parte della stessa comunità, perché ne riconosce e condivide l'identità. Ma la fiducia nasce anche come processo di affermazione dell'identità personale quando è spinta da una componente etica e valoriale che tende a considerare gli altri eguali e, quindi, a fidarsi di loro.

Assumendo che le norme sono aspettative di comportamento sociale, si ribadisce come la dimensione emotiva che influenza la costruzione di fiducia e l'aspettativa di comportamento conforme alle norme costituiscono fattori che influenzano le scelte personali di adesione o meno a quanto stabilito dalle norme. La reciprocità fiduciaria (Pelligra, 2002) si basa, come visto, sull'osservazione costante di comportamenti non opportunistici e sull'intensità della condivisione dell'identità, ovviamente ogni attore è spinto ad osservare le norme che ritiene siano osservate anche dagli altri. Quando si manifestano comportamenti non conformi alle norme viene mi-

nata la reciprocità fiduciaria e quindi la fiducia che gli attori resistano alla tentazione di attivare comportamenti opportunistici. Ne consegue che l'attore, nella possibile scelta di trasgressione di una norma sociale, è influenzato anche dai possibili esiti sul sistema di relazioni e sulla rottura della reciprocità fiduciaria. In altre parole, considererà che gli effetti possano andare al di là del comportamento in questione e creare una frattura sul piano emotivo e sulle dinamiche del sistemi di appartenenza.

La consistenza e densità delle relazioni che costituiscono il capitale sociale rappresentano un altro fattore in grado di predisporre o contrastare la scelta di assumere comportamenti di trasgressione delle norme da parte delle singole persone. Il legame fra capitale sociale e comportamenti individuali merita sicuramente uno sviluppo delle attività di ricerca che ne approfondiscano i meccanismi causali, ma le evidenze testimoniano che il legame fra una norma e lo sviluppo di comportamenti coerenti non dipende solo dalle caratteristiche della norma considerata ma anche dal contesto sociale di appartenenza degli attori sociali.

Il capitale sociale è sicuramente uno dei concetti più utilizzati, in diverse discipline, nell'analisi delle dinamiche sociali e della loro influenza sui processi economici. Numerosa è la letteratura che ha dato evidenza alla correlazione fra sviluppo locale e capitale sociale (Dhesi, 2000; Fukuyama, 2001; Trigilia, 2001; Beugelsdijk, van Schaik, 2005; Evans, Syrett, 2007; Svendsen et al., 2010). Anche i comportamenti legali delle persone e delle organizzazioni economiche sembrano influenzati dal capitale sociale. L'analisi della diffusione dei comportamenti corruttivi e delle azioni che contrastano il fenomeno confermano la centralità del legame fra capitale sociale, norme e comportamenti legali (Tandarini, Garcia-Zamor, 2015; Banerjee, 2016). In altre parole, contesti caratterizzati da un elevato capitale sociale evidenziano anche una forte propensione a comportamenti coerenti con le norme. A fronte di questa conferma empirica delle relazioni fra comportamenti e capitale sociale non corrisponde una condivisione sui meccanismi che ne spiegano i legami. Queste difficoltà interpretative sono, per altro, riconducibili anche alla natura complessa delle teorie che hanno contribuito alla definizione del concetto e alla sua successiva articolazione (Portes, 1998; Putnam, 2004; Halpern, 2005).

Alcuni studiosi (Pollini, 2006; Di Nicola et al., 2008) hanno segnalato il rischio che il capitale sociale finisca per essere un concetto troppo comprensivo e includa tutti (o quasi) i fattori che influenzano le dinamiche della coesione sociale.

Se, per esempio, consideriamo la fiducia, si può evidenziare che per alcuni autori, che hanno fatto la storia della ricerca sul capitale sociale (Putnam, 2000), deve essere considerata come una delle dimensioni centrale del concetto, mentre per altri (Coleman, 1994) costituisce un concetto a sé, anche se fortemente legato e interdependente da quello di capitale sociale.

Una lettura trasversale di questo dibattito ci porta a considerare che il concetto può essere analizzato da due diverse prospettive, pur legate fra loro. Da una parte troviamo le dinamiche strutturali, che basano il capitale sociale sull'intensità delle relazioni fra le persone, dall'altra, dinamiche di tipo cognitivo che si riferiscono alla condivisione delle strutture culturali utilizzate dagli individui nelle loro relazioni. Il linguaggio utilizzato, il sentirsi parte di un sistema, la legittimazione dell'autorità costituiscono sicuramente aspetti fondamentali della dimensione culturale del capitale sociale. Per evitare di incappare nell'errore di utilizzare il concetto in modo troppo comprensivo, sarebbe preferibile tener fuori, oltre alla fiducia, anche la condivisione dei valori e delle norme sociali. In definitiva, possiamo assumere che l'intensità degli scambi porta gli individui a confrontare le loro strutture cognitive, a attivare processi di scambio simbolico e a riconoscersi (o meno) come parte del sistema e a consolidare identità e senso di appartenenza (Reimer et al., 2008; Christoforou, 2013; Gundelach, Traummüller, 2014). Inoltre, l'intensità delle relazioni e la co-costruzione di strutture cognitive porta a rielaborare le esperienze in modo condiviso. Tutti questi processi consolidano il capitale sociale e quindi la condivisione dei valori (norme morali) e delle aspettative di comportamento (norme sociali).

Il modello di *governance* e i meccanismi utilizzate per regolare le politiche pubbliche e le dinamiche sociali hanno ricadute importanti sulle scelte individuali di rispetto delle norme. Nei sistemi complessi il controllo formale gioca un ruolo fondamentale perché distribuisce il compito di verifica del rispetto delle regole comuni (nel senso di condivise) fra tutti gli attori del sistema, ed affida agli attori (tutti) la responsabilità (e l'esercizio dell'autorità) del rispetto delle norme. Il mancato rispetto delle norme comporta la stigmatizzazione degli altri. La sanzione finisce per essere simbolica, ma è proprio il ricorso al simbolico che consente di rafforzare le identità del gruppo e consolidare i sistemi relazionali.

Nei processi di rete, il contrasto dei comportamenti opportunistici passa per due processi diversi, entrambi necessari, ma che rischiano di essere conflittuali. Un primo processo attiene alla costruzione ed alla continua conferma delle norme sociali nelle quali il gruppo si riconosce. Tali norme sono fondate su valori, su una struttura cognitiva e di senso, e su un linguaggio condivisi, e sono confermate da un insieme di scambi simbolici che rafforzano l'identità del gruppo. Un secondo processo può essere riferito alla presenza di un sistema di regole e di un'autorità, legittimata, che garantisce il rispetto delle norme sociali e delle regole formali da parte degli attori che appartengono alla rete.

Le ricerche, per altro, hanno evidenziato la complessa relazione fra questi due elementi. Bowles (Bowles et al., 2002, pp. 426-27), ha evidenziato che: «quando costosamente la punizione è permessa, l'atteggiamento cooperativo non si deteriora e nel gioco delle relazioni tale atteggiamento tende

ad accrescersi. Quando la punizione non è consentita si assiste ad un deterioramento della propensione alla cooperazione, particolarmente in riferimento alle attività pubbliche». Ne consegue che gli attori sono motivati dal personale desiderio di punire i *free rider*, ma sono più fortemente motivati quando appartengono ad un gruppo noto e definito, nel quale credono (si identificano) e che è danneggiato dai *free rider*. In sintesi, possiamo affermare che il rapporto coerente fra norme sociali e comportamenti agiti è sostenuto dalla presenza di un processo di controllo e di sanzione che agisce attraverso la minaccia, la stigmatizzazione e la concreta pena sottesa alla sanzione. Tutti questi aspetti contrastano la tentazione al comportamento opportunistico che può essere connesso all'agire orientato dal solo *self interest*. L'azione di controllo e sanzione richiede un'autorità riconosciuta e legittimata (Coleman, 1994) a cui si delega il compito di garantire lo sviluppo di comportamenti non opportunistici. Ma la legittimazione non è un carattere permanente attribuito a un'istituzione o ad un individuo, costituisce una risorsa che tende a consumarsi quando non basata sulla condivisione ed il consenso o quando la sua azione viene percepita come poco equa. Questo carattere dell'autorità fa sì che la presenza di un conflitto fra norme morali, norme sociali e norme legali finisce per attivare un circolo vizioso che delegittima l'autorità e attiva una crescente propensione alla trasgressione delle norme legali, minando la cultura della legalità.

Un'analisi di questi diversi fattori risulta sicuramente complessa, anche perché non sono fra loro indipendenti. Sicuramente un'elevata condizionalità è causa ed effetto della legittimazione delle norme sociali ma anche dell'intensità del capitale sociale. L'enfasi posta dagli autori sui singoli fattori dipende dall'approccio teoretico entro cui utilizzano il concetto di norma sociale. In modo schematico e riduttivo, è possibile affermare che la capacità orientativa delle norme sociali dipende dal grado di "condizionalità", dai costi e benefici percepiti dalla persona in relazione alla sua "cessione dei diritti a decidere" in un preciso contesto spazio-temporale; al grado di legittimazione delle norme, ed infine all'intensità del capitale sociale. Quando questi aspetti sono in equilibrio, attivano dinamiche che producono una reciproca legittimazione e consolidano la loro capacità di influenzare i comportamenti degli attori sociali. Al contrario, la mancata coerenza fra questi meccanismi prefigura, per esempio, un conflitto fra le attese di comportamento e le norme legali, in altre parole fra la cultura di una società (o di un gruppo sociale) e le regole formali richieste agli individui per farne parte.

3.3 Il tipo di formalizzazione delle norme legali: rules e legal standards

Un ulteriore elemento che influisce sui comportamenti concreti e sull'osservanza delle norme legali dipende anche dal tipo di formalizzazione adottato. Feldman e Harel (2008) sostengono che i comportamenti delle persone risultano coerenti o meno con le norme legali in relazione alle specifiche caratteristiche delle norme legali. Gli autori considerano le norme legali come “rules” quando presentano una elevata specificazione relativamente alla definizione ex-ante degli outcome. Parlano di “legal standards” quando le norme legali sono meno specifiche non definiscono in modo puntuale gli esiti della possibile trasgressione, definibile solo come risultato ex-post. Nel loro lavoro sostengono, inoltre, che: «in certe circostanze, l’impatto delle norme sociali sulla volontà di obbedire dipende dalla specificità delle norme legali. Più le norme legali sono specifiche (*rule-like*) e più gli individui sono inclini ad obbedire (...) l’ambiguità associata a norme di tipo standard (non specificate) porterebbero le persone ad interpretarle alla luce delle proprie norme sociali» (p. 82). In altre parole, gli autori sostengono che le norme legali del tipo *legal standards*, risultano poco efficaci quando non sono coerenti con le norme sociali. Questa considerazione introduce un ulteriore elemento di riflessione in relazione al rapporto fra norme sociali e legali. La ricerca, però, lascia inesplorati i processi che portano a formalizzare e specificare le norme legali. È possibile ipotizzare, e proporre come tema di riflessione futura, che diversi fattori concorrano a determinare il grado di specificazione delle norme.

Tav. 3 – Tipi di norme legali e norme sociali

		Norme sociali vs norme legali	
		<i>Compliance</i>	<i>Non compliance</i>
Tipo norme legali	<i>Legal rules</i>	Norme legali efficienti, le norme sociali rafforzano le norme legali	Trasgressione
	<i>Legal standards</i>	Norme legali efficienti, le norme sociali rafforzano norme legali	I comportamenti sono fortemente orientati dalle norme sociali. Trasgressione legittimata

Ai fattori relativi ai sistemi che influenzano la formalizzazione delle norme legali (sistema politico e giuridico, *in primis*), ne esistono altri che riguardano, per esempio, il grado di consolidamento e legittimazione delle norme sociali. Norme sociali poco condivise, emergenti e non sufficientemente rielaborate, difficilmente possono attivare norme giuridiche specifiche.

Feldman e Harel (2008, p. 88) sostengono inoltre che «numerosi studi hanno dimostrato che, in contesti ambigui, le persone tendono ad assumere i comportamenti degli altri (comportamento emulativo). In questa prospettiva giova ricordare che l’ambiguità è riconducibile anche dalla compresen-

za di troppe norme non sempre coerenti fra di loro. Questi risultati suggeriscono che la comprensione di cosa viene richiesto dalle norme legali dipende dalle norme sociali e dai comportamenti regolarmente osservati». In altre parole, più le norme legali sono ambigue e più forte è il ruolo giocato dalle norme sociali nell'interpretare il significato delle norme legali.

Conclusioni

Tutti i fattori considerati rendono la relazione fra norme sociali e norme legali fortemente instabile e soggetta al mutare del grado di coerenza ed alle dinamiche sociali del sistema nel quale agiscono gli attori sociali. Tale complessità è difficilmente riducibile in un modello capace di predefinire gli effetti prodotti sui comportamenti delle singole persone (tab. 4).

Tab. 4. – *Comportamenti e norme*

Rapporto norme legali e norme sociali		Alta coesione sociale (capitale sociale elevato, autorità delegittimata, reciprocità fiduciaria)	Bassa coesione sociale (capitale sociale ridotto, autorità delegittimata, scarsa reciprocità fiduciaria)
Norme sociali generalizzate, <i>compliance</i> con norme legali		Comportamenti coerenti con le norme legali	Comportamento orientato dal <i>self interest</i>
Norme sociali generalizzate, <i>non compliance</i> con le norme legali		Criticità e instabilità del sistema (cambiamento normativo)	Trasgressione legittimata (Gaymard, 2007)
Norme legali diverse per sottogruppi sociali	Sottogruppo con norme sociali <i>compliance</i>	Comportamenti coerenti con le norme legali	Comportamento orientato dal <i>self interest</i>
	Sottogruppo con norme sociali <i>non compliance</i>	Critica sociale (identità) coerenza locale	
Rappresentazioni differenziate (non esistono norme sociali coerenti con norme legali)		Comportamenti differenziati (scarsa capacità obbligante delle norme legali)	Comportamenti differenziati (scarsa capacità obbligante delle norme legali)

Al fine di indicare alcune linee interpretative è utile riprendere alcuni suggerimenti della letteratura (Gaymard, 2013) e rileggerli alla luce delle

dinamiche del contesto sociale. Consideriamo, per esempio, contesti normativi nei quali i diversi tipi di norme (sociali e legali) siano coerenti fra loro (*compliance*), e dinamiche fra gli attori caratterizzata da elevata coesione sociale. In questo caso, molto probabilmente, ci possiamo aspettare una coerenza fra i comportamenti e le norme. Se, invece, la coerenza fra le norme si incontra con dinamiche sociali caratterizzate da scarsa coesione, allora possiamo immaginare che la propensione a far prevalere un comportamento orientato dal *self interest* sia molto probabile. Questo non significa che i comportamenti saranno di tipo trasgressivo, ma che l'attore prenderà in considerazione questa possibilità e il rispetto delle norme sarà condizionato dalle sue valutazioni di convenienza (costi vs benefici attesi). Un altro caso interessante è quello nel quale si manifesta una scarsa coerenza fra norme legali e norme sociali. Il disallineamento fra le norme crea una delegittimazione di queste ultime e Gaymard (2013), a questo proposito, parla espressamente di "trasgressione legittimata". Del resto la letteratura suggerisce che il valore delle norme legali sta nella loro legittimazione, vale a dire nel fatto che la popolazione (quantomeno una grossa fetta di questa) le riconosce come coerenti con quanto si aspetta di dover fare e, contemporaneamente, le ritiene una rappresentazione del comportamento sostenuto concretamente dalla maggior parte delle altre persone. Quando questa incoerenza incontra un sistema sociale caratterizzato da scarsa identificazione e bassa coesione sociale, è molto probabile che la propensione alla trasgressione sia ulteriormente rafforzata.

Un contesto sociale coeso, invece, cercherà di rielaborare questa incoerenza fra le norme e, teoricamente, cercherà di attivare un percorso di riallineamento. Per altro, va ancora una volta ribadita la complessità di queste dinamiche e l'opportunità di attivare processi di ricerca capaci di approfondire la complessità dei legami fra i diversi tipi di norme e le dinamiche sociali che ne influenzano la trasformazione in comportamenti sociali.

In sintesi, è utile considerare che il disallineamento fra le norme legali e le norme sociali svuota di senso le norme legali. In questo contesto il singolo attore potrà adottare diversi possibili comportamenti strategici, quali:

- adeguamento (logica passiva). In questo caso si adegua alle norme assumendo passivamente il comportamento richiesto e imposto attraverso la coercizione. La generalizzazione di questa condizione risulta rischiosa per la società in quanto foriera di un possibile rischio di delegittimazione;
- reinterpretazione della norma (logica difensiva). L'attore sociale utilizzerà tutti gli spazi di ambiguità per reinterpretare la norma alla luce delle norme sociali nelle quali si riconosce e del proprio *self interest*;
- trasgressione (logica negazione). In questo caso l'attore sceglie di non adeguare il proprio comportamento e di trasgredire alle norme. Questa situazione è tanto più probabile quanto l'attore sociale riconosce forti (condivise) le norme sociali del gruppo di appartenenza, anche se in

conflitto con quelle della società. Le norme del gruppo risultano più forti perché costituiscono un elemento della propria identità e consolidano l'appartenenza. Del resto, l'identità è rafforzata anche dal processo di differenziazione scaturito dal confronto con le norme sociali della società.

Il comportamento conforme alle norme legali, quindi, è il prodotto di un processo complesso che vede l'interazione fra diversi fattori, riconducibili a:

- il grado di legittimazione e interiorizzazione delle norme sociali;
- la coerenza delle norme sociali con le norme legali;
- il bilanciamento del costo (economico e sociale) riconducibile all'adeguamento o alla trasgressione della norma;
- l'estensione della reciprocità fiduciaria e la densità del capitale sociale, come fattori di conferma norme sociali;
- le caratteristiche delle norme giuridiche, la loro formalizzazione e il grado di ambiguità normativa;
- la legittimazione autorità e le caratteristiche del processo sanzionatorio.

Riferimenti bibliografici

- Banerjee R. (2016), *Corruption, norm violation and decay in social capital*, «Journal of Public Economics», 137, C: 14-27.
- Bauman Z. (2005), *Liquid life*, Polity Press, Cambridge.
- Beck U., Giddens A., Scott L., (1994), *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*, Stanford University Press, Stanford.
- Bertin G., Pantalone M. (2016), *Culture of legality and norms' transgression in university youth*, «Italian Journal of Sociology of Education», 8, 3: 169-194.
- Beugelsdijk S., van Schaik T. (2005), *Social capital and growth in European regions: an empirical test*, «European Journal of Political Economy», 21, 2: 301-324.
- Bicchieri C. (2006), *The grammar of society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bicchieri C. (2008), *The fragility of fairness; an experimental investigation on the conditional status of pro-social norms*, «Philosophical Issues», 18, 1: 229-248.
- Bicchieri C., Xiao E. (2009), *Do the right thing: but only if others do so*, «Journal of Behavioral Decision Making», 22, 2: 191-208.
- Bowles S., Gintis H. (2002), *Social capital and community governance*, «The Economic Journal», 112, 483: 419-436.
- Christoforou A. (2013), *On the identity of social capital and the social capital of identity*, «Cambridge Journal of Economics», 37, 4: 719-736.
- Cialdini R. (1998), "Social Influence: Social Norms, Conformity, and Compliance", in D.T. Gilbert, S.T. Fiske, G. Lindzey, eds. *Handbook of Social Psychology*, Oxford University Press, New York.
- Cialdini R.B., Reno R.R., Kallgren C.A. (1990), *A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places*, «Journal of Personality and Social Psychology», 58, 6: 1015-1026.

- Cialdini R.B., Kallgren C.A., Reno R.R. (2000), *A Focus Theory of Normative Conduct: When Norms Do and Do not Affect Behavior*, «Personality and Social Psychology Bulletin», 26, 8: 1002-1012.
- Coleman J.S. (1994), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Harvard.
- Crozier M., Friedberg E. (1978), *Attore sociale e sistema*, Etas Libri, Milano.
- Debreuil B., Gregoire J. (2012), *Are Moral Norms Distinct From Social Norms? A Critical Assessment of Jon Elster and Cristina Bicchieri*, «Theory and Decision», 75, 1: 137-152
- Donati P. (2011), *Sociologia della riflessività*, il Mulino, Bologna.
- Dhesi S. (2000), *Social capital and community development*, «Community Development Journal», 35, 3: 199-214.
- Di Nicola P., Stanzani P., Tronca L. (2008), *Reti di prossimità e capitale sociale in Italia*, FrancoAngeli, Milano.
- Elster J. (1989), *The Cement of Society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster J. (2007), *Explaining social behavior: More Nuts and Bolts for the Social Science*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Evans M., Syrett S. (2007), *Generating Social Capital? The Social Economy and Local Economic Development*, «European Urban and Regional Studies», 14, 1: 55-74.
- Feldman Y., Harel A. (2008), *Social Norms, Self-interest and Ambiguity of Legal Norms: an Experimental Analysis of the Rule vs. Standard Dilemma*, «Review of Law and Economics», 4, 1: 82-126
- Fleming G. (1999), *Social Norms, Economic Behaviour and the Law: a Theoretical Introduction*, «Australian Economic History Review», 39, 3: 163-171
- Fukuyama F. (2001), *Social capital, civil society and development*, «Third World Quarterly», 22, 1: 7-20.
- Gallino L. (2006), *Dizionario di sociologia*, Gruppo editoriale l'Espresso, Roma.
- Gaynard S. (2013), *The Theory of Conditionality: An Illustration of the Place of Norms in the Field of Social Thinking*, «Journal for the Theory of Social Behaviour», 44, 2: 229-247.
- Giddens A. (1987), *Social theory and modern sociology*, Stanford University Press, Stanford.
- Goffman E.S. (1963), *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*, Simon & Schuster, New York.
- Gundelach B., Traunmüller R. (2014), *Beyond Generalised Trust: Norms of Reciprocity as an Alternative Form of Social Capital in an Assimilationist Integration Regime*, «Political Studies», 62, 3: 596-617.
- Harvey D. (1990), *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Changes*, Basil Blackwell, Cambridge, Massachusetts.
- Halpern D. (2005), *Social capital*, Polity Press, Cambridge.
- Himma K.E. (2013), *The Ties that Bind: an Analysis of the Concept of Obligation*, «Ratio Juris», 26, 1: 16-46.
- Luhmann N. (2002), *La fiducia*, il Mulino, Bologna
- Kube S., Traxler C. (2011), *The Interaction of Legal and Social Norm Enforcement*, «Journal of Public Economic Theory», 13, 5: 639-660.

- Opp K.D. (2001), *How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory*, «Mind & Society», 3, 2: 101-128.
- Parsons T. (1951), *The Social System*, Routledge, New York.
- Pelligra V. (2002), *Rispondenza fiduciaria: principi e implicazioni per la progettazione istituzionale*, «Stato e mercato», 65.
- Pildes R.H. (1996), *The Destruction of Social Capital Through Law*, «University of Pennsylvania Law Review», 144, 5: 2055-77.
- Pollini G. (2006), *Capitale sociale e/o capitale comunitario: verso una definizione teoricamente fondata*, «Sociologia del lavoro», 102, 2: 65-77.
- Portes A. (1998), *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, «Annual Review Sociology», 24, 1-24.
- Putnam R. (2004), *Capitale sociale e individualismo*, Il Mulino, Bologna.
- Putnam R. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Reimer B., Lyons T., Ferguson N., Polanco G. (2008), *Social Capital as Social Relations: the Contribution of Normative Structures*, «The Sociological Review», 56, 2: 256-274.
- Rozin P., Lowery L., Imada S., Haidt J. (1999), *The CAD Triad Hypothesis: A Mapping Between Three Moral Emotions (Contempt, Anger, Disgust) and Three Moral Codes (Community, Autonomy, Divinity)*, «Journal of Personality and Social Psychology», 76, 4: 574-586.
- Rusconi G. (1984), *Scambio, minaccia, decisione*, il Mulino, Bologna
- Sassen S. (2007), *A sociology of globalisation*, Norton & Company, New York.
- Svensson M. (2013), “Norms in Law and Society: Towards a Definition of the Socio-Legal Concept of Norms”, in Baier M. (ed.), *Social and Legal Norms*, Ashgate, London.
- Shweder R.A., Much N.C., Mahapatra M., Park L. (1997), “The “Big Three” of Morality (Autonomy, Community, Divinity), and the “Big Three” Explanations of Suffering”, in P. Rozin, A. Brandt (Eds.), *Morality and Health*, Routledge, New York, NY.
- Svendsen G.L.H., Kjedsen C.K., Noe E. (2010), *How do Private Entrepreneurs Transform Local Social Capital into Economic Capital? Four Case Studies from Rural Denmark*, «The Journal of Socio-Economics», 39, 6: 631-644.
- Tandarini M., Garcia-Zamor J.C. (2015), *Organizational Social Capital and Anti-corruption Policies: an Exploratory Analysis*, «Public Organization Review», 15, 4: 599-609.
- Triglia C. (2001), *Social Capital and Local Development*, «European Journal of Social Theory», 4, 4: 427-442.
- Turiel E. (1983), *The Development of Social Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Weaver R. K. (1986), *The Politics of Blame Avoidance*, «Journal of Public Policy», 6, 4: 371-398.
- Wesley Younts C. (2008), *Status, Endorsement and the Legitimacy of Deviance*, «Social Forces», 87, 1: 561-590.

2. Crisi economica e comportamenti illegali delle imprese

di *Andrea Pontiggia*

Introduzione

Lo studio delle cause e dello sviluppo dell'illegalità ha interessato da tempo gli economisti. Le scienze sociali ed economiche si sono concentrate sui comportamenti collettivi e individuali dandone un'interpretazione a partire dalla logica degli incentivi. Non possiamo dimenticare che il prossimo anno ricorre l'anniversario di cinquant'anni dalla pubblicazione del celebre articolo di Gary Becker: si fissa, infatti, con la pubblicazione del lavoro *Crime and Punishment: An Economic Approach* l'inizio di un filone di ricerche sul rapporto tra illegalità ed economia (Becker, 1968; Ehrlich, 1973).

La prospettiva economica, pur nella varietà di approccio e nelle differenti conclusioni, si caratterizza per l'oggetto d'analisi (comune altre prospettive teoriche) e per il metodo tipico delle scienze economiche. La modellizzazione dei comportamenti individuali e collettivi in funzione del sistema di incentivi si lega direttamente all'efficienza ed efficacia dei sistemi di sanzione e di prevenzione.

Elaborare una chiave di lettura economica ha significato: mettere a fuoco le preferenze e le utilità dei singoli soggetti impegnati in attività illegali, comprendere i fattori che incidono nei processi decisionali e in particolare nella valutazione delle alternative dei soggetti stessi, definire i costi rilevati e quelli nascosti, misurare l'impegno di risorse e il vantaggio atteso.

Da ultimo lo studio economico delle condizioni d'illegalità oltre all'approccio dell'economia dei costi di transazione e della neo-economia istituzionale ha trovato un ulteriore terreno di sviluppo negli esperimenti dell'economia comportamentale.

1. La prospettiva aziendale della crisi

La crisi, che a partire dal 2008 ha investito l'economia mondiale e che ha interessato in modo molto significativo l'andamento economico

dell'Italia, non è spiegabile solo in termini di ciclo economico, la sua natura non è congiunturale. Per l'Italia è una crisi per molti versi strutturale che, come spesso si dice, arriva da lontano e che soprattutto sembra aver operato su diversi livelli, sociali e politici. Alcune esternalità negative e diseconomie che la crisi ha portato in superficie, hanno cause da cercare lontano nel tempo. A ciò si aggiunge lo shock scaturito dalla contemporaneità di crisi di origine diversa (relazioni internazionali, finanza, industria, politica...), che si sono autoalimentate e che hanno generato condizioni di forte perturbazione destinate a durare nel tempo. Una crisi (più propriamente una pluralità di crisi) che ha messo a dura prova la resilienza economica e finanziaria delle aziende italiane. Ha innescato una selezione delle aziende meno competitive e per razionalizzazioni successive, ha ridefinito profondamente interni settori economici e filiere produttive.

Se ci concentriamo sulla relazione tra crisi e illegalità economica, si avvertono segnali di amplificazione di fenomeni già presenti da un lato, e dall'altro, l'emergere di nuove forme, come una risposta adattiva alle attuali condizioni economiche. Il duplice effetto, espresso dall'intensità e dalla varietà, permette di interpretare la manifestazione dell'illegalità economica. In questa prospettiva, l'analisi raccolta in questa pubblicazione elabora un quadro non solo sulla propagazione dei fenomeni di illegalità, ma traccia alcune della variazione nelle forme e nelle modalità dell'illegalità economica. In sintesi l'illegalità mostra un'accelerazione insieme ad una trasformazione delle forme. L'indagine di questi cambiamenti può trovare un apporto critico degli studi economico-aziendali, dedicati all'economia dell'azienda. Indagini che adottano un livello di analisi intermedio (quello aziendale) rispetto ai singoli individui (e i gruppi) e alle forme aggregate e organizzate. Un livello di analisi che facilita la comprensione dell'evoluzione e quindi aiuta nella formulazione delle necessarie correzioni istituzionali e normative.

Prima di entrare nel contesto economico e istituzionale in cui operano le aziende è opportuno ricordare che la portata globale della crisi ha amplificato le condizioni di disagio sociale, riducendo sia i livelli di reddito sia modificando in negativo le aspettative economiche delle famiglie; tutto ciò sembra aver alimentato i comportamenti illeciti. La crisi ha moltiplicato le discrasie e i disequilibri, ha amplificato le diseguaglianze e ridotto le opportunità di futuro sviluppo economico. I comportamenti illegali trovano una maggiore diffusione per effetto delle aspettative negative rispetto alle future opportunità e della presenza di un scarso senso etico e dalla conseguente diffusione di comportamenti "opportunistici" volti a massimizzare i benefici personali anche a scapito del benessere e delle utilità collettive. Viene meno il senso di partecipazione e di collaborazione per il bene collettivo e quindi la percezione di vantaggio derivante dall'attività economica collettiva. Prevale almeno in parte una tendenza all'individualismo e a tra-

scurare la socialità coerente con un orientamento individualista.

In sintesi, sono passati molti anni dai primi contributi economici che applicavano il metodo le logiche e i modelli economici ai temi dell'illegalità e oggi ci troviamo in un momento, tristemente privilegiato per leggere in una chiave economica aziendale il rapporto che corre tra territorio, economia e attività illegali.

Negli anni sempre vivo è stato il dibattito su quanto il miglioramento delle condizioni istituzionali possa concorrere ad accrescere la competitività dei sistemi economici e quanto la qualità del contesto ambientale e sociale nel quale operano le aziende incide sulle performance economiche. È incontrovertibile che una migliore qualità dei rapporti tra i soggetti economici, una maggiore trasparenza nelle relazioni inter-organizzative, congiuntamente alla operatività efficace delle istituzioni riducano le diseconomie presenti in un ambiente a forte illegalità. Dall'indagine dei costi e degli investimenti sostenuti dallo Stato, per la prevenzione e la repressione dei fenomeni illeciti e dai soggetti privati per la sicurezza, si rileva quanto sia elevato se comparato alle altre nazioni europee.

L'analisi a livello delle imprese contribuisce in modo significativo a verificare il complesso e articolato rapporto tra regole e comportamenti economici; migliora la nostra capacità di prevedere quali siano gli effetti di una diversa regolamentazione sulle azioni, sulle politiche e sulle strategie; fornisce una chiave di lettura economica degli effetti dell'illegalità sui comportamenti e sulle strategie delle aziende. Da ultimo, l'analisi aziendale mette a fuoco i limiti di alcuni modelli per la gestione del rischio misurando i costi e i benefici e i vantaggi delle azioni di prevenzione, di controllo e di repressione dell'illegalità.

2. La prospettiva economica aziendale: il contesto istituzionale e sociale

I risultati delle ricerche internazionali concordano in modo pressoché unanime su quali siano le azioni, le politiche e le riforme economiche e sociali sia necessarie per contrastare l'illegalità economica e quindi migliorare e assicurare condizioni più favorevoli allo sviluppo economico. Le indicazioni convergono anche sulla particolare situazione dell'Italia per la presenza radicata nel tempo e nel consolidata sul territorio di associazioni criminali definite "mafiose". Come risulta dalle evidenze empiriche, alle tradizionali forme di attività criminale si affiancano nuove forme di illegalità economica e finanziaria. È un contesto definito a "forte rischio" per le attività economiche. La percezione di rischio limitata rispetto alle potenzialità industriali e commerciali, la capacità di attrazione di investimenti stranieri (Savona, Berlusconi, 2015) e vincola lo sviluppo economico nel medio termine. Gli osservatori soprattutto stranieri tradiscono la loro sorpresa nel-

lo scoprire quanto sia difficile tradurre l'esperienza di prevenzione e di controllo accumulata nel nostro paese in un efficace intervento. Senza peraltro sottovalutare gli ostacoli e non ultima una diffusa persistenza dei comportamenti e delle consuetudini, l'apprendimento volto a migliorare i meccanismi di intervento non sembra ancora realizzare una capacità di risoluzione o quantomeno di contenimento della presenza di un'economia che per molti versi rimane sommersa, nascosta e illegale. Qualche ricercatore, meno sorpreso e già cinico, sostiene che forse abbiamo solo imparato a convivere, illudendoci di poter delegare le funzioni di controllo a livello locale e diffuso. Se alcuni segnali sono incoraggianti e vanno nella direzione di una maggiore consapevolezza e coscienza sociale, resta ancora molto da fare a livello di illegalità economica. Il miglioramento delle condizioni di competitività delle aziende italiane passa anche attraverso una comprensione diffusa della legalità come condizione economica.

Come già brevemente ricordato, sul contesto sociale e istituzionale pesa la relazione tra situazione economica di crisi e illegalità economica. Una prima e parziale riflessione sembra suggerire che la flessione dell'attività produttiva comporta una crescita della disoccupazione e ciò si riverbera sul numero di persone che, per necessità o per aspettative disattese, possono essere portate ad agire al di fuori delle leggi. Nelle fasi di crisi è ipotizzabile in incremento dei reati e degli illeciti cui si oppone l'effetto di una minore ricchezza disponibile. Una prospettiva diversa guarda agli effetti derivanti dalla presenza di criminalità. Le conseguenze principali sono: riduzione delle capacità di sviluppo, alterazione del funzionamento dei mercati, distorsioni degli investimenti, disequilibrio del mercato del lavoro.

La recessione duratura, pervasiva e selettiva degli ultimi anni ha contribuito, per lo meno in Italia, a interrompere le fasi della ciclicità economica conosciuta in precedenza, generando una sorta di stallo e in alcuni settori delle attività economiche una sensibile contrazione. Non si deve sottovalutare quanto l'attuale situazione dell'economia italiana sia anche il riflesso della natura debole e fragile del modello di sviluppo sperimentato negli ultimi anni. L'attuale situazione non è spiegabile solo con i fattori economici, ma è espressione di dimensioni culturali e sociali, e la criminalità economica mina le basi dell'azione economica, la sicurezza dei cittadini e l'efficiente funzionamento dei mercati, la trasparenza dell'agire organizzativo, l'operatività delle aziende (Fielding et al., 2000).

L'iniziativa "Global Pulse" delle Nazioni Unite traccia una interessante relazione tra i fattori economici che incidono sulla frequenza dei reati. E come l'intensità sia differente nei periodi recessivi e di crisi rispetto a quelli di sviluppo economica. L'associazione tra cambiamenti economici e criminalità indica come nei periodi di crisi, nella maggior parte dei Paesi considerati si registrino picchi di crescita di infrazioni contro il patrimonio e di reati violenti come le rapine e solo in alcuni Paesi un incremento significa-

tivo di omicidi e furti. Ciò sembra confermare come le tensioni economiche favoriscano in qualche modo la criminalità. Di contro, le informazioni disponibili non supportano la teoria dell'opportunità ossia l'ipotesi che la diminuzione dei livelli di produzione e consumo possa ridurre la dinamica di alcuni tipi di reato per una minore ricchezza disponibile. I mutamenti economici possono influenzare la frequenza di alcuni tipi di criminalità e allo stesso modo è ampiamente verificato che alti livelli di criminalità ostacolano l'allocazione degli investimenti.

3. Una prospettiva economico-aziendale: le dimensioni di analisi

Alcuni ricercatori (Svensson, 2005) hanno illustrato quanto sia cruciale l'indagine dell'illegalità economica utilizzando le categorie dell'analisi aziendale. L'utilità di una visione che parta dall'economia aziendale per comprendere il contenuto delle modalità dell'economia illegale discende da alcune premesse fondamentali. La prima nasce dalla osservazione che larga parte delle attività economiche vengono svolte all'interno del perimetro formale definito dalle forme aziendali e dove operano anche le dinamiche istituzionali socialmente costruite nelle norme, nelle pratiche e nei valori. La gran parte delle attività che noi definiamo economiche sono svolte tra e all'interno delle aziende. Anche considerando le aziende orientate a profitto si comprende che ciò che accade all'interno del perimetro delle aziende, ciò che è possibile ciò che è vietato, sanzioni e premi è una base imprescindibile per cogliere i comportamenti illegali agiti. Secondo, larga parte dei comportamenti illegali si realizza nelle relazioni tra soggetti economici (spesso ma non sempre riconducibili alle transazioni); anche in questo caso riconosciamo che l'economia aziendale ci consente di mettere a fuoco la natura di queste relazioni inter organizzative. Quest'area di indagine si concentra sui rapporti di scambio tra le diverse aziende. Su entrambi i fronti, interno (aziendale) e (interaziendale) l'economia d'impresa ci offre utili strumenti di comprensione e di approfondimento. Ci consente di metter a fuoco le responsabilità dei diversi soggetti, il livello di delega e quindi le responsabilità legali dei soggetti. Ci permette di illustrare quel che sono i limiti dei diritti e dei doveri dei singoli soggetti e come questi sono espressi all'interno degli scambi economici. È importante sottolineare che il riferimento al quadro normativo, e quindi ai sistemi di regolazione e di allocazione delle risorse, ci sono due aspetti: uno interno legato alla gestione delle risorse e l'altro esterno relativo al governo dei rapporti di scambio tra aziende. Due lati sui quali verificare l'efficacia delle diverse soluzioni normative riferiscono a: le modalità operative interno delle aziende e le forme di governo delle relazioni con l'esterno. Questa distinzione è funzionale al collegamento e all'integrazione degli altri contributi della micro economia. I fattori de-

scritti di seguito caratterizzano la prospettiva economica aziendale e sono critici nella fasi di prevenzione e di rilevazione delle forme di illegalità economica che interessano le imprese (Coda, 1987).

Imprenditorialità. Gli studi aziendali riconoscono un ruolo centrale all'imprenditore. Pongono l'attenzione sulle iniziative di sviluppo e di consolidamento dell'imprenditorialità per lo sviluppo economico. L'attenzione cade sull'apporto personale svolto dall'imprenditore per poi estenderle alle funzioni della classe manageriale e dirigente (Coda, 2014). Su questo fronte si vuole comprendere l'evoluzione delle forme di imprenditorialità e la loro efficacia nella generazione di innovazione e nello sviluppo di nuove iniziative aziendali. I profili di imprenditorialità, la presenza di una capacità di "nuove imprese", la composizione della classe imprenditoriale sono i temi analizzati per cogliere quali siano le possibili traiettorie di sviluppo futuro e quali le qualità personali e l'insieme degli interessi degli imprenditori. La conoscenza delle motivazioni e degli orientamenti degli imprenditori incide sulla creazione di nuove imprese e sullo sviluppo economico attraverso la costituzione e lo sviluppo delle imprese. Comprendere quali siano i protagonisti delle iniziative imprenditoriali fornisce un'importante indicazione delle energie disponibili per la crescita e il consolidamento. La presenza di una diffusa imprenditorialità è una caratteristica della tradizione economica e radicata nella storia dell'Italia. Alcune zone registrano una concentrazione di nuove imprese a testimoniare vitalità ed energia. Più problematiche appaiono le prospettive di crescita, da sempre il tessuto industriale ha visto una preponderanza delle aziende di minori dimensioni, che faticano a crescere e che per molti versi incarnano perfettamente il modello imprenditoriale tradizionale. Tuttavia la ridotta crescita dimensionale e le difficoltà di mantenere un profilo competitivo è visto come un limite del modello imprenditoriale.

La governance aziendale. Un secondo aspetto che gli studi di economia aziendale hanno da tempo messo a fuoco si riferisce alle forme di governo e quindi alle caratteristiche istituzionali di espressione degli interessi dei diversi soggetti economici e portatori di interesse. Comunemente la corporate governance riguarda l'insieme di strumenti, regole, relazioni, processi e sistemi aziendali finalizzati ad una corretta ed efficiente gestione dell'impresa, con particolare attenzione alla gestione delle responsabilità e degli interessi dei portatori di interesse. Da questi studi si apprende della centralità delle relazioni tra i conferenti di capitale (a esempio tra i soci di minoranza e di controllo) e della necessità di soddisfare i diversi interessi che convergono sulle aziende. Si approfondisce il ruolo e la composizione degli organi statutari e degli amministratori, l'insieme delle responsabilità e i meccanismi di controllo e di verifica della gestione per comprendere quali possano essere le alternative di Corporate Governance all'interno del quadro normativo. I processi e sistemi di governance si riferiscono ai meccani-

smi di delega, ai sistemi di misurazione delle performance, all'auditing e al reporting. Il tema della governance è centrale per l'analisi dei fenomeni di illegalità, perché consente di meglio comprendere quali siano i rapporti tra gli amministratori ed eventuali soggetti esterni, quale sia il livello di conformità dei comportamenti dei responsabili rispetto alla normativa esistente, quanto gli adempimenti previsti siano soddisfatti. Dietro alle diverse forme di governance si possono annidare efficacemente nascosti alcune delle azioni illegali di maggior portata. È sufficiente pensare ai comportamenti illegali nella gestione delle società e alla relazione tra i diversi soggetti economici dell'azienda per capire quanto numerose e articolate siano le forme (più o meno gravi) di illecito nell'azione degli organi di governo istituzionale delle aziende (per esempio dalle mancate registrazioni, alle false comunicazioni, a mancato rispetto degli obblighi societari e statutari). Dal controllo in via preventiva dell'applicazione corretta dei principi di governance si ottengono delle indicazioni importanti di potenziale rischio di illegalità così come la verifica dei processi di auditing, di certificazione, di misurazione dell'efficienza e di rilevazione delle irregolarità operative di gestione del rischio operativo e reputazionale (Masciandaro, Ruozi, 1999).

Il ricorso sempre più frequente a tecniche sofisticate di *auditing*, il ricorso a certificatori esterni, il coinvolgimento di esperti esterni, all'impiego di forme di *benchmarking* di settore riducono la probabilità di comportamenti di *non compliance* che possono essere un segnale di comportamenti illeciti.

Economicità aziendale. L'analisi della redditività, della struttura dei costi e dell'assetto finanziario consentono di comprendere i meccanismi di generazione di valore delle aziende. La misurazione longitudinale dei risultati e dell'andamento del fatturato e delle voci di bilancio sono un ausilio fondamentale nella individuazione dei rischi di fenomeni illegali. Nonostante la creatività dimostrata, in taluni casi, nel celare e modificare le sole poste contabili, o nell'imprecisa e non corretta imputazione o nell'applicazione di artifici contabili tali comportamenti tendono a lasciare delle tracce. Se consideriamo ad esempio il caso dei fenomeni di corruzione gli effetti economici sono di incremento dei costi di transazione, di creazione di situazioni di "*rent seeking*" a discapito dell'efficienza e della produttività. Tutto ciò contribuisce al rafforzamento dell'economia sommersa, riduce le entrate pubbliche e costituisce una "tassa" regressiva sulle attività commerciali e sulle imprese di minori dimensioni.

La valutazione di congruità e la costruzione dei profili di rischio economico finanziario insieme all'analisi dei trend di settore e all'analisi delle fonti e degli impieghi del capitale, della natura e dei rendimenti degli investimenti sono un prezioso supporto alle attività di prevenzione e controllo. C'è da registrare che negli ultimi anni si sono avvertiti gli effetti delle riforme attuate, dell'applicazione e del miglioramento dei modelli di elabo-

razione dei dati (per esempio di interrogazione e di *data analysis* e integrazione tra *dataset* diversi).

L'analisi del mercato. La capacità di soddisfare o generare i bisogni dei clienti e le dimensioni della domanda è un'altra area dove lo studio economico aziendale fornisce un supporto determinante nell'individuazione di iniziative illegali. Se guardiamo il peso dell'economia sommersa e dell'evasione fiscale e lo correliamo alla presenza di iniziative (ad esempio di piccolo commercio) non giustificabili per potenzialità di mercato, si possono rilevare delle possibili situazioni di riciclaggio di risorse finanziarie. Così come l'andamento dei ricavi non giustificati o spiegabili dall'andamento del mercato o scelte di localizzazione delle attività economiche senza alcun riferimento ai mercati di sbocco sono esempi di situazioni critiche che possono celare il perseguimento di finalità economiche illegali.

Controllo dei fattori produttivi. Una parte rilevante dell'analisi economica delle aziende vede la gestione e il controllo dell'accesso dei fattori produttivi come una condizione importante, segnale di un contesto potenzialmente segnato da tratti di illegalità. Allo stesso modo si presta attenzione a: la concentrazione del controllo delle risorse o ad esempio dell'erogazione del credito o l'intervento distorsivo sul mercato del lavoro determinando la disponibilità e i costi di accesso ai fattori produttivi. Rientrano in quest'area di attenzione anche le modalità di gestione della concorrenza volte ad ostacolare le aziende nell'accesso alla risorse. Le conseguenze negative derivanti dalla minor concorrenza e dalla minore trasparenza non sono per nulla trascurabili e i vincoli sul fronte dell'accessibilità alla risorse è da sempre uno dei maggiori ostacoli all'efficienza economica delle imprese. La presenza di forme di corruzione consente di ottenere profitti senza promuovere alcuna innovazione o miglioramento dei processi aziendali. I fenomeni illegali riconducibili in senso ampio alla sfera della corruzione sono frequenti barriere ai processi di innovazione e di trasferimento tecnologico delle aziende.

Risorse intangibili. Una parte importante della prospettiva economico aziendale si concentra sulla creazione, diffusione e impiego efficiente delle risorse intangibili. Anche questo tema è toccato in modo evidente da uno spettro molto articolato di comportamenti illegali. Per esempio la falsificazione, la diffusione illegale, il mancato rispetto dei diritti di proprietà e di uso o della normativa sull'origine dei prodotti sono solo alcuni dei più diffusi reati economici. Un ampio insieme di azioni che dal "micro" commercio si estende alle azioni di imitazione di prodotti e di servizi coperti da diritti di proprietà intellettuali. Brevetti, licenze, marchi e segreti industriali che sono illecitamente impiegati e scambiati.

Sul fronte dell'individuazione di possibili marcatori economici o indicatori delle attività illegali molto lavoro è stato fatto, anche se richiede un

continuo perfezionamento per far fronte alle nuove forme d'illegalità. L'analisi condotta dai ricercatori dell'Università Cattolica di Milano (Savona, Riccardi, 2017) testimonia come sia stato possibile individuare degli indicatori che a livello contabile ed extra contabile facilitino l'individuazione di aziende che hanno compiuto operazioni sospette. Oltre a questo esercizio continuo di affinamento delle tecniche di analisi e la necessaria sempre maggiore integrazione degli archivi di dati disponibili, un contributo importante è nella misurazione della redditività e nella determinazione dei patrimoni di origine potenzialmente illegale. Negli ultimi anni dall'analisi incrociata di diversi *dataset* e dalle indagini svolte sul campo sono emersi dei fenomeni di corruzione di grande entità nella gestione del ciclo dei rifiuti (Comunemente definita Ecomafia). Questo è per portata un "macro" fenomeno, ma anche nelle indagini meno estese è determinante la capacità di leggere in modo congiunto e integrato le dimensioni appena descritte.

4. Le diseconomie in presenza di diffusa illegalità: il caso della corruzione

L'illegalità economica modifica il contesto nel quale operano le aziende. Incide sul funzionamento del mercato imponendo oneri attraverso la presenza di racket o di altre forme di condizionamento, genera risorse finanziarie occulte tramite il riciclaggio, penalizza chi innova tramite la contraffazione, altera l'allocazione degli investimenti pubblici con meccanismi di corruzione e di intimidazione, riduce o impedisce l'accesso alla risorse con forme di coercizione perpetuate con azioni criminali.

Gli effetti sulla finanza sono evidenti in quanto la presenza di illegalità genera una variazione dei "rating bancari". Ne consegue che le aziende che operano in un territorio ad elevato rischio di illegalità hanno condizioni di accesso al credito sfavorevoli che le penalizza rispetto ai concorrenti. Se guardiamo agli effetti sugli intermediari creditizi e finanziari si rilevano maggiori costi per la sicurezza e procedure di valutazione e di affidamento più onerose. Evidente risulta il danno alla competitività delle aziende, alla redditività delle banche e la riduzione di opportunità economiche (e di lavoro) per le famiglie.

Le unità specializzate della Banca d'Italia, anche impiegando il sistema di segnalazione di operazioni sospette comunicate dalle banche, dagli intermediari finanziari e dai professionisti, hanno individuato alcuni settori più permeabili ai fenomeni illegali: il settore delle energie rinnovabili, dell'ambiente e della gestione dei rifiuti e delle costruzioni. Sono contesti sui quali gli interessi della criminalità organizzata si sono concentrati da tempo. Non meno importanti sono gli effetti distorsivi sui processi di allo-

cazione dei fondi pubblici e di investimento pubblico sulle infrastrutture; le conseguenze dal punto di vista delle aziende è la riduzione della capacità competitiva derivante da una scarsa qualità delle sistema infrastrutturale (Cortese et al., 2015).

Nel caso del riciclaggio di denaro è frequente la presenza di comportamenti di partecipazione, di omissione o di connivenza da parte di imprenditori, di professionisti e di amministratori pubblici. Gli investimenti di denaro proveniente da fonti illecite può condizionare il funzionamento di intere filiere produttive tramite l'acquisizione indiretta del controllo di singole aziende o la partecipazione diretta a singoli o gruppi di aziende (Masciandaro, 2000). Merita ricordare che sul fronte degli illeciti finanziari da tempo si ritiene che i principali fattori di prevenzione siano: una insufficiente o ambigua regolazione e supervisione dei rapporti di scambi tra i soggetti, la scarsa trasparenza e insufficiente comunicazione e la difficoltà di intervenire direttamente sui rapporti riservati e non trasparenti tra investitori e operatori (ad es. agenti finanziari). Gli esempi più frequenti riguardano: le frodi finanziarie, le operazioni di "*money laundering*" e il mancato rispetto dei regolamenti negli scambi (Shihata, 1997). I fenomeni di illegalità economica sono generati dalla presenza di: diffusa criminalità organizzata, eccessiva normativa insieme ad una sua inefficace applicazione e diseconomie derivanti da elevati oneri burocratici. La criminalità organizzata punta al controllo del territorio attraverso le attività economiche lecite e illecite e in alcuni casi l'infiltrazione nelle istituzioni. La presenza consolidata e diffusa, come abbiamo già ricordato, è di ostacolo per le imprese allo svolgimento delle attività economiche. Il controllo diretto e indiretto sui processi economici non di rado si realizza grazie alla presenza di una rete di rapporti collaborativi tra soggetti criminali.

Altro fattore correlato ai fenomeni di corruzione è la proliferazione delle norme. Ciò accresce l'incertezza e apre spazi di discrezionalità decisionale nel quale si può insinuare la criminalità economica. Instabilità, ambiguità del quadro normativo, insieme alla discrezionalità nella sua applicazione contribuiscono ad un contesto funzionale al perseguimento di finalità fuori legge. La scarsa trasparenza nelle relazioni commerciali e di transazione, per esempio, anche per effetto della presenza di alti oneri burocratici e amministrativi attribuisce agli amministratori un potere arbitrario nel compimento degli atti d'ufficio. E tutto ciò contribuisce a rendere meno controllabile e verificabile l'applicazione della normativa stessa. Ancora, il funzionamento inefficace e inefficiente della pubblica amministrazione aumenta la probabilità di fenomeni di corruzione; e la corruzione si alimenta dell'inefficienza in una sorta di circolo vizioso. Su questo fronte si devono anche ricordare gli sforzi e i tentativi di procedere sulla via della semplificazione e della maggiore trasparenza degli adempimenti. Allo stesso modo è cresciuta l'attenzione ai costi di controllo e alla valutazione di confor-

mità più coerenti con i rischi di comportamenti illegali.

L'illegalità economica modifica le regole della competizione e incide sulla capacità di sviluppo economico. Non meno forte è l'effetto negativo sul contesto sociale aumentando il rischio di impresa e penalizzando la propensione all'imprenditorialità. L'effetto è quindi micro sui singoli soggetti direttamente colpiti e macro nel deteriorare il sistema economico. A livello di immagine del paese: la percezione del livello di corruzione del Paese, richiamata dal "*Corruption Perception Index*", colloca il nostro Paese in una posizione poco invidiabile. Gli scandali finanziari ed amministrativi, la diffusione di prassi illegali all'interno di interi settori, la scarsa trasparenza della gestione delle dinamiche competitive in alcuni settori strategici hanno certamente nuociuto all'immagine dell'Italia (Masciandaro, 2000). Anche sul fronte degli investimenti evidenti sono le distorsioni nei processi di investimento pubblico sulle infrastrutture, con conseguenze di riduzione della capacità competitiva del sistema paese derivante da una scarsa qualità delle sistema infrastrutturale (Cortese et al., 2015).

5. Economia dell'illegalità: i comportamenti individuali e collettivi

Alcuni importanti approfondimenti derivano dall'applicazione dei principi e dei metodi di ricerca tipici dell'economia sperimentale, area di studio che lega economia e psicologia.

Alcune ricerche hanno messo in luce come i comportamenti criminali siano spiegabili e, in qualche modo, prevedibili anche a partire dall'applicazione di alcuni principi economici di base. Gli economisti hanno studiato come per esempio le attività delle cosiddette economie grigie e sommerse possano essere coerenti con obiettivi di massimizzazione dei profitti e come alcune delle pratiche tipiche del controllo illegale delle transazioni siano volte a minimizzare il costo complessivo e a scontare gli eventuali rischi insiti nell'attività illecita. La costruzione di forti relazioni longeve nel tempo, con una condivisione di finalità e la definizione di profili valoriali comuni è perfettamente coerente e funzionale allo svolgimento di attività illegali. Aumentare la probabilità di incorrere nelle diverse sanzioni attraverso un sistema stretto di controlli incide sulla percezione di rischio di determinati comportamenti e delle conseguenti sanzioni. L'applicazione di questi principi è stata fatta non solo con riferimento ai comportamenti illegali ma anche a quelle pratiche sociali repressive e vessatorie e dove il sistema sanzionatorio formale non è attivo o efficace. Le ricerche dell'economia comportamentale ci aprono ad una interpretazione approfondita dell'efficacia dei sistemi di sanzione, di incentivo, di reciprocità; mettono in luce la presenza di distorsioni cognitive nei processi decisionali e le modalità di condizionamento palese e celate; sottolineano in

una chiave di misurazione dell'efficienza l'influsso delle preferenze sociali, degli stereotipi e degli effetti di ancoraggio e di rappresentatività sui fattori sui comportamenti di prevenzione, di controllo e di repressione degli illeciti economici. Gli sviluppi recenti nella economia comportamentale incrociando psicologia ed economia hanno migliorato la comprensione dei fattori determinanti le risposte individuali e collettive e quindi forniscono una guida per disegnare i sistemi di sanzione superando gli effetti di condizionamento delle consuetudini e delle prassi sociali (Van Winden, Ash, 2012). Non meno interessanti sono i risultati in merito ai comportamenti di adattamento al contesto sociale e ai processi di identificazione con un insieme di valori. Comportamenti adattivi e condivisione valoriali sono due aspetti che spesso emergono dalle indagini sul campo dell'illegalità economica; comprenderne l'evoluzione e quanto influenzino i comportamenti individuali e collettivi è necessario per affinare le azioni di risposta all'illegalità. Un ulteriore collegamento da esplorare è quello propriamente cognitivo, di percezione e insieme di costruzione del significato. Ciò mostra come le propensioni al rischio, l'avversione alla perdita, le preferenze temporali e fattori emotivi incentivino i comportamenti illegali. Da ultimo, nuovi temi di approfondimento analizzano come la percepita valenza sociale di prosocialità e di rispetto reciproco, status personale e prossimità culturale insieme ai legami sociali (in alcuni casi familiari) aumentano la probabilità di condotte illegali e di loro replicazione nel tempo. Ad esempio è interessante lo studio che dimostra come l'efficacia percepita del sistema di sanzioni e come il rischio di una detenzione più lunga producano una maggiore deterrenza tra gli individui con status socio-economico più elevato (più avversi all'ipotesi di detenzione) e per i crimini contro la pubblica amministrazione.

6. Il contesto economico e la geografia dell'illegalità economica: capitale sociale e istituzioni

Poche zone di Italia sono risparmiate dalla presenza di attività economiche illegali. È anche vero che il peso di tale presenza si differenzia in modo significativo tra province, tra grandi e piccoli centri urbani, ma ciò non toglie che resti uno dei tratti caratterizzanti l'economia italiana. Come è facile intuire il crimine economico per definizione segue e si muove in ragione della possibilità di controllo del territorio e delle opportunità. Si insinua e si modifica in funzione dell'evoluzione del sistema economico, adattandosi ai diversi contesti con una rapidità sensibilmente maggiore rispetto alla capacità di risposta istituzionale e legale. Tale lentezza di risposta pesa sulla competitività dell'assetto istituzionale e normativo, e sull'efficacia dei meccanismi di controllo e di prevenzione e di repressione. I risultati della ricerca di UnionCamere (Cortese et al., 2015) mostrano come le regioni

maggiormente sviluppate siano ampiamente toccate dai fenomeni di illegalità. In particolare si rileva come la penetrazione criminale sia maggiore in occasione di grandi eventi e conseguenti investimenti pubblici. Sembra cadere quindi l'ipotesi di una concentrazione limitata ad alcune aree del paese e invece colpisce la penetrazione nelle province a maggior "benessere economico" dove la crisi ha alimentato le attività criminali finanziarie (ad esempio l'usura) facendo leva sui problemi finanziari delle imprese e delle famiglie. A questa penetrazione corrisponde anche una maggior differenziazione delle forme per adattarsi ai diversi contesti. L'estensione della presenza della criminalità organizzata verso le più ricche aree dell'Italia settentrionale coincide anche con un maggior peso delle componenti finanziarie e associate a investimenti finalizzati al riciclaggio di denaro di provenienza illecita.

Da quanto ricordato si possono desumere i fattori che favoriscono l'emergere e quindi individuare i settori economici potenzialmente più esposti (Wei, Shleifer, 2000). L'analisi e l'esperienza soprattutto degli organismi internazionali suggeriscono quali fattori critici: un basso capitale sociale; una scarsa qualità delle burocrazie; sistemi sanzionatori inefficaci. Concentriamoci ora sugli effetti derivanti dal basso capitale sociale. Un punto di contatto per leggere la relazione tra efficienza e competitività delle aziende e il contesto sociale e istituzionale è il capitale sociale. Il capitale sociale è inteso come insieme di regole e comportamenti sociali espressi da rapporti basati sulla fiducia, sul senso civico, sull'identità e appartenenza insieme alla reciprocità. La presenza di capitale sociale favorisce il coordinamento delle azioni individuali e facilita l'azione collettiva (Putnam et al., 1993). Di qui si trae una conferma della possibile relazione positiva del capitale sociale sullo sviluppo economico. Gli effetti positivi sono: la riduzione dei costi di transazione per i soggetti economici per l'operare di meccanismi reputazionali, le forme di sanzione e punizione sociale e la creazione di un clima di fiducia reciproca (Coleman, 1988) e conseguente minore incertezza nelle relazioni per la maggiore longevità prevista. Per i soggetti istituzionali il capitale sociale può migliorare l'efficacia di regolazione riducendo l'incertezza e conseguentemente si riducono i costi di controllo e di prevenzione (Knack, 2003). Di segno opposto gli effetti in una fase di estesa crisi economica e finanziaria che potrebbe ridurre il rispetto della legalità e giustificare comportamenti non legittimi.

Un primo contributo alla comprensione della relazione tra capitale sociale ed efficienza dei soggetti istituzionali ed economici è proposto da Putnam (1995). I risultati sono una relazione causale positiva che lega positivamente il capitale sociale all'efficacia dell'assetto istituzionale e incentivando l'attività dei soggetti economici. In questa interpretazione la disponibilità di capitale sociale deriva principalmente dalla storia, dalle tradizioni e dal contesto sociale (Nahapiet, Ghoshal, 1998). Il capitale sociale è

correlato alle opportunità di sviluppare un set di valori comuni, alla diffusione di norme di reciprocità e al perseguimento di finalità condivise. La reputazione personale è costruita in una rete fitta di relazioni, caratterizzata da alta longevità e percepita equità. Ancora minore è la probabilità, a parità di propensione individuale, che si agiscano comportamenti “corsari” od opportunistici.

Il capitale sociale riduce i costi di controllo, di governo delle transazioni e l’incertezza delle relazioni nell’economia delle imprese. Si deduce che la presenza di un capitale sociale “positivo” sia una condizione che concorre a spiegare la maggiore competitività di alcuni contesti economici. Mentre in un contesto caratterizzato da diffusa paura e incertezza causata dalla presenza di fenomeni di illegalità minore è l’accumulazione di capitale sociale “positivo”.

In sintesi il capitale sociale “positivo” contribuisce allo sviluppo delle imprese, e allo stesso modo influenza il benessere dei cittadini, spesso legato a fattori intangibili e difficili da misurare. Questo tipo di capitale sociale costituisce un bene pubblico, poiché genera benefici che riguardano la collettività e soltanto i soggetti direttamente coinvolti (Sabatini, 2004).

Il contributo di Putnam non fa alcun riferimento diretto alla relazione tra capitale sociale e diffusione di condotte illecite, ma ci porta verso due osservazioni: la prima è che le informazioni statistiche circa la propensione alla defezione e all’opportunistico economico mettono in luce la presenza di capitale sociale “negativo”, ossia realizzato tra lo sfruttamento delle caratteristiche del capitale sociale ma applicato a finalità negative dal punto di vista economico, illegittime, illecite o illegali. Seconda osservazione: la persistenza di certi fenomeni illegali e la loro resistenza nel tempo grazie ad un efficace processo sociale di replicazione portano a pensare che i meccanismi di trasmissione e di diffusione siano quelli tipici della presenza di capitale sociale. Se ciò non mette in dubbio gli effetti positivi del capitale sociale nella direzione di maggiore benessere e di sviluppo economico segnate dalla applicazione di reciprocità e da manifestazioni di altruismo (Fehr, Gächter, 2000), ci suggerisce di vedere nell’organizzazione dell’economia illegale alcuni propri i tratti tipici del capitale sociale “negativo”, ossia funzionale al perseguimento di finalità illecite. È il caso dei gruppi sociali fortemente coesi, che operano all’interno di organizzazioni economiche fortemente “auto-regolate” e non soggette a concorrenza, dove si riscontrano forme di capitale sociale “negativo”. Capitale sociale “negativo” che alimenta e supporta la diffusione di pratiche collusive, di corruzione, di riduzione della trasparenza e di difesa degli interessi del clan (Tanzi, 1998).

Tuttavia anche il concetto di capitale sociale allargato alla sua accezione negativa (e non solo di basso capitale disponibile) non è sufficiente a spiegare l’operare delle aziende in contesti a forte presenza d’illegalità. La prospettiva economica riconosce un’altra dimensione riconducibile alle fun-

zioni svolte dalle istituzioni. Le ricerche condotte negli ultimi anni segnalano una relazione causale tra la qualità delle istituzioni e lo sviluppo economico. A partire dai lavori degli storici economici (North, 1990), è ampiamente condivisa la visione che le potenzialità di crescita e di consolidamento economico siano dipendenti anche dall'operare di efficaci istituzioni formali e informali. Le istituzioni informali affondano la loro espressione nella cultura e nel portato normativo dell'insieme dei valori condivisi e diffusi in un determinato ambiente. Diversamente le istituzioni formali sono considerate come le regole politiche e le norme giuridiche ed economiche, il sistema dei contratti e delle obbligazioni tra soggetti e perfezionano i vincoli informali, riducendo l'incertezza e favorendo lo svolgersi dei processi sociali ed economici (Hodgson, 1988). Il contesto istituzionale influisce in modo determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle aziende. La vita delle aziende come abbiamo ricordato a proposito dei meccanismi di governance è espressione dei vincoli e delle opportunità offerte dalle dimensioni istituzionali. Nello sforzo di realizzare i propri obiettivi le aziende possono contribuire alle modifiche dell'assetto istituzionale (Panther, 1995). Sui fattori in senso ampio riferibili alla dimensione istituzionale, l'interpretazione prevalente attribuisce alla storia passata un ruolo centrale nel plasmare il contesto istituzionale che a sua volta influenza le prestazioni economiche attuali per il consolidarsi di interessi politici nelle diverse istituzioni, una relazione quindi che si distribuisce nel tempo; l'attuale assetto istituzionale tende a esplicare i suoi effetti anche nel futuro. Innegabile l'effetto di persistenza e di diffusa resistenza ai cambiamenti quando si toccano interessi consolidati e vantaggi acquisiti. Un esempio è l'ampio dibattito in merito agli interventi sulla normativa a protezione dei diritti di proprietà e al rapporto tra le forme di protezione dei diritti di proprietà per impedire l'appropriazione illecita e la capacità di innovazione delle aziende tramite meccanismi di creazione delle innovazioni "aperti" e che producano risultati pubblici, nel senso accessibili a tutti. Si osserva in taluni casi una visione orientata alla difesa dei diritti anche a danno dell'interesse collettivo. Nazioni diverse anche per effetto della loro cultura e della loro storia economica hanno adottato profili di regolamentazione dei diritti molto differenziati. È altrettanto evidente come istituzioni con finalità paragonabili possono funzionare con differenti livelli di efficacia. Ne è un esempio l'operare in modo diverso delle istituzioni per efficacia ed efficienza a seconda delle diverse aree dell'Italia (Hodgson, 1988). La dimensione istituzionale ci porta a individuare due piani di analisi e di intervento distinti: il sistema di regolazione da un lato (espresso dalle configurazioni istituzionali delle aziende) e dall'altro il capitale sociale "impiegato" nelle aziende e dipendente dalla struttura sociale (Sabatini, 2004).

Ciò non contraddice l'ipotesi che la contemporanea presenza di capitale sociale "positivo" e di istituzioni efficaci siano due condizioni necessarie

(ma non sufficienti) per un contesto favorevole alle attività delle aziende. Quando si fa riferimento ai tratti culturali variamente favorevoli o di ostacolo allo sviluppo economico e certamente utile considerare la presenza di illegalità diffusa (Tabellini, 2010). Emergono due tratti critici: il primo si riferisce al capitale sociale, descritto dal punto di vista economico dalle dimensioni di fiducia e di rispetto delle norme (in senso ampio). Il secondo carattere è definito dal livello di fiducia dell'individuo e di controllo del proprio "contesto individuale" espresso anche dal senso di obbedienza. Questi tratti culturali sappiamo che possono influenzare lo sviluppo economico sia direttamente che indirettamente e si riverberano naturalmente sulle caratteristiche fondamentali delle istituzioni. Se ci soffermiamo sul capitale sociale possiamo cogliere alcuni dei tratti che contraddistinguono il capitale sociale negativo. Se larga parte della letteratura attribuisce alla presenza di un capitale sociale una valenza positiva, come una delle determinanti dello sviluppo economico, non possiamo non riconoscere che alla luce delle ricerche sui comportamenti illegali un elevato capitale sociale può assumere una valenza negativa. È infatti riconoscibile nella fiducia reciproca rafforzata da forme di scambio e di affiliazione e nel rispetto (si pensi ai codici di comportamento criminale) congiuntamente alla dimensione di obbedienza e di appartenenza tratti ricorrenti nelle forme di criminalità organizzata. È altrettanto facile derivare che la presenza di capitale sociale negativo, quindi non espressione di comportamenti illegali, sia un vincolo allo sviluppo economico delle imprese. Si noti che si tratta di fiducia, di rispetto, di senso di identità, di identificazione e di obbedienza applicate per il perseguimento di finalità. Sono condizioni queste che appaiono del tutto funzionali allo svolgimento delle attività illegali. Il tema diventa quindi se e quanto il capitale sociale esprime valori, norme sociali orientate al rispetto del sistema normativo e istituzionali di riferimento (Coleman, 1990). Le modalità informali, poco trasparenti di gestione delle transazioni, dove si riconosce un ruolo rilevante alle logiche di reciprocità meritano infatti particolare attenzione (Fehr, Gächter, 2000). Qui la rete di rapporti interorganizzativi e l'insieme delle transazioni svolte dalle aziende apre un fronte di analisi che richiede una costante attenzione per verificare la congruenza rispetto alla normativa che regola gli scambi. Dove l'informale si accompagna ad un capitale sociale negativo, dove vengono meno i principi di trasparenza, dove la comunicazione è celata, dove i rapporti personali sono longevi, ma celati, lì deve cadere il focus dell'analisi dell'operatività aziendale. Esistono infatti innumerevoli relazioni che non si palesano come transazioni di mercato, e che per questo sono state largamente trascurate dalla riflessione degli economisti (Bruni, Zamagni, 2004), ma che hanno un ruolo determinante nel miglioramento del benessere degli individui (Arnott, Stiglitz, 1991). In passato gli aspetti sociali dell'economia hanno visto la produzione, la crescita e lo sviluppo come la gamma di comportamenti tipi-

camente economici considerando le caratteristiche di legalità del contesto come variabili esogene. Escludendo i fattori produttivi di natura sociale ne consegue che si misurano in via prevalente solo i fattori di mercato. Così procedendo si rischia di cadere in una trappola di breve termine e di ridurre la sostenibilità economica nel medio termine delle aziende. La distanza che, nell'ambito della teoria economica, ancora sussiste tra economia e società (Zamagni, 1993) deve e può essere utilmente colmata. Anche su questo aspetto la lettura economico aziendale dei fenomeni di illegalità ci può aiutare, sottolineando la ricchezza e la varietà di prospettive che abbiamo suggerito. Partire dalle dimensioni della prospettiva economico aziendale, cogliere le caratteristiche del contesto dal punto di vista culturale ed economico, analizzare la complessa relazione tra le istituzioni che regolano la vita economica e il capitale sociale "positivo" che sostiene le attività delle aziende. E da ultimo, una precauzione: non dobbiamo mai dimenticare che gli elementi che sono alla base del capitale sociale "positivo" li ritroviamo specchiati nel suo omonimo "negativo". E forse da qui che bisogna continuare il percorso di miglioramento dello sviluppo economico, anche attraverso la lotta all'illegalità economica.

Riferimenti bibliografici

- Arnott R., Stiglitz J.E. (1991), *Moral hazard and nonmarket institutions: Dysfunctional crowding out of peer monitoring?*, «The American Economic Review», 81, 179-190.
- Becker G.S. (1968), *Crime and Punishment: An Economic Approach*, «Journal of Political Economy», 76, 2: 169-217.
- Bruni L., Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, il Mulino, Bologna.
- Coda V. (1987), *Crisi di impresa e strategie di superamento*, Giuffrè, Milano.
- Coda V. (2014), *Bene comune e cambiamento economico-sociale*, «Impresa Progetto Electronic Journal of Management», 3.
- Coleman J.S. (1988), *Social capital in the creation of human capital*, «American journal of sociology», 94: S95-S120.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of social theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Harvard.
- Cortese P., Mazzitelli A., Dickson M.M., Espà G., Giusti G., Martone C. (2015), *I fenomeni illegali e la sicurezza percepita all'interno del sistema economico italiano*, <http://www.csr.unioncamere.it/P42A1774C580S370/I-fenomeni-illegali-e-la-sicurezza-percepita-all-interno-del-sistema-economico-italiano.htm>.
- Ehrlich I. (1973), *The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death*, «American Economic Review», 65, 3: 397-417.
- Fehr E., Gächter S. (2000), *Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*, «The Journal of Economic Perspectives», 14, 3:159-181.

- Fielding N.G., Clarke A., Witt R. (2000), *The Economic Dimensions of Crime*, St Martin's Press, New York.
- Hodgson G.M. (1988), *Economics and institutions*, «Journal of Economic Issues», 1: 1-25.
- Knack S. (2003), *Groups, Growth and Trust: Cross-country Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses*, «Public Choice», 117, 3: 341-355.
- Masciandaro D. (2000), *Reati, mercato, moneta e stato: l'analisi economica del crimine in Italia*, «Rivista internazionale di scienze sociali», 108, 1: 95-152.
- Masciandaro D., Ruozi R. (1999), *Mercati e illegalità: economia e rischio criminalità in Italia*, volume 11, Egea.
- Nahapiet J. e Ghoshal S. (1998), *Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage*, «Academy of Management Review», 23, 2: 242-266.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Panther S.M. (1995), *The Economics of Crime and Criminal Law: An Antithesis to Sociological Theories?*, «European Journal of Law and Economics», 2, 4: 365-378.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Putnam R. (1995), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, «Journal of Democracy», 6, 1: 65-78.
- Sabatini F. (2004), *Il concetto di capitale sociale nelle scienze sociali. Una rassegna della letteratura economica, sociologica e politologia*, «Studi e note di economia», 2, 2: 73-105.
- Savona E.U., Berlusconi G. (2015), *Organized Crime Infiltration of Legitimate Businesses in Europe: A Pilot Project in Five European Countries*. Final Report of Project ARIEL – Assessing the Risk of the Infiltration of Organized Crime in EU MSs Legitimate Economies: a Pilot Project in 5 EU Countries Trento: Transcrime – Università degli Studi di Trento
- Savona E.U., Riccardi M. (2017), *Assessing the Risk of Money Laundering in Europe*. Final Report of Project IARM. (www.transcrime.it/iarm). Milano: Transcrime – Università Cattolica del Sacro Cuore.
- Shihata I.F.I (1997), *Corruption: A general review with an emphasis on the role of the world bank*, «Journal of Financial Crime», 5(1):12-29.
- Svensson J. (2005), *Eight Questions about Corruption*, «The Journal of Economic Perspectives», 19, 3: 19-42.
- Tabellini G. (2010), *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe*, «Journal of the European Economic Association», 8, 4: 677-716.
- Tanzi V. (1998), *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, International Monetary Fund Working Paper, 45, 4: 559-594.
- Van Winden F., Ash E. (2012), *On the Behavioral Economics of Crime*, «Review of Law and Economics», 8, 1: 181-213.
- Wei S., Shleifer A. (2000), *Local Corruption and Global Capital Flows*, «Brookings Papers on Economic Activity», 2, 2: 303-346.
- Zamagni S. (1993), *Mercati illegali e mafie: l'economia del crimine organizzato*, il Mulino, Bologna.

3. Fenomenologia dell'illegalità in tempo di crisi

di Marta Pantalone

Introduzione

La riflessione in merito alla relazione tra comportamenti illeciti e criminali e sviluppo economico, sugli effetti e sui costi che i primi hanno sul secondo, nonché sul tessuto imprenditoriale e su quello sociale e culturale nel quale si sviluppano, ha riscosso negli ultimi anni, anche a fronte di periodici e approfonditi studi¹, un interesse crescente, in particolar modo alla luce della profonda recessione economica che sta piegando l'economia italiana negli ultimi anni.

Considerata come attività costituzionalmente rilevante, l'iniziativa economica privata è tutelata dalla Legge Fondamentale dello Stato Italiano che la subordina ai principi dell'utilità sociale, della libertà e della dignità umana e la indirizza al perseguimento di fini sociali. La lettura dell'articolo 41 Cost.² esplicita che il rispetto della legalità, oltre a costituire un valore etico e morale sul quale poggia ogni convivenza che si voglia ritenere civile, assume anche un sostanziale valore economico, quale presupposto imprescindibile per lo sviluppo dei territori, finalizzato alla protezione della libertà di tutti gli operatori economici, dell'attuazione delle dinamiche imprenditoriali, della trasparenza del mercato, della libera e leale concorrenza. Le attività economiche possono allora essere classificate un *continuum* ideale i cui estremi sono rispettivamente le attività criminali illegali e le attività legali. Tra questi due poli si configura una sorta di area grigia costi-

¹ Oltre ai rapporti semestrali pubblicati dalla Direzione Investigativa Antimafia, si fa riferimento al recente Rapporto Antimafia "Per una moderna politica antimafia. Analisi del fenomeno e proposte di intervento e riforma", rapporto della Commissione per l'elaborazione di proposte in tema di lotta, anche patrimoniale, alla criminalità, del febbraio 2014 (reperibile al sito www.governo.it).

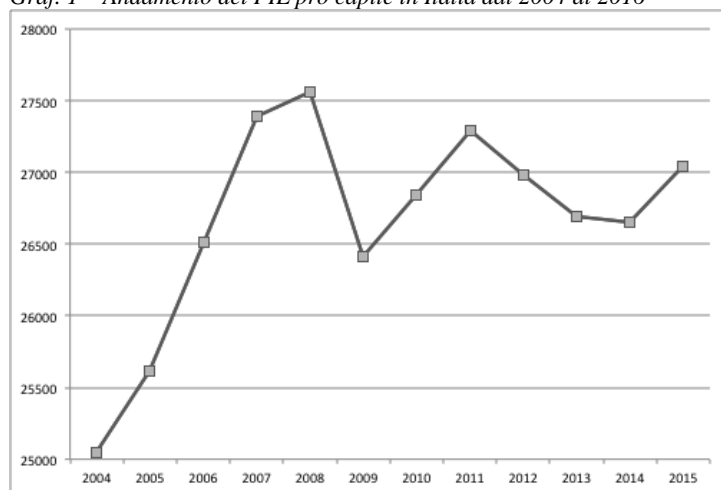
² «Art. 41. (1) L'iniziativa economica privata è libera. (2) Non può svolgersi in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. (3) La legge determina i programmi e i controlli opportuni perché l'attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali».

tuita da rapporti di contiguità e collusione, variamente definiti: economia sommersa, economia irregolare, economia grigia, economia illecita, dove il tessuto produttivo sano e “l’impresa criminale” si sfiorano, si incontrano, si sovrappongono, dove le attività legali nei contenuti diventano illecite nelle modalità di organizzazione e gestione, dove il mercato viene distorto e manipolato, con conseguenti costi insostenibili per i soggetti economici “puliti”.

1. Crisi economica, attività illegali e contesto sociale

La crisi economica che ha investito l’economia mondiale, scoppiata nel 2007 con lo scandalo dei mutui *subprime*, ha manifestato i primi evidenti segnali in Italia a cavallo tra gli anni 2008 e 2009 con la diminuzione del Prodotto Interno Lordo pro capite (PIL pro capite) da 27.563 a 26.413 euro. In maniera simile, una seconda sferzata della crisi si è registrata tra il 2011 e il 2012, proseguendo fino al 2014 (graf. 1).

Graf. 1 – Andamento del PIL pro capite in Italia dal 2004 al 2016



Fonte: ISTAT

L’andamento di altri indicatori (spesa per consumi finali delle famiglie, numero di occupati, valore della produzione...) si mostra, in questi anni, assai simile a quello mostrato per il PIL pro capite con una prima contrazione a cavallo del 2008-2009 e una seconda, più prolungata, tra 2012 e 2014.

Ora, a fronte di tale dinamica, ci si può chiedere quale sia stato l’impatto della crisi sull’economia illegale.

Di per sé, nel momento in cui diventa illegale (nelle differenti fattispecie, dal mercato illecito, all'usura, alla corruzione e concussione, alla contraffazione, al lavoro sommerso, all'evasione, al riciclaggio), l'economia contravviene alla propria finalità sociale e, alterando le regole del gioco e snaturando il mercato, giunge a svilire il lavoro, scoraggiare gli investimenti, distruggere la proprietà intellettuale, fino ad ostacolare il credito e mortificare la libertà di impresa. È, insomma, l'intera struttura del circuito economico che risente della presenza di attività e comportamenti illegali, circuito che non può non riversare i propri effetti entro il più ampio contesto sociale e relazionale di cui è espressione. Infatti, il prezzo pagato dalla società avvelenata da illegalità diffusa, anche nella forma di crimine organizzato, è evidente non solo in termini di mancato sviluppo economico, ma anche di peggiore convivenza civile. Tale costo indiretto, ma nondimeno assai alto per tutta la società, è diretta derivazione della percezione che agire nella legalità sia qualcosa di estremamente costoso, percezione che sta inquinando interi settori produttivi. Complice poi la crisi economico-finanziaria scoppiata nel 2007, l'economia italiana ha visto aggravarsi la preesistente difficoltà a crescere: tale contesto ha permesso alle forme di economia illegale e criminale di espandere i propri "mercati", facendo leva sulle difficoltà e sulle sofferenze del tessuto imprenditoriale stretto dai lacci di costi crescenti a fronte di entrate sempre più esigue (Draghi, 2011).

Occorre innanzitutto andare a definire cosa s'intende per economia non conforme a legalità e quali fattispecie organizzative operino in questo campo. Si parla di economia non legale con riferimento a tutte le attività e le transazioni economiche che, infrangendo norme di natura penale, civile o amministrativa, si ripercuotono in maniera negativa sul dettato dell'art. 41 Cost. (Roma, 2001; Zurru, 2005). Conosciuta anche con i termini di economia parallela o nera, essa comprende due macro-categorie: le attività economiche legali non dichiarate al fisco (economia sommersa) e le attività economiche illegali in quanto contrarie alle normative di legge (economia illegale). Fanno parte delle prime, le attività economiche legali che si sottraggono ai controlli del fisco, come le vendite "in nero", la vendita al dettaglio senza battitura di scontrino fiscale, prestazioni professionali esercitate senza emissione di fattura fiscale, il lavoro dipendente non registrato (cd. lavoro nero). Fanno parte delle seconde, invece, tutte quelle attività che la legge espressamente vieta: dalla vendita di stupefacenti al gioco illegale, dalla dazione di danaro ad usura al riciclaggio, alla truffa. In questo specifico caso l'occultamento delle informazioni sulle operazioni economiche è messo in atto dalle imprese non per evadere i controlli e i versamenti di natura fiscale, bensì per sottrarsi alla giustizia.

In relazione alle forme organizzative, si parla di "mafia imprenditrice" (Arlacchi, 2007) in riferimento alle modalità di accumulazione del capitale effettuate con modalità predatorie e avvalendosi di mercati illeciti o attività

criminali, in quanto vietate dall'ordinamento, di cui sono figure di spicco le organizzazioni criminali (a qualsiasi gruppi esse appartengono, Mafia, 'Ndrangheta, Camorra, Sacra Corona Unita); le "imprese mafiose" (Dalla Chiesa, 2012) sono, invece, soggetti economici che producono beni e servizi legali con modalità formalmente legali, anche nel rispetto delle finalità previste dall'articolo 41 della Carta Fondamentale, ma che nei fatti sono controllate in maniera indiretta da organizzazioni criminali che si avvalgono di metodi e processi produttivi solo che sono legali solo in apparenza. Si parla di imprese che dispongono di fattori produttivi e vantaggi competitivi illeciti per annientare la concorrenza: una disponibilità di risorse finanziarie cospicua; l'esercizio di coercizione e intimidazione in modo violento; evasione e elusione fiscale.

Lo spazio fisico e relazionale entro il quale si creano e si riproducono i circuiti economici illegali viene definito "area grigia", quale limbo con confini opachi che si posiziona tra economia legale ed economia illegale, entro il quale si intessono relazioni, con diversi gradi di consapevolezza da parte degli attori, di complicità, collusione e compenetrazione tra tessuto imprenditoriale produttivo, sistema politico e amministrativo e potere criminale, relazioni funzionali tanto al sostegno delle organizzazioni criminali quanto alle posizioni strategiche degli attori esterni (Fantò, 1999).

Si analizzano, in particolare, quattro fattispecie di attività illegali: il riciclaggio, l'usura, l'estorsione e l'alterazione della concorrenza.

2. Il riciclaggio

La fattispecie di operazione economica illegale "per eccellenza" è quella del riciclaggio ossia l'operazione di sostituzione o trasferimento di denaro, beni o altre utilità provenienti da delitto non colposo ovvero il compimento di altre operazioni in relazione ad questi ultimi, in modo da ostacolare l'identificazione della loro provenienza delittuosa (ai sensi dell'art. 648-*bis* c.p.): in tale fattispecie vengono, dunque, ricondotte tutte le attività relative alla circolazione e all'occultamento dei beni provenienti da azioni di reato. Nella condotta tipica del reato possono essere individuate tre fasi: innanzitutto si introduce nel mercato lecito il denaro "sporco" con l'accortezza di occultare la fonte di provenienza (un illecito); in secondo luogo, mediante ripetute operazioni di trasferimento (da un soggetto ad un altro o da un luogo ad un altro) si fa in modo che il denaro perda le tracce della titolarità, della provenienza e della effettiva destinazione; infine, si procede a far assumere ai proventi illeciti carattere di legittimità, facendoli rientrare nel mercato lecito come guadagni ordinari. Il concetto di "sostituzione del denaro, dei beni o di altre utilità di provenienza delittuosa" assume un carattere di generalità al fine di farvi rientrare tutte le attività che hanno come

obiettivo la “ripulitura” del prodotto criminoso, a prescindere dal reato mediante il quale essi siano stati ottenuti.

L’art. 648-ter c.p. ha introdotto un’ulteriore fattispecie di reato “L’impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita” che conferisce un rilievo autonomo alla fase dell’impiego delle risorse proventi di attività criminali, fase che si realizza con l’immissione di queste ultime nel mercato e nei settori della finanza, dell’industria e del commercio, in altre parole, nella fase conclusiva del fenomeno del riciclaggio, quella che più direttamente minaccia la stabilità del mercato. Pur essendo inserita tra i reati contro il patrimonio, è indubbio che il bene giuridico tutelato sia anche l’ordine economico, dal momento che l’investimento di risorse considerevoli da parte di organizzazioni criminali costituisce una turbativa del mercato. Con la previsione di questo articolo il legislatore ha, dunque, voluto riconoscere la presenza di una fase successiva rispetto a quella vera e propria del riciclaggio, più precisamente, la fase che fa da cerniera con l’economia legale, l’investimento produttivo lecito di proventi illecitamente conseguiti. Le attività nelle quali tali proventi possono essere reimpiegati fanno riferimento a qualunque settore lecito idoneo al conseguimento di profitto. L’attività del riciclaggio assume rilievo penale giacché essa non si configura semplicemente come definitiva assicurazione del profitto illecito, ma costituisce offesa all’ordinamento nel suo complesso andando a turbare l’amministrazione della giustizia, l’ordine pubblico, quello economico e la correttezza delle relazioni finanziarie. Avvalendosi di tali operazioni, le organizzazioni criminali conseguono un ulteriore vantaggio mediante lo sfruttamento delle sofferenze delle aziende e l’acquisizione di imprese legali per la “ripulitura” di ulteriori proventi derivanti da altre condotte criminali dagli stessi poste in essere (quali, ad esempio, estorsione, traffico di stupefacenti e di armi, sfruttamento della prostituzione, etc.).

Nel 2015, il Parlamento Europeo e il Consiglio dell’Unione Europea hanno adottato la Direttiva 849/2015/EC, mirante a impedire l’utilizzo del sistema finanziario dell’Unione per fini di riciclaggio e finanziamento del terrorismo.

L’art. 1 propone una definizione di riciclaggio estensiva in relazione alla condotta specifica e all’agevolazione di tale condotta ad opera di terzi:

3. Ai fini della presente direttiva le seguenti azioni, se commesse intenzionalmente, costituiscono riciclaggio:

a) la conversione o il trasferimento di beni, effettuati essendo a conoscenza che essi provengono da un’attività criminosa o da una partecipazione a tale attività, allo scopo di occultare o dissimulare l’origine illecita dei beni medesimi o di aiutare chiunque sia coinvolto in tale attività a sottrarsi alle conseguenze giuridiche delle proprie azioni;

b) *l'occultamento o la dissimulazione della reale natura, provenienza, ubicazione, disposizione, movimento, proprietà dei beni o dei diritti sugli stessi, effettuati essendo a conoscenza che tali beni provengono da un'attività criminosa o da una partecipazione a tale attività;*

c) *l'acquisto, la detenzione o l'utilizzazione di beni essendo a conoscenza, al momento della loro ricezione, che tali beni provengono da un'attività criminosa o da una partecipazione a tale attività;*

d) *la partecipazione a uno degli atti di cui alle lettere a), b) e c), l'associazione per commettere tale atto, il tentativo di perpetrarlo, il fatto di aiutare, istigare o consigliare qualcuno a commetterlo o il fatto di agevolarne l'esecuzione.*

4. *Il riciclaggio è considerato tale anche se le attività che hanno generato i beni da riciclare si sono svolte nel territorio di un altro Stato membro o di un paese terzo.*

Un recente lavoro di ricerca transnazionale (Savona, Riccardi, 2017, p. 40), sulla base di una approfondita revisione della letteratura in materia (Ferwerda, 2013; Unger, 2007), ha messo in luce 25 categorie di conseguenze che l'attività di riciclaggio ha in termini economici e non economici, nel breve e nel lungo periodo. Queste conseguenze possono essere raggruppate come segue:

1. Il rafforzamento del *rule of law*. Questa è l'unica conseguenza positiva derivante dalla criminalizzazione del riciclaggio e deriva dalla possibilità di intercettare condotte criminali non nel momento originario del loro svolgersi, ma nel momento in cui i proventi di tale attività vengono trasferiti, trasformati o investiti.
2. La distorsione di consumi, investimenti, risparmi, importazioni e esportazioni, produzione, reddito e occupazione. Il riciclaggio di denaro può comportare l'allocazione di risorse finanziarie in settori industriali non ottimali e distorcere i mercati – in particolare se le imprese utilizzate dai criminali per tali attività adottano comportamenti illeciti come l'estorsione, la corruzione, la manipolazione contabile o l'abuso di informazioni privilegiate.
3. L'aumento artificiale dei prezzi e della concorrenza sleale. Grazie alle ingenti quantità di denaro, gli investitori criminali possono, ad esempio, battere gli acquirenti onesti nell'acquisizione di beni oppure essere in grado di fare offerte molto basse (e ingiuste) in risposta agli annunci pubblici e privati di appalto, superando così i concorrenti legali.
4. Il deflusso di capitali e i relativi effetti sulla volatilità degli scambi e dei tassi di interesse. In particolare, considerando la capacità delle economie occidentali di attirare i flussi finanziari illeciti dal resto del mondo, i vari studiosi sottolineano il danno causato dal riciclaggio globale dei soldi nei paesi in via di sviluppo, impoveriti dai flussi monetari.

5. I danni d'immagine. Quando s'individuano operazioni di riciclaggio di denaro, il settore finanziario, in particolare gli istituti finanziari interessati, perdono credibilità e fiducia del cliente. Ciò vale anche a livello nazionale: una reputazione negativa per i paesi potrebbe produrre un effetto dannoso sugli investimenti esteri diretti verso il paese.
6. Maggiore disponibilità di credito a breve termine, scarsità nel lungo periodo. In stretta relazione con il punto precedente, le istituzioni finanziarie possono, nel breve periodo, beneficiare di maggiori depositi e afflussi dovuti al denaro sporco, portando a una maggiore disponibilità di credito, anche per le imprese legittime. Questo non è di per sé un effetto negativo, almeno a breve termine, ma a lungo termine può produrre distorsioni di mercato. Inoltre, se i fondi illeciti sono congelati o sequestrati, potrebbe innescare la carenza di credito generando rischi di solvibilità e di liquidità.
7. Aumento della criminalità. Il riciclaggio di denaro può aumentare la criminalità: tale pratica rende "attraenti" le attività criminali e fornisce alle organizzazioni criminali un capitale che possono utilizzare per espandere le proprie attività. Se le normative riescono a rendere difficile il riciclaggio di denaro, l'attività criminale diventerà meno attraente in quanto sarà più difficile godere dei guadagni illeciti, anche quando i crimini commessi generano grandi guadagni e non vengo rilevati.
8. Effetti dannosi sulla crescita economica. Il riciclaggio di denaro può sminuire la crescita economica a causa delle implicazioni negative in termini di distorsioni di mercato e di allocazione errata dei fondi. Alcuni studiosi sottolineano che i reati che si mescolano con il riciclaggio di denaro danneggiano l'economia più che il riciclaggio di denaro.

Le segnalazioni di operazioni sospette giunte alla Banca d'Italia mettono in luce un andamento di crescita quasi esponenziale: dalle oltre seimila segnalazioni del 2002 alle oltre ventimila del 2009. Segnalazioni che, nel giro di un anno sono quasi duplicate, arrivando alle trentasettemila del 2010 e alle oltre centomila del 2016 (tab. 1).

Tale impennata può essere ascritta sia alla maggior attenzione posta sul comportamento di *money laundering* e alla sua associazione con l'attività di finanziamento del terrorismo, sia dal maggior coinvolgimento assunto negli ultimi anni da attori diversi dagli intermediari finanziari (banche, Poste Italiane SpA, intermediari finanziari ex art. 106, 107 del Tub e Istituti di Pagamento, istituti di Moneta Elettronica, altri) ossia alcune categorie di professionisti (notai, commercialisti, società di revisione, avvocati, esperti contabili, revisori contabili) e operatori non finanziari (gestori di giochi e scommesse) (tab. 2).

Tab. 1 – Segnalazioni di riciclaggio per anno (val. assoluto)

Anno	Segnalazioni ricevute	Anno	Segnalazioni ricevute
2002	6.569	2010	37.047
2003	4.939	2011	48.836
2004	6.519	2012	66.855
2005	8.579	2013	64.415
2006	9.839	2014	71.661
2007	12.202	2015	82.142
2008	14.242	2016	100.435
2009	20.660		

Fonte: Banca d'Italia, 2013; 2017.

Tab. 2 – Segnalazioni di riciclaggio per anno e per tipologia di segnalante (val. assoluto)

Tipologia di segnalante			Tipologia di segnalante		
Anno	Intermediari finanziari	Professionisti e operatori non finanziari	Anno	Intermediari finanziari	Professionisti e operatori non finanziari
2006	9.601	237	2012	64.677	2.370
2007	11.987	215	2013	61.765	2.836
2008	14.069	173	2014	68.220	3.538
2009	20.524	136	2015	74.579	7.843
2010	36.824	223	2016	89.669	11.396
2011	48.344	492			

Fonte: Banca d'Italia, 2013; 2017.

Il maggior coinvolgimento delle categorie professionali nella segnalazione delle operazioni sospette è stato favorito, a partire dal 1° gennaio 2015, dall'entrata in vigore della norma che disciplina la cd. collaborazione volontaria³ (*voluntary disclosure*), strumento che consente ai contribuenti che detengono illecitamente patrimoni all'estero di regolarizzare la propria posizione denunciando spontaneamente all'Amministrazione finanziaria la violazione degli obblighi di monitoraggio. La collaborazione volontaria si è riflessa anche sulla distribuzione territoriale delle segnalazioni, enfatizzando l'aumento nelle regioni del Nord, in particolare in Lombardia (25,1%); la crescita è stata sostenuta anche in Emilia Romagna (22,3%), Veneto (16,2%) e Piemonte (13,8%) (Banca d'Italia, 2017).

³ Legge del 15 dicembre 2014 n. 186 «Disposizioni in materia di emersione e rientro di capitali detenuti all'estero nonché per il potenziamento della lotta all'evasione fiscale. Disposizioni in materia di autoriciclaggio».

Tab. 3 – Numero di casi di riciclaggio denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria (dati disponibili dal 2009)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Piemonte	60	65	69	112	91	68	106
Valle d'Aosta	4	1	2	4	3	2	3
Liguria	102	200	167	160	134	124	121
Lombardia	156	145	168	174	190	174	220
Trentino Alto Adige	12	8	11	15	12	10	11
Veneto	45	54	62	53	56	99	117
Friuli-Venezia Giulia	29	51	29	51	37	35	29
Emilia-Romagna	95	71	63	82	69	80	101
Toscana	67	60	54	77	88	75	65
Umbria	10	17	13	11	5	9	4
Marche	25	18	27	52	44	53	26
Lazio	142	176	148	163	156	150	197
Abruzzo	22	21	19	15	16	28	19
Molise	8	2	4	5	9	7	9
Campania	189	188	177	259	217	233	268
Puglia	107	115	106	117	109	132	138
Basilicata	5	8	12	7	12	10	9
Calabria	53	62	53	56	67	54	58
Sicilia	92	121	112	160	136	149	108
Sardegna	36	38	38	39	38	56	42
Italia	1269	1421	1334	1612	1489	1548	1651

Fonte: Istat

Parallelamente alla segnalazione di attività sospette, possono essere analizzati i casi di riciclaggio denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria. I dati (tab. 3), disponibili tuttavia solo dal 2009, mettono in luce un lento ma progressivo aumento delle denunce in particolare nelle regioni del nord Italia: Piemonte, Veneto e Lombardia *in primis*. Al sud, Lazio e Campania mostrano gli incrementi più significativi.

3. L'usura

Con il termine usura si fa riferimento al prestito di denaro a interessi elevati, elargito nella maggior parte dei casi a individui che si trovano in situazioni di difficoltà economica.

Il 7 marzo 1996 è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale la cd. legge “anti-usura” n° 108 (Disposizioni in materia di usura), che ha sostituito gli artt.644 e 644 bis del Codice Penale (riguardanti rispettivamente l'usura ve-

ra e propria e quella impropria: la prima quando l'usurato versa in stato di bisogno, la seconda quando l'usurato svolge attività imprenditoriale o professionale e si trova in condizioni di difficoltà economico-finanziarie).

L'art. 1 di tale legge sancisce che «Chiunque si fa dare o promettere, sotto qualsiasi forma, per sé o per altri, in corrispettivo di una prestazione di denaro o di altra utilità, interessi o altri vantaggi usurari, è punito con la reclusione da uno a sei anni e con la multa da lire sei milioni a lire trenta milioni» e che «Alla stessa pena soggiace chi, fuori del caso di concorso nel delitto previsto dal primo comma, procura a taluno una somma di denaro o altra utilità facendo dare o promettere, a sé o ad altri, per la mediazione, un compenso usurario».

Costituiscono aggravante (e prevedono un aumento di pena), il fatto di (1) aver agito nell'esercizio di un'attività professionale, bancaria o di intermediazione finanziaria mobiliare, (2) aver richiesto in garanzia partecipazioni in quote societarie o aziendali o proprietà immobiliari; (3) aver commesso il reato in danno di chi si trova in stato di bisogno; (4) aver commesso il reato in danno di chi svolge attività imprenditoriale, professionale o artigianale; (5) aver commesso il reato da persona sottoposta con provvedimento definitivo alla misura di prevenzione della sorveglianza speciale durante il periodo previsto di applicazione e fino a tre anni dal momento in cui è cessata l'esecuzione.

Le novità sostanziali introdotte dalla legge 108/1996 consistono, da un lato, nel considerare lo stato di bisogno o di difficoltà economico-finanziaria non più necessarie per la configurazione del reato di usura, bensì quali aggravanti del reato stesso (art. 1); dall'altro, nel determinare un limite di tasso oltre il quale gli interessi sono sempre usurari («tasso medio risultante dall'ultima rilevazione pubblicata nella G.U., relativamente alla categoria di operazioni in cui il credito è compreso, aumentato della metà», art. 2).

Il reato di usura trova nel Codice Penale tra i *delitti contro il patrimonio mediante frode*. Il bene giuridico che la norma, attraverso la minaccia della pena, mira a proteggere da eventuali oppressioni è, per alcuni autori, il patrimonio personale del soggetto passivo del reato (l'usurato), per altri, la regolarità del mercato del credito. Nel primo caso il focus di attenzione è posto su una condizione individuale (gli interessi attinenti alla sfera personale e patrimoniale della vittima), nel secondo su una collettiva (l'ordinamento del credito o più in generale l'economia pubblica). Il requisito fondamentale della fattispecie e, insieme, l'espressione più significativa del disvalore del reato consiste nell'approfittamento dello stato di bisogno nonché della condizione psicologica derivante da esso. Il termine "approfittare" può essere fatto corrispondere all'abuso dei bisogni, delle passioni e dell'inesperienza della vittima previsto dall'art. 643 c.p. in tema di circonvenzione d'incapace, giacché in entrambi i casi si verifica un indebi-

to sfruttamento e una strumentalizzazione a proprio favore della situazione di debolezza della vittima.

Tab. 4 – Numero di casi di usura denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Piemonte	30	33	23	32	32	22	36	33	34	47	33	18
Valle d'Aosta	2	2	1	-	1	-	0	1	2	3	0	0
Liguria	9	11	9	15	10	7	13	13	8	7	13	14
Lombardia	38	42	38	52	44	53	56	37	44	47	67	38
Trentino Alto Adige	2	-	1	2	1	1	2	4	2	3	1	5
Veneto	16	14	15	16	17	22	26	17	37	20	25	13
Friuli-Venezia Giulia	8	8	2	6	2	6	10	2	5	2	6	3
Emilia-Romagna	19	14	19	16	18	24	21	21	23	23	25	17
Toscana	13	13	12	21	17	28	33	30	23	18	19	28
Umbria	7	4	3	4	3	3	4	1	3	2	5	3
Marche	7	12	9	6	3	9	16	10	6	10	11	18
Lazio	45	31	25	41	31	66	49	44	46	37	32	35
Abruzzo	25	21	13	11	23	16	23	18	30	20	12	9
Molise	6	8	7	5	2	11	13	6	5	7	4	3
Campania	46	72	60	73	87	82	75	89	93	72	68	87
Puglia	38	41	50	27	38	52	50	37	51	41	49	35
Basilicata	8	5	8	1	-	1	3	9	7	13	4	5
Calabria	30	19	18	18	10	19	22	20	13	31	36	19
Sicilia	42	36	38	35	33	39	55	44	60	50	40	29
Sardegna	nd	nd	2	1	3	3	5	7	8	7	4	7
Italia			353	382	375	464	512	443	500	460	454	386

Fonte: Istat

Menzione particolare va fatta per il fenomeno della cd. “usura bancaria”, fattispecie introdotta dall’art. 644 del Codice Penale e regolata dalla Legge 7 marzo 1996 n. 108. Tale legge prevede la fissazione (trimestrale ad opera della Banca d’Italia) di un tasso di usura oggettiva che, qualora superato anche a fronte della mancanza dei requisiti puramente soggettivi (l’appropriare dello stato di bisogno), configura il reato di usura.

Le denunce di usura all’autorità giudiziaria mostrano una tendenziale stabilità lungo gli anni (tab. 4). Una maggiore numerosità di denunce si registra in alcune regioni in concomitanza con la prima morsa della crisi negli anni 2009-2010 (Toscana, Lazio e Puglia), in altre, invece, in concomitanza

con la seconda morsa, tra gli anni 2012-2014 (Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Abruzzo, Campania, Sicilia). Tendenzialmente, le regioni del sud registrano un maggior numero di segnalazioni (Campania, Puglia, Sicilia), seguite a stretto giro da Lazio e Lombardia. Gli ultimi dati disponibili (2015) registrano un ritorno delle denunce alla numerosità precedente gli anni della crisi (in alcune regioni, addirittura, una diminuzione).

4. L'estorsione

Il reato di estorsione, ai sensi dell'art. 629 c.p., è commesso da chi, con violenza o minaccia, costringe qualcuno a fare o a non fare qualcosa per trarre per sé o altri un ingiusto profitto con altrui danno. È classificato come reato comune, poiché può essere commesso da chiunque, e plurioffensivo poiché, pur essendo classificato tra i reati contro il patrimonio, lede altresì l'interesse personale all'autodeterminazione e all'integrità fisica del soggetto passivo. La *ratio legis* trova, infatti, il proprio fondamento non solo nella necessità di tutelare il patrimonio individuale, ma anche la libertà di autodeterminazione del singolo.

Il secondo comma del medesimo articolo richiama le aggravanti del reato: (1) se la violenza o la minaccia sono poste in essere con l'uso di armi, da persona travisata o da più persone riunite; (2) se la violenza induce qualcuno in stato di incapacità di volere o di agire; (3) se la violenza o la minaccia sono poste in essere da soggetto appartenente ad una associazione mafiosa; (4) se il fatto è commesso nell'abitazione o in luoghi tali da ostacolare la pubblica o privata difesa, o all'interno di un mezzo di trasporto pubblico; (5) se il fatto è commesso nei confronti di chi sta fruendo o ha appena fruito dei servizi di banche, uffici postali o sportelli automatici per il prelievo di denaro; (6) se il fatto è commesso contro un soggetto ultrasessantacinquenne.

La Spina e Militello (2016) mettono in evidenza come, nel reato di estorsione, un ruolo importante è giocato «anche dalla vittima, in quanto è colui il quale, pur se sotto la costrizione di una violenza o minaccia, realizza il comportamento attivo o omissivo dannoso per lo stesso o per altri», dal momento che «la condizione di costrizione derivate dalla violenza e dalla minaccia deve comunque lasciare un minimo di autonomia alla vittima nella realizzazione del proprio comportamento» (p. 3). A tal proposito, e alla luce dei casi analizzati nel proprio lavoro di ricerca, essi osservano come tra gli imprenditori soggetti all'estorsione a) la maggioranza «accondiscende alle richieste di pagamento del pizzo ed esegue le prestazioni richieste», b) «gli imprenditori che resistono costituiscono una percentuale di gran lunga inferiore» a quella del punto a), c) «la percentuale degli imprenditori conniventi è notevolmente inferiore alle precedenti» (p. 35).

Tab. 5 – Numero di casi di estorsione denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Piemonte	392	374	352	449	434	416	324	288	289	299	316	275
Valle d'Aosta	5	3	4	11	9	9	3	3	11	12	6	2
Liguria	115	93	101	128	152	135	102	92	106	111	88	96
Lombardia	608	642	653	771	813	805	492	556	528	584	600	530
Trentino Alto Adige	44	52	40	51	66	38	43	30	40	36	50	52
Veneto	240	232	231	301	330	273	198	203	220	227	219	216
Friuli-Venezia Giulia	66	57	61	74	53	65	56	47	60	54	46	38
Emilia-Romagna	286	317	250	326	423	395	191	213	273	296	304	258
Toscana	272	303	246	315	308	315	258	282	229	248	256	291
Umbria	74	55	58	55	75	66	41	63	60	72	91	45
Marche	111	102	87	139	165	138	119	113	114	124	102	110
Lazio	410	374	349	471	585	447	348	428	440	446	418	432
Abruzzo	126	155	128	140	156	148	132	131	145	112	124	119
Molise	38	36	29	42	22	35	27	35	29	29	21	26
Campania	908	956	1102	1230	1201	1098	761	860	793	722	784	736
Puglia	622	635	571	667	618	639	403	449	453	469	474	443
Basilicata	40	56	41	56	62	80	43	49	50	57	60	41
Calabria	305	351	393	374	343	279	228	187	181	288	246	219
Sicilia	628	668	585	811	697	689	468	428	440	487	504	526
Sardegna	123	98	-	-	-	120	86	63	72	103	95	65
Italia	5413	5559	-	-	-	6189	4323	4520	4533	4776	4804	4520

Fonte: Istat

Gli imprenditori che appartengono alla prima categoria – gli imprenditori acquiescenti – sono coloro che popolano la cd. zona grigia e che assecondano le richieste della criminalità organizzata non solo perché subiscono il peso dell'intimidazione, ma anche perché accettano un sistema consolidato di controllo dell'economia. Essi paiono accondiscendere al sistema che prevede il pagamento di un costo non naturale, ma che permette il raggiungimento di un "beneficio" non voluto, in termini di protezione da parte degli estorsori, il diventar parte di un sistema sì malato, ma che perlomeno non porta (almeno in prima battuta) danno. Gli imprenditori che appartengono alla seconda categoria sono coloro che denunciano la subita estorsione (o il tentativo) e che cercano di non piegarsi a tale modalità di azione, consapevoli di mettere a rischio la propria attività e, in taluni casi, anche la propria incolumità. Infine, l'imprenditore connivente è colui che accetta di

pagare per collaborare con l'organizzazione criminale e riceverne in contraccambio vantaggi di varia natura.

Il reato trova massima espansione nelle regioni del sud Italia (Campania, Puglia e Sicilia in primis) e del centro (Lazio), ma non è sconosciuto in quelle del nord: Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna, Veneto e Toscana (tab. 5).

Interessante notare come per molte regioni il 2009 sia l'anno in cui si raggiunge un apice di segnalazioni (in crescendo dal 2006), mentre l'anno successivo registri un "crollo" delle medesime, in alcuni territori pari anche alla metà dell'anno precedente (Lombardia, Emilia-Romagna, Campania). Cosa sia successo in tale frangente può solamente essere ipotizzato. La progressiva crescita del fenomeno estorsivo, culminata nel 2009, potrebbe essere ascritta all'inasprimento della crisi e alla conseguente esasperazione della morsa da parte degli estorsori verso imprenditori e cittadini che avevano fatto ricorso a servizi di intermediazione o prestito. In concomitanza poi con il crollo economico e finanziario, occorso tra il 2009 e il 2010, anche la rivendicazione di debiti con modalità usuarie potrebbe essersi allentata a fronte della carenza di liquidità generalizzata. La numerosità delle denunce negli anni successivi al 2010 si attesta, infine, su livelli pre-crisi.

5. L'alterazione della concorrenza

Con l'espressione "meccanismi di alterazione della concorrenza" si fa riferimento a tutte quelle pratiche di slealtà che determinano per gli attori legali l'impossibilità di competere onestamente sul mercato e il posizionamento in situazioni di svantaggio rispetto a concorrenti che, aggirando norme e regolamenti, acquistano spazi di mercato e consolidano il proprio *business*.

Le pratiche di sleale concorrenza si realizzano nell'utilizzo di tecniche, comportamenti e mezzi illeciti al fine di ottenere un vantaggio competitivo. Esse sono definite, in via generale, dall'articolo 2598 del Codice Civile, mentre in via specifica dalle singole norme per la repressione delle diverse fattispecie di reato (ad es. le norme sulla tutela dei marchi e dei brevetti): «compie atti di concorrenza sleale chiunque:

1) usa nomi o segni distintivi idonei a produrre confusione con i nomi o con i segni distintivi legittimamente usati da altri, o imita servilmente i prodotti di un concorrente, o compie con qualsiasi altro mezzo atti idonei a creare confusione con i prodotti e con l'attività di un concorrente;

2) diffonde notizie e apprezzamenti sui prodotti e sull'attività di un concorrente, idonei a determinare il discredito, o si appropria di pregi dei prodotti o dell'impresa di un concorrente;

3) si vale direttamente o indirettamente di ogni altro mezzo non conforme ai principi della correttezza professionale e idoneo a danneggiare l'altrui azienda».

Il primo punto dell'art. 2598 c.c. fa riferimento specifico al fenomeno della contraffazione: essa si realizza come inganno nel momento in cui il falso è venduto a un consumatore inconsapevole o come scelta consapevole nel momento in cui il bene contraffatto, seppur di qualità scadente, è acquistato a fronte di un minor prezzo pagato. Se nel primo caso il cliente crede di comprare un prodotto vantaggioso e genuino, nel secondo è a conoscenza della natura contraffatta del bene. Mentre il secondo punto riguarda la cd. concorrenza parassitaria, il gettare discredito su aziende concorrenti, il terzo punto, in via residuale, funge da contenitore per una moltitudine di comportamenti che vanno a viziare il mercato e che mettono l'impresa gestita illegalmente nella posizione di un godere di un illecito vantaggio di costo rispetto ai concorrenti: attraverso il mancato rispetto di normative e regolamenti (ad esempio il versamento di oneri fiscali, il rispetto delle norme sulla sicurezza del lavoro o quelle sulla tutela ambientale), tali imprese riescono a contrarre i costi di produzione facendo uso di materie prime di qualità scadente e, spesso, forza lavoro in nero. Tali imprese esercitano, oltre ad un ingente danno erariale, una evidente concorrenza sleale nei confronti delle imprese nello sforzo di contenere i costi.

Un recente studio del Censis per il Ministero dello Sviluppo Economico ha stimato il fatturato totale della contraffazione, per l'anno 2015, in 6 miliardi e 905 milioni di euro, con una variazione del +4,4% rispetto ai 6 miliardi e 535 milioni di euro del 2012 (Ministero dello Sviluppo Economico, 2016). Sempre questo studio ha ipotizzato che se il valore dei prodotti contraffatti (stimato in 6,9 miliardi di euro) fosse reimmesso nei circuiti legali, tale operazione comporterebbe un incremento della produzione interna di 18,6 miliardi di euro (lo 0,6% del totale), con una ricchezza aggiuntiva per il Paese di 6,7 miliardi, superiore a quella derivante dall'intera industria metallurgica (p. 34). Si avvierebbe, inoltre, un circolo virtuoso di attivazione della catena produttiva aggiuntiva (con l'importazione di materie prime, semilavorati e/o servizi dall'estero) per un totale di 5,8 miliardi di euro. Anche l'occupazione ne trarrebbe beneficio, portando all'assunzione di 100.515 unità di lavoro ossia circa 15 unità di lavoro ogni milione di euro riportato nella produzione interna nazionale. Infine, far rientrare in circuiti legali il valore della produzione e della commercializzazione di prodotti contraffatti significherebbe produrre un incremento del gettito fiscale relativo alle imposte dirette sull'impresa e sul lavoro dipendente, e a quelle indirette sulla vendita – di circa 1.687 milioni di euro.

Una quantificazione *proxi* del fenomeno della contraffazione può essere effettuata a partire dai sequestri effettuati e dal numero di denunce raccolte dall'autorità giudiziaria.

Tab. 6 – Numero di casi di contraffazione denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria (dati disponibili dal 2010)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Piemonte	293	260	198	152	183	209
Valle d'Aosta	5	5	2	6	10	6
Liguria	515	386	357	380	312	400
Lombardia	606	627	718	644	688	621
Trentino Alto Adige	42	37	27	11	19	12
Veneto	762	488	457	463	451	550
Friuli-Venezia Giulia	114	70	107	59	90	55
Emilia-Romagna	393	263	268	283	293	437
Toscana	591	531	511	309	435	419
Umbria	39	41	51	49	50	27
Marche	263	154	147	145	135	160
Lazio	1462	1333	1535	1122	1101	1230
Abruzzo	85	115	70	60	103	87
Molise	42	36	36	126	95	75
Campania	1422	1227	757	707	771	951
Puglia	766	598	672	519	556	552
Basilicata	66	32	34	27	24	43
Calabria	202	209	189	114	155	139
Sicilia	618	452	366	263	508	404
Sardegna	179	151	121	123	128	105
Italia	8465	7015	6623	5562	6107	6482

Fonte: Istat

Nelle regioni Lazio e Lombardia sono stati effettuati quasi il 50,0% del totale dei sequestri effettuati nel 2015, per un totale di 4.080 sequestri in Lombardia e 3.619 nel Lazio. Queste due regioni (protagoniste tra il 2008-2015 di oltre il 40,0% dei sequestri) si confermano anche come i due principali territori di smercio di merce contraffatta. Seguono la Campania (9,7%), la Puglia (9,5%) la Toscana (6,7%) e la Liguria (6,5%). In relazione al numero dei pezzi sequestrati il Lazio detiene una posizione di primazia con oltre 131 milioni tra il 2008 e il 2015, pari al 30,5% del totale, segue la Campania con oltre 67 milioni di pezzi (15,7%), e la Lombardia, con oltre 53 milioni (12,3%). L'elaborazione Censis su dati Iperico (Ministero dello Sviluppo Economico 2016, p. 18) evidenzia anche i flussi delle merci sequestrate all'interno del territorio: «dai confini lombardi transitano traffici destinati a rifornire le piazze di tutte le altre regioni; mentre attraverso le dogane laziali vengono introdotti beni destinati a rifornire soprattutto, anche se non esclusivamente, i territori delle regioni centro-meridionali. Il 36,2% delle merci transitate e sequestrate in Lombardia è destinata a restare all'interno dei confini regionali, mentre nel caso del Lazio la quota è del

54,6%».

Più della metà (il 67,5%) dei 15.814 sequestri effettuati nel periodo 2008-2015 riguarda principalmente tre categorie merceologiche: gli accessori di abbigliamento (35,4%), l'abbigliamento (20,4%), e le calzature (11,7%).

L'analisi dei casi di contraffazione denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria delinea un quadro abbastanza simile. Lazio e Campania sono le regioni che registrano il maggior numero di denunce, seguite da Lombardia, Veneto e Liguria (tab. 6).

Conclusioni

Sono state scelte e analizzate tre tipologie di comportamenti illegali che contribuiscono a indebolire le fondamenta economiche e quelle sociali delle comunità nelle quali si verificano.

Si è visto che la crisi economica ha inciso non solo sull'andamento dell'economia legale, ma anche su quella illegale.

In materia di riciclaggio la crisi, da un lato, ha contribuito all'emersione della fattispecie mettendola sotto la lente di ingrandimento di diversi attori e portando al raddoppiamento delle segnalazioni di attività sospette, dall'altro, ad un progressivo aumento delle denunce sia nelle regioni del nord Italia (in particolare Piemonte, Veneto e Lombardia) sia in quelle del sud. In materia di usura, l'andamento delle denunce rilevato segue i due picchi della crisi, raggiungendo i numeri più alti proprio negli anni in cui essa si inasprisce. Il 2015, ultimo anno disponibile, sembra poi registrare numeri simili o addirittura inferiori a quelli pre-crisi. L'estorsione, invece, è risultata crescere fino al 2009, anno in cui ha subito una battuta d'arresto, risentendo, apparentemente, della crisi essa stessa. La contraffazione, infine, da un lato, ha visto aumentare il proprio fatturato, a discapito dei circuiti economici legali e dell'occupazione, dall'altro, registra andamenti non concordi in relazione alle denunce regionali. Esse crescono nelle principali "piazze" dello smercio dei prodotti contraffatti, Lazio e Lombardia, mentre in altre regioni registra significativi cali.

I dati analizzati, per le quattro tipologie, sono stati principalmente quelli relativi alle denunce effettuate dalle forze dell'ordine all'autorità giudiziaria, con la consapevolezza che il dato considerato, la denuncia, è il risultato di diversi fattori. Tra i principali: l'intensità del fenomeno, la legittimazione conferita alle forze dell'ordine e la pressione sociale – o cultura legalità – del tessuto sociale del territorio.

Dal punto di vista economico, allora, la crisi finanziaria scoppiata nel 2007 sembra aver avuto su tali fattispecie un effetto moltiplicatore da un lato, rivelatore dall'altro. L'analisi quantitativa dei fenomeni, infatti, mostra

un tendenziale incremento numerico della numerosità delle rilevazioni di tali attività illegali dovuto allo sfruttamento della condizione di debolezza nella quale si sono trovati i mercati in seguito agli eventi del 2007. Al contempo, pare attribuibile alla crisi stessa il potenziamento dell'attività di investigazione e analisi e la crescita dell'attenzione posta verso tali comportamenti: aumentano le segnalazioni e le denunce, segno di una sensibilizzazione degli attori economici e non solo nei confronti di condotte illecite.

Dal punto di vista sociale, l'indebolimento del concetto di legalità è provocato dalla diffusione di tanti comportamenti che, giustificati – per così dire – dalle circostanze di crisi in cui versa l'economia, contribuiscono ad allentare il patto sociale rendendo le norme “condizionali” ossia sottoposte alla sussistenza di determinate condizioni alla presenza delle quali possono, a ragione, essere violate. Infatti, in un contesto macro caratterizzato da illegalità diffusa il tessuto sociale, formato da numerosi attori, tende ad “assuefarsi”, divenendo in parte “tollerante” rispetto a piccole pratiche di illegalità individuale. Allo stesso modo, anche le misure di contenimento dell'illegalità, come l'aumento dei vincoli burocratici e amministrativi finalizzati alla trasparenza, non di rado sono percepite dagli attori economici quali ulteriori ed eccessivi fardelli.

Riferimenti bibliografici

- Arlacchi P. (2007), *La mafia imprenditrice*, Il Saggiatore, Milano.
- Banca d'Italia (2017), *Quaderni dell'antiriciclaggio dell'Unità di Informazione Finanziaria*. Dati statistici - II semestre 2016, <https://uif.bancaditalia.it/>
- Banca d'Italia (2013), *Quaderni dell'antiriciclaggio. Dati statistici - II semestre 2012*, <https://uif.bancaditalia.it/>
- Dalla Chiesa N. (2012), *L'impresa mafiosa. Tra capitalismo violento e controllo sociale*, Cavallotti University Press, Milano.
- Draghi M. (2011), *Le mafie a Milano e nel Nord: aspetti sociali ed economici*, Intervento del Governatore della Banca d'Italia, Università degli Studi di Milano, Milano.
- Fantò E. (1999) *L'impresa a partecipazione mafiosa. Economia legale ed economia criminale*, Edizioni Dedalo, Bari.
- Ferwerda J. (2013), “The effects of money laundering”, in B. Unger, D. van der Linde (a cura di), *Research Handbook on Money Laundering*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- La Spina A., Militello V. (2016), *Dinamiche dell'estorsione e risposte di contrasto tra diritto e società*(a cura di), Giappichelli, Torino.
- Ministero dello Sviluppo Economico (2016), *La contraffazione: dimensioni, caratteristiche e approfondimenti*, Rapporto 2016, Roma
- Roma G. (2001), *L'economia sommersa*, Laterza, Roma Bari.
- Savona E.U., Riccardi M. (2017), *Assessing the risk of money laundering in Europe. Final Report of Project IARM* (www.transcrime.it/iarm) (a cura di), Trans-

- crime – Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.
- Unger B. (2007), *The Scale and Impacts of Money Laundering*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA.
- Zurru M. (2005), *L'economia sommersa. Il gioco del formale e dell'informale*, FrancoAngeli, Milano.

II. Frammenti di evidenze empiriche: tre regioni a confronto

La seconda parte del volume analizza le caratteristiche assunte da alcuni comportamenti illegali negli anni a cavallo della crisi economica, assumendo come punto di osservazione il livello regionale. Hanno costituito casi di studio le regioni: Veneto, Campania e Puglia.

Gli Autori hanno seguito tre filoni di analisi.

Il primo, con metodologia quantitativa, ha previsto l'analisi di dati correnti (messi a disposizione da ISTAT) su alcune tipologie di reato (usura, estorsione, alterazione della concorrenza...), con l'obiettivo di individuare i segni della crisi nella regione in analisi e il loro impatto sulle popolazioni residenti in termini di sicurezza percepita.

Il secondo filone, con metodologia qualitativa, ha previsto la realizzazione di interviste a testimoni privilegiati che operano nei tre territori (imprenditori, forze dell'ordine, associazioni di categoria...) ed è stato finalizzato alla individuazione delle caratteristiche delle più comuni pratiche di illegalità messe in atto nel frangente della crisi.

Il terzo filone, infine, ancora con metodologia quantitativa, ha visto la realizzazione di una survey online sugli studenti di tre università locali. Il link per la compilazione del questionario (via Limesurvey) è stato inviato a tutti gli iscritti dell'Università Ca' Foscari di Venezia, dell'Università Aldo Moro di Bari e dell'Università degli Studi di Salerno. Il campione è stato costruito secondo una modalità casuale consecutiva. Il range d'età è così giustificato: per il limite inferiore, i 18 anni sono l'età minima di ingresso all'università, per quello superiore, i 34 anni sono l'età massima individuata dall'Istituto IARD per le indagini sulla condizione giovanile (Buzzi et al. 1997, 2002, 2007). La rilevazione è stata aperta per circa tre mesi tra il 2014 e il 2015. Il campione veneziano è costituito da 1173 giovani (890 femmine e 283 maschi). Il campione barese è costituito da 1450 giovani (997 femmine e 453 maschi). Il campione salernitano è costituito da 1315 giovani (831 femmine e 484 maschi). Per rendere il campione il più possibile simile alla popolazione di riferimento, i dati sono stati pesati sulla base degli iscritti per genere e corso di studio nell'anno accademico 2014-2015.

Ai fini comparativi, l'operazione che ha presentato maggiori difficoltà è stata quella che, a partire dai dati correnti, ha cercato di delineare l'evoluzione di alcune tipologie di reato nei territori a cavallo degli anni della crisi. Le difficoltà riscontrate sono attribuibili, in primis, alla scarsità delle informazioni sui reati che sono esi-

to delle denunce degli stessi. Le denunce, infatti, sono a loro volta risultato di diversi fattori. A livello micro, dalle aspettative di soluzione che i singoli attori hanno (per cui scelgono di denunciare il reato oppure no) al sentimento di paura generato dalla presenza di organizzazioni criminali o gruppi che minacciano la sicurezza personale o familiare. A livello macro, dal grado di legittimazione dello Stato e delle Forze di Sicurezza nei territori oggetto di analisi, all'abitudine a convivere con la criminalità o l'illegalità diffusa, al grado di radicamento della stessa entro il tessuto sociale di riferimento.

4. Crisi economica e propensione all'illegalità in Veneto

di *Marta Pantalone*

1. I segni della crisi in regione Veneto

Secondo i dati InfoCamere 2016, il Veneto conta 434.994 aziende attive, di cui quasi il 94% ha una dimensione micro ossia impiega meno di 9 addetti. Si tratta per il 24% di aziende che si occupano di servizi, cuore del tessuto produttivo regionale in virtù del processo di terziarizzazione che ha caratterizzato la Regione negli ultimi due decenni. Utilities, servizi sociali e sanitari, servizi a supporto delle imprese sono gli ambiti trainanti del comparto. Nonostante le flessioni, il manifatturiero (14%) rappresenta il caposaldo della struttura economica della Regione. Numerosissime sono le vocazioni presenti sul territorio veneto (dall'alimentare al chimico, dal tessile al calzaturiero, dall'ottica all'oreficeria, solo per citarne alcuni).

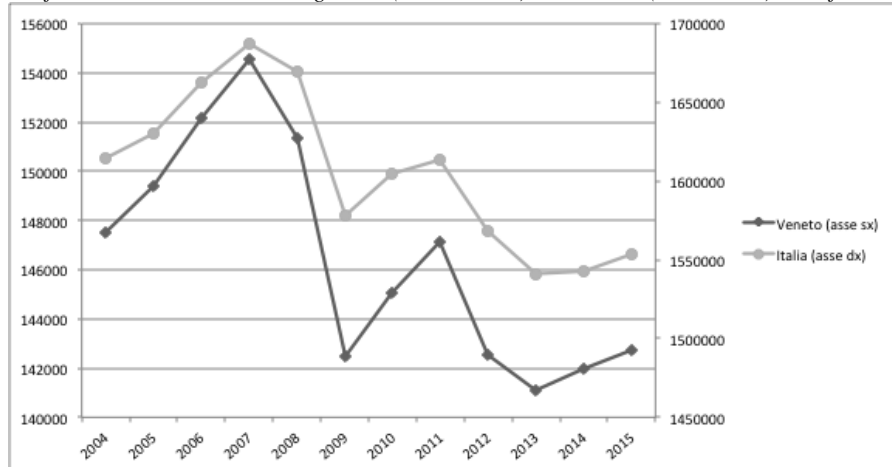
Un tessuto così ricco d'imprenditori e imprese non poteva non essere investito in pieno dalla crisi che dal 2008 ha messo in ginocchio l'economia mondiale. Tra il 2008 e il 2009 il Prodotto Interno Lordo (PIL), massimo indicatore di sintesi della ricchezza dei territori, ha subito un crollo netto, tanto a livello regionale quanto a livello nazionale (tab. 1 e graf. 1).

Tab. 1 – Andamento del PIL pro capite in regione Veneto

<i>Anno</i>	<i>PIL pro capite</i>	<i>Anno</i>	<i>PIL pro capite</i>
2004	28.260	2010	29.304
2005	28.754	2011	30.003
2006	29.558	2012	29.531
2007	30.608	2013	29.800
2008	30.032	2014	29.900
2009	28.955	2015	30.800

Fonte: elaborazione propria su dati ISTAT.

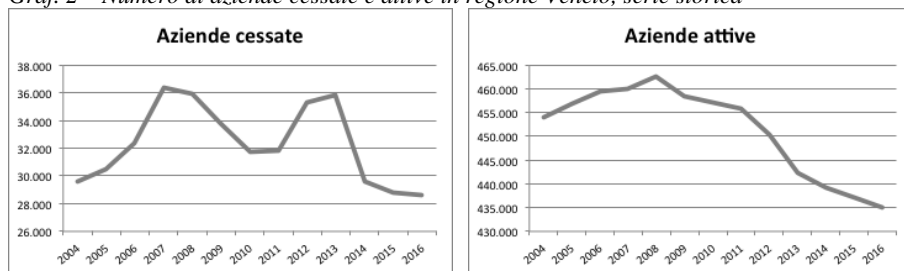
Graf. 1 – Andamento del PIL regionale (asse sinistro) e nazionale (asse destro) a confronto



Fonte: elaborazione propria su dati ISTAT.

Sempre tra il 2007 e il 2008, in concomitanza con lo scoppio della crisi economico-finanziaria, si è registrato il picco di cessazioni di attività (rispettivamente 36.323 e 35.884), seguito da un successivo picco tra il 2012 e il 2013 (rispettivamente 35.292 e 35.828). Il 2008 è altresì l'anno che fa da spartiacque tra un trend ascendente di attività attive e un trend discendente che, a tutt'oggi, pare procedere in senso negativo. Dal 2008 al 2016, infatti, le aziende attive in regione diminuiscono di più di 27.000 unità (graf. 2).

Graf. 2 – Numero di aziende cessate e attive in regione Veneto, serie storica

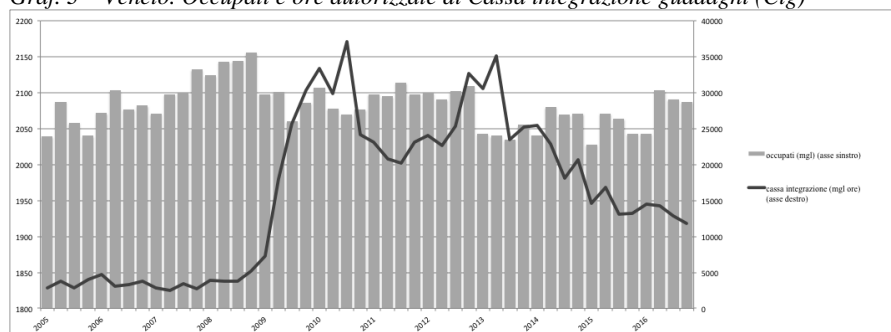


Fonte: Elaborazioni proprie su dati MovImprese, InfoCamere

Le conseguenze della crisi sul versante dell'occupazione sono evidenti se si analizzano congiuntamente il numero di occupati per trimestre e il numero di ore di Cassa integrazione guadagni (Cig) autorizzate nel medesimo periodo. La serie storica presentata (graf. 3) relativa agli anni dal 2005 al 2016, mostra come, a fronte di un numero di occupati tendenzialmente stabile tra le 2.000 e le 2.150 unità, quel che varia considerevolmente è il

numero di ore di Cig autorizzate che triplicano nei quattro trimestri del 2009 e raggiungono il picco nel terzo trimestre del 2010 e nel secondo trimestre del 2013.

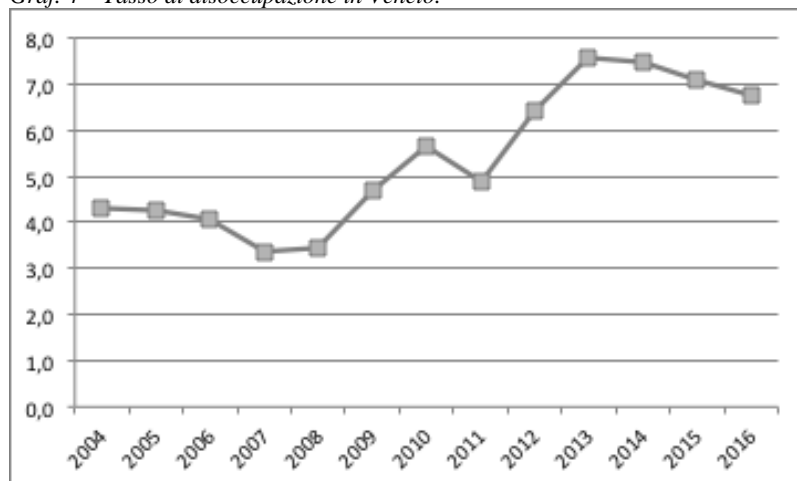
Graf. 3 – Veneto. Occupati e ore autorizzate di Cassa integrazione guadagni (Cig)



Fonte: Veneto congiuntura, elaborazione su dati Istat

Anche l'andamento del tasso di disoccupazione regionale risulta significativo (graf. 4). Esso inizia a crescere all'indomani dello scoppio della crisi: dal 2008 al 2010 acquista due punti percentuali, passando dal 3,4 al 5,7. Dopo una leggera flessione tra il 2010 e il 2011, acquista nuovamente quasi tre punti percentuali, passando dal 4,9 del 2001 al 7,6 del 2013.

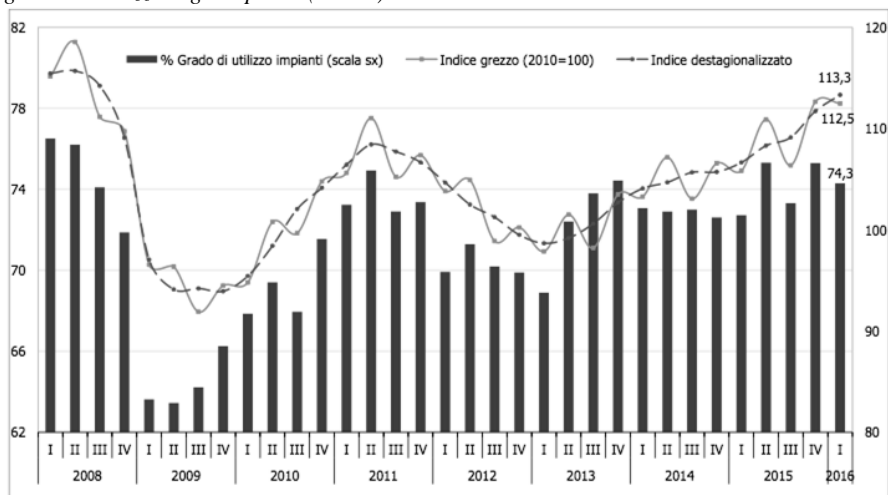
Graf. 4 – Tasso di disoccupazione in Veneto.



L'andamento della produzione in regione Veneto ha caratteristiche analoghe a quelle degli indicatori fin qui analizzati (graf. 5): la produzione e il grado di utilizzo degli impianti (inc.%) subiscono una vertiginosa flessione

dell'anno 2009 e una seconda flessione, un po' meno marcata, tra 2012 e 2013.

Graf. 5 – Veneto. Produzione, produzione destagionalizzata (numero indice 2010=100) e grado di utilizzo degli impianti (inc. %). I trim. 2008 - I trim. 2016



Fonte: elaborazione Unioncamere Veneto su dati VenetoCongiuntura

Ricchezza complessiva del territorio, aziende, lavoratori e produzione complessiva subiscono una considerevole battuta d'arresto che non si presenta priva di ripercussioni sulla competitività del territorio, sulle famiglie e sulle comunità che vi abitano, sugli scambi e le relazioni nazionali e internazionali.

2. Crisi e pratiche d'illegalità in Veneto

2.1 Illegalità in Veneto: dati e percezione

Esiste una relazione tra lo scoppio e il dispiegarsi della crisi economica e il verificarsi di fenomeni di illegalità nel mondo dell'imprenditoria? In altre parole, la crisi ha allentato la coerenza delle norme legali sui comportamenti individuali?

Alcune riflessioni possono essere fatte mediante l'analisi in serie storica di alcune tipologie di reato denunciate dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria relativi alla regione del Veneto (tab. 2). Se si considerano i due reati che più contribuiscono a definire il clima di sicurezza individuale e collettiva, furti e omicidi volontari, si nota che, negli anni tra il 2007 e il 2010 cala il numero di furti denunciati e si registra un numero di omicidi

volontari “relativamente” basso. Se si considerano poi, i reati perpetrati ai danni delle imprese e delle attività produttive, sempre nel 2007, il numero delle estorsioni si aggira sui trecento episodi, il doppio di quelle denunciate cinque anni prima e un po’ meno della metà di quelle che saranno denunciate nel 2015. Tra il 2006 e il 2007 si registra un picco di denunce per associazione per delinquere (107) di cui nessuna, tuttavia, di carattere mafioso. Le denunce relative a fenomeni di usura raggiungono il loro picco nel 2010 e nel 2014. Solo a partire dal 2009, infine, si hanno dati relativi a due importanti fenomeni che chiamano in causa il mondo della produzione, la contraffazione e il riciclaggio: essi mostrano come entrambe le fattispecie siano progressivamente in aumento.

Tab. 2 –Veneto. Reati denunciati dalle forze di polizia all’autorità giudiziaria.

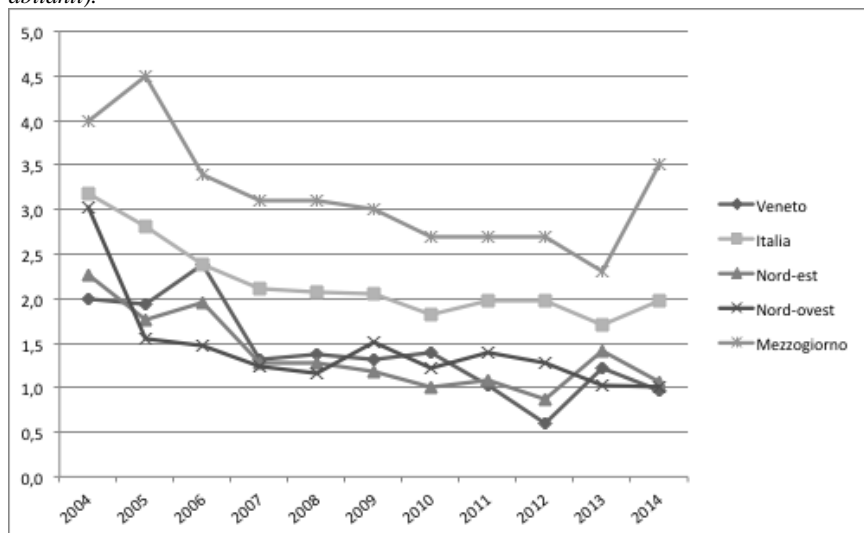
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Omicidi volontari	31	33	37	28	28	25	17	28	18	12	16	16
Furti	124. 390	119. 227	121. 911	131. 261	103. 344	101. 315	97. 690	108. 937	117. 274	117. 961	119. 520	103. 289
Estorsioni	240	232	231	301	330	273	273	252	312	317	404	490
Contraffazione	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	146	861	556	536	498	510	598
Riciclaggio	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	45	53	65	90	124	76	133
Usura	16	14	15	16	17	22	29	15	18	24	37	23
Associazione per delinquere	82	81	107	91	61	58	66	45	27	58	45	63
Associazione di tipo mafioso	0	3	0	0	0	0	0	2	1	1	0	1

Fonte: elaborazione propria su dati Istat

Se si analizza, nello specifico, il tasso di criminalità organizzata e di tipo mafioso in regione Veneto (con particolare riferimento, quindi, ai reati di tipo associativo: associazione per delinquere e associazione mafiosa) si nota una tendenziale diminuzione dello stesso a partire dal 2006 fino al 2013, in linea con la diminuzione anche nelle altre ripartizioni geografiche analizzate (nord-est, nord-ovest, mezzogiorno, Italia) (graf. 6). Tra il 2012 e il 2014 il tasso subisce una flessione verso l’alto.

A fronte di questi dati, può essere analizzata la percezione che le famiglie hanno del rischio di criminalità nella zona in cui vivono. Il 40% delle famiglie venete, nel 2008, ha sentito molto o abbastanza alto il rischio di criminalità nel proprio territorio, dato che risulta in linea sia con la ripartizione territoriale del nord (nord-est e nord-ovest) sia con il mezzogiorno (graf. 7, sotto), a sottolineare una sorta di omogeneità nelle percezioni di insicurezza sul territorio nazionale.

Graf. 6 – Tasso di criminalità organizzata e di tipo mafioso. Reati associativi (per centomila abitanti).

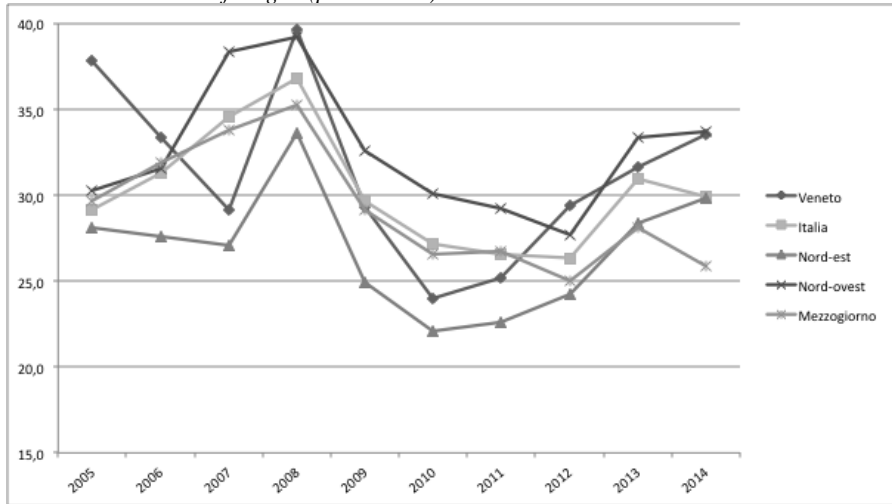


Fonte: Elaborazioni proprie su database Legalità e sicurezza Istat

È bene sottolineare che non si vuole ricollegare in modo esclusivo la presenza delle mafie al nord con la crisi economica degli ultimi anni (Sciarrone, 2014; Sciarrone, Dagnes, 2014). Diversi autori, esperti in materia, hanno, infatti, rilevato e sottolineato come la congiuntura economica possa aver favorito il manifestarsi di alcune forme di connivenza, ma non ne sia l'unica causa. Si fa, ad esempio, riferimento alla gestione dei rifiuti speciali negli anni Ottanta e Novanta del 900. Il rapporto *Transcrime* su «Gli investimenti delle mafie» (Savona, Riccardi, 2015) mette in luce come il mercato illegale dei rifiuti speciali veda il Veneto al primo posto in Italia con un fatturato di 149 milioni di euro. Tanto denaro produce concentrazioni di potere che possono influire, attraverso pratiche corruttive, sul funzionamento delle istituzioni pubbliche.

A tal proposito, da almeno un paio di decenni, si è iniziato a parlare non solo di mafia, ma di mafie, con riferimento a tutti quei comportamenti caratterizzati da “mafiosità”. Il Veneto, per altro, è terra d'origine di un particolare tipo di mafia: la Mala del Brenta di Felice Maniero. Proprio negli anni Settanta il reato di associazione mafiosa inizia a trovare applicazione in un territorio lontano dalle regioni meridionali. Nelle azioni di Maniero e collaboratori si riscontrano i tipici elementi dell'azione mafiosa: l'intimidazione, l'assoggettamento delle vittime e del loro ambiente, l'omertà indotta (De Francisco et al., 2015).

Graf. 7 – Percezione delle famiglie del rischio di criminalità nella zona in cui vivono. Famiglie che avvertono molto o abbastanza disagio al rischio di criminalità nella zona in cui vivono sul totale delle famiglie (percentuale).



Fonte: Elaborazioni proprie su Legalità e sicurezza Istat

Uno dei modelli interpretativi utilizzati per spiegare la diffusione di comportamenti di illegalità e criminalità organizzata nelle regioni del nord Italia è il cd. modello dell'impresa (Beatrice, 2009), in particolare per analizzare settori di intervento diversi da quelli tradizionali. La globalizzazione dei mercati agevola il reinvestimento dei proventi di attività delittuosa in mercati altri, anche legali, da parte di diversi soggetti, non solo di quelli "contigui" ad associazioni malavitose.

La figura del malavitoso "tradizionale" (camorrista, 'ndranghetista, mafioso) subisce una modificazione significativa mediante un processo di mimetizzazione diventando egli stesso imprenditore (Gribaudo, 2009; Punzo, 2014). Entrando a far parte di circoli di economia legale, si verifica un aumento della cd. zona grigia ossia di quella zona «costituita da soggetti diversi dai mafiosi in senso stretto. Al suo interno si possono distinguere la componente imprenditoriale e quella costituita da figure che si specializzano nell'intermediazione impropria: i professionisti, i politici, gli amministratori pubblici, i tecnici e i burocrati. L'area grigia rappresenta il terreno d'incontro, del dialogo e del confronto con soggetti apparentemente insospettabili, che fungono da intermediari, da *broker* e che introducono il rappresentante della criminalità organizzata nel mercato delle attività legali» (Asso, Trigilia, 2011:XXIV)

La mafiosità si configura, allora, come metodo e sistema anche in contesti non d'origine (Lamberti, 2009) e viene utilizzato quale giustificativo, a

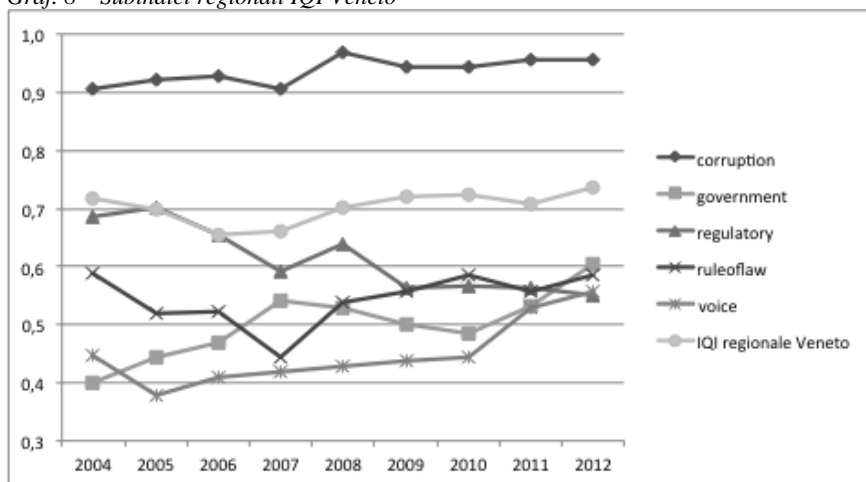
livello culturale, per allontanare le responsabilità degli autoctoni rispetto al “corpo estraneo”, della “mela marcia”.

Se, dunque, per spiegare la diffusione in aree non tradizionali si parla di un contagio di tipo culturale, nelle aree del nord Italia si tende a parlare di adozione di comportamenti strategico perseguiti dagli attori, mediante i quali i territori vengono colonizzati per imitazione di comportamenti criminali e, in ultima analisi, mafiosi.

Un ulteriore dato che aiuta a quantificare il clima di legalità (o, in sua assenza, la diffusione di illegalità), è per il Veneto, come per le altre regioni italiane, l'indice di qualità istituzionale che considera la qualità delle istituzioni secondo cinque sottocategorie così definite (si veda Clemente, Patimo, in questo volume): l'efficacia dell'azione e delle misure di governo, la qualità dell'azione regolativa, la qualità dello stato di diritto, il controllo della corruzione e la partecipazione alla gestione della cosa pubblica dei cittadini. Analizzando i cinque sottoindici singolarmente presi, emerge (in particolare negli anni della crisi economica) la sostanziale stabilità del controllo della corruzione, la decrescita della qualità dell'azione regolativa, la crescita dell'efficacia dell'azione e delle misure di governo e della partecipazione dei cittadini (graf. 8).

La stabilità dello stato di diritto (*rule of law*) è un requisito sostanziale affinché una società possa progredire non solo dal punto di vista giuridico, ma anche dal punto di vista economico. Infatti, se le norme non sono applicate oppure se chi le infrange non viene sanzionato, l'incertezza del diritto si traduce, in termini economici, in alti costi di transazione e in distorsioni nell'allocazione di risorse.

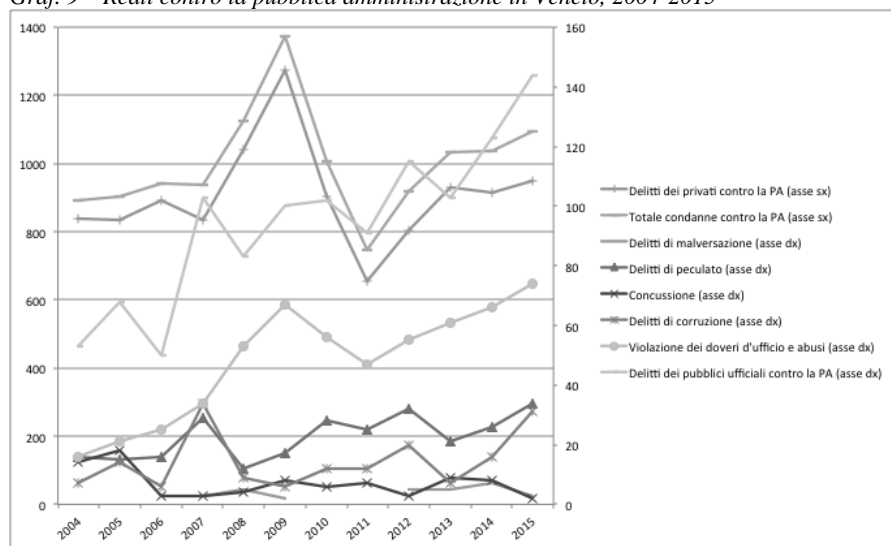
Graf. 8 – Subindici regionali IQI Veneto



La corruzione, in particolare, è il nemico numero uno dello stato di diritto. Essa danneggia la governance di un paese sotto molteplici aspetti: mina i fondamenti della democrazia, distorcendo la definizione della volontà popolare e inquinando il processo di costruzione del consenso politico. In secondo luogo, si prefigura come una manifesta violazione del principio di eguaglianza dei cittadini e compromette il rispetto e la legittimità delle norme in vigore. Infine, influisce negativamente sull'efficienza e sull'efficacia dell'azione di governo.

Sempre in relazione alla qualità dell'andamento delle istituzioni, possono essere analizzati i reati contro la Pubblica Amministrazione in regione Veneto (graf. 9). In concomitanza con gli anni della crisi (2007-2009) registrano un picco tanto i reati dei privati contro la PA (nel grafico, asse sinistro) quanto quelli perpetrati dai pubblici ufficiali (asse destro). Il 2007 (insieme al 2015) è l'anno nel quale i reati di corruzione e peculato (asse destro) raggiungono il valore massimo anche in relazione alla violazione dei doveri d'ufficio e degli abusi (asse destro).

Graf. 9 – Reati contro la pubblica amministrazione in Veneto, 2004-2015



Fonte: elaborazioni proprie su dati Istat - Rilevazione sui condannati per delitto o contravvenzione con sentenza irrevocabile - anni di iscrizione al Casellario Centrale.

Per finire, possono essere analizzati i dati dell'Agenzia Nazionale dei Beni Sequestrati e Confiscati (ANSBC), relativi ai beni confiscati alla criminalità organizzata al 21 maggio 2017 (tab. 3).

Tab. 3 – Veneto. Beni confiscati per tipologia e provincia al 21.05.2017

Provincia	Aziende	Immobili	Totale
Verona	1	100	101
Vicenza	1	43	44
Belluno		12	12
Treviso		4	4
Venezia	12	104	116
Padova	7	28	35
Rovigo	1	4	5
Veneto	22	295	317

Fonte: elaborazione propria su dati ANSBC

Come si può notare, non sono pochi i beni confiscati ad organizzazioni malavitose, in particolare nei territori di Venezia e Verona. Se relativamente “basso” risulta il numero di aziende confiscate o sequestrate (ventidue in tutta la regione, numero tuttavia in netta crescita rispetto alle 7 del 2015), lo stesso non si può dire con riferimento agli immobili (abitazioni, fabbricati, stabili), beni nei quali la criminalità investe. Ad oggi, sono stati sequestrati 49 appartamenti in condominio nel veronese e 48 nel veneziano, nonché 25 terreni agricoli nella sola provincia scaligera.

2.2 Le più frequenti pratiche d’illegalità in Veneto

Il campo delle pratiche non conformi alle norme (si veda Bertin, in questo volume) si presenta, dunque, come *mare magnum* di situazioni accomunate dal fatto di essere contrarie a prescrizioni etiche o giuridiche. Esse possono venir perpetrate in relazione a due macro settori: da un lato quello etico, quali azioni in contrasto con le norme morali e sociali – le convenzioni e i valori – che guidano l’agire del singolo o di un gruppo sociale; dall’altro quello giuridico, quali azioni che violano il diritto – l’insieme delle norme di legge e le consuetudini che ordinano la vita della collettività. Nel primo caso si parla di comportamenti irregolari, illeciti, riprovevoli; nel secondo di comportamenti illegali.

Livello economico, amministrativo, fiscale, contributivo, contrattuale, relazionale, etico: tante sono state le sfaccettature, le dimensioni che sono emerse dal materiale empirico raccolto¹. Dalla contraffazione della merce

¹ La ricerca è stata condotta dalla scrivente tra ottobre 2013 e maggio 2014. Obiettivo dello studio è stato quello di esplorare i percorsi che si realizzano nella cd. area grigia che esiste tra economia legale ed economia illegale, le forme di ingerenza e penetrazione della seconda nella prima, le modalità di attraverso le quali esse entrano in contatto, i danni e i costi che tale intersecazione provoca; oggetto di analisi sono state le dinamiche mediante le quali pratiche illegali (tanto in forme organizzate quanto in forme non organizzate) si insinuano e corrompono l’economia regolare, andando ad alterarne il buon funzionamento, bloccando la crescita e danneggiando il tessuto produttivo sano, con specifico riferimento al

ai comportamenti usurari, dalla non emissione di scontrini alla non corretta compilazione dei registri contabili, dalle forme contrattuali di comodo al lavoro sommerso. Accanto alla illegalità definita “tradizionale” e difficilmente debellabile (la contraffazione delle merci, la non emissione di scontrini, il lavoro sommerso), emergono “nuove” pratiche di illegalità, legate alle organizzazioni criminali, a pratiche usuarie e ad operazione di *cash laundry*, di riciclaggio di denaro sporco, pratiche che vanno a incidere pesantemente sulle dinamiche di mercato.

In particolare, si sottolinea una forte permeabilità della illegalità nei settori a bassa tecnologia, in quelli che hanno una forte incidenza di manodopera e che sono ritenuti essere “marginali” all’interno del settore economico: piccoli esercizi commerciali e attività turistiche di dimensioni ridotte sono permeabili a forme di illegalità che può andare dalla irregolarità nel campo dei contratti lavorativi – lavoro nero e lavoro sommerso – al contrasto delle norme che riguardano la contraffazione. In alcuni casi, poi, queste attività vengono a contatto con organizzazioni criminali proprio perché si trovano in una situazione al limite, la cd. economia grigia che aumenta la permeabilità al contatto con individui o organizzazioni che non cercano il controllo del territorio, ma di uno sbocco sull’economia legale.

Tre, in particolare, sono le fattispecie che caratterizzano le attività illegali in regione Veneto. Esse sono, in realtà, fattispecie diffuse lungo tutta la penisola, ma assumono nel contesto del nordest italiano caratteristiche peculiari.

2.2.1 Il riciclaggio

La prima fattispecie illegale che emerge è quella del riciclaggio ossia tutte le attività relative alla circolazione e all’occultamento dei beni provenienti da attività delittuose (ai sensi dell’art. 648-*bis* c.p.). La condotta tipica del reato comprende tre fasi: l’introduzione nel mercato lecito del denaro “da ripulire”, la messa in atto di operazioni di trasferimento per far perdere al denaro le tracce di titolarità, provenienza e destinazione, infine, il riassorbimento del denaro così ripulito nel mercato lecito come guadagno ordinario. Una modalità tipica per ripulire denaro è quella, ad esempio,

contesto Veneto. La ricerca è stata condotta avvalendosi di una metodologia di tipo qualitativo al fine di far emergere la ricostruzione del fenomeno in questione da parte degli attori che si trovano ad intercettarlo, ossia dei professionisti che operano alle dipendenze dello Stato (M), delle Forze dell’Ordine (FO), delle Associazioni di categoria (Adc), del mondo dell’associazionismo (TS), e al fine di descrivere le caratteristiche dei comportamenti illegali, i fattori che contribuiscono ad innescare tali comportamenti e i percorsi che si sviluppano fra legalità e illegalità. La tecnica di ricerca utilizzata è stata quella dell’intervista semi-strutturata.

dell'inserimento di somme negli appalti pubblici: «Gli appalti e i servizi sono normalmente le attività che più attirano la criminalità, anche e soprattutto quella organizzata, in particolare quella di stampo mafioso. Con l'aggiudicazione dell'appalto si riesce da un lato a ripulire il danaro, perché ovviamente si investono in attività lecite i proventi di attività illecite e si riesce ad avere la possibilità di influire su determinati tipi di attività inserendosi in quel settore, soprattutto le costruzioni di opere pubbliche (le strade, le autostrade ecc.)» [M1].

Fattispecie di reato analoga, ai sensi dell'art. 648-ter c.p., è quella dell'impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita: essa si realizza con l'immissione di somme di provenienza delittuosa nel mercato e nei settori della finanza, dell'industria e del commercio (nella fase conclusiva del fenomeno del riciclaggio).

A tal proposito, un esempio delle modalità utilizzate in regione Veneto per riciclare denaro è il seguente: «Come facevano questi per riciclare? Hanno contattato circa 120 imprenditori, cioè gli imprenditori li contattavano perché loro mettevano annunci sui giornali: si offrivano come agenzia di recupero crediti e finanziamenti e promuovevano il famoso “Pacchetto C****i” ossia il fallimento pilotato. Creavano una *bad company* e una *good company* intestate a prestanome, i debiti andavano da una parte insieme con i dipendenti, mentre la parte ancora redditiva andava da un'altra, attraverso accordi con alcuni professionisti, notai, commercialisti e questa parte veniva utilizzata come “lavanderia” per ripulire soldi provenienti da organizzazioni criminali» [TS2].

È proprio questa la fase che fa da cerniera tra proventi illecitamente raccolti ed economia legale: le attività di reinvestimento afferiscono a qualunque settore lecito idoneo al conseguimento di profitto. È proprio in virtù di tali operazioni che soggetti o organizzazioni criminali sfruttano le sofferenze delle aziende, fino ad arrivare all'acquisizione delle stesse, per la “ripulitura” dei proventi derivanti da condotte criminali dagli stessi poste in essere (quali, ad esempio, estorsione, traffico di stupefacenti e di armi, sfruttamento della prostituzione, etc.). «La disponibilità di ingenti somme di danaro nelle mani della criminalità consente a queste organizzazioni di insinuarsi facilmente nelle dinamiche dell'economia legale con un duplice risultato: da un lato la “ripulitura” dei proventi di attività illecite, dall'altro il conseguimento di ulteriori profitti. Tutto questo è favorito dall'attuale debolezza dei mercati e dalla volubilità del sistema economico che si trova sempre più vulnerabile alla “iniezione” di capitali sporchi, sempre più dipendente da dinamiche di questo genere per sopravvivere» [AdC4].

Gli investitori criminali mediante operazioni di riciclaggio e di impiego di risorse riciclate in altre attività giungono al godimento di un evidente vantaggio rispetto agli operatori che agiscono legalmente nel mondo produttivo, andando a creare significative distorsioni nel meccanismo della li-

bera concorrenza: «esercitano un'azione di spolpamento: tengono le aziende per un certo periodo, magari riempiono i magazzini, creano problemi alla banche andando a chiedere ulteriore credito e nel momento in cui questi soggetti hanno fatto liquidità, li lasciano andare e loro si tengono la liquidità. Oppure queste operazioni sono utilizzate perché queste aziende diventino delle lavanderie di denaro riciclato» [B1].

L'acuirsi di tale fenomeno è fortemente connesso con l'attuale crisi economica e finanziaria che ha reso più concreto il pericolo che gli operatori economici possano rivolgersi ad organizzazioni criminali per superare le difficoltà di accesso al credito mediante vie legali (dovute essenzialmente alle stringenti garanzie richieste dalle banche), organizzazioni che sono in grado di offrire (si vedrà, anche a tassi usurari) capitali di provenienza illecita.

2.2.2 L'usura

È definita usura la pratica del prestito di danaro ad interessi elevati, elargito – nella maggior parte dei casi – a individui che si trovano in situazione di difficoltà economica (art. 644 c.p.). La difficoltà di accesso ai canali legali del credito da parte di singoli, famiglie e piccole imprese gioca a favore della diffusione del reato di usura, alla cui base c'è, da un lato, una necessità incalzante di denaro e, dall'altro, una offerta di denaro corrente che viene presentata come una soluzione salvifica per chi si trova in difficoltà: «Le organizzazioni criminali in questo momento hanno il grosso vantaggio di essere gli unici soggetti che possono fornire danaro. Con il blocco che c'è da parte degli istituti bancari, con la sofferenza notevole che c'è da parte delle organizzazioni oneste, sono solo loro quelli che possono oggi garantire, anche alle imprese oneste denaro cash. È la situazione economica attuale quella che ha innescato questo perfido sistema» [M1].

Le vesti dell'usuraio sono assunte da un soggetto che si propone come amico in grado di offrire aiuto, nel momento in cui le banche negano l'accesso al credito e le aziende vedono avvicinarsi il fallimento. L'aiuto, tuttavia, assume ben presto i connotati di una morsa che schiaccia viepiù l'usurato, costretto fin che può a pagare altissimi tassi d'interesse e, infine, a cedere l'attività data in garanzia. Nel rapporto fra usurato e usuraio assume un peso rilevante la convinzione delle vittime di non avere altra via d'uscita: trovandosi al di fuori del circuito del credito legale, per l'usurato l'usuraio giunge ad apparire la via obbligata attraverso la quale passare per reperire denaro immediato, l'unico soggetto disposto ad accettare l'assegno che chiunque altro ha rifiutato. Peculiare diviene il rapporto tra usuraio e usurato nel contesto veneto: «Qui non c'è la minaccia, il devi fare questo perché sennò ci sono le reazioni, qui la cosa è più soft, si spaccia per aiuto, per il così fan tutti, la “semplificazione” delle dinamiche (“ma tu quanto la

paghi questa cosa?, “cento”, “ma dai, io la pago venti, dai faccio io, non preoccuparti”), molto spesso è questo il meccanismo. Qui risalta l’assenza di relazioni: se io sono in assenza di relazioni, nella mia battaglia isolata e solitaria improvvisamente qualcuno mi fa vedere uno spiraglio di luce nel buio più totale. Quello ovviamente diviene il tramite, l’unico amico che ho, mi dà una soluzione nella battaglia globale» [AdC4].

Spesso sono i piccoli commercianti e i titolari di attività di medie dimensioni che, avendo bisogno di liquidità per resistere alle perdite, per mantenere aperto l’esercizio e pagare i fornitori, si rivolgono agli usurai. E questi ultimi sono in molti casi parte della filiera entro i quali viene effettuata l’attività d’impresa: il fornitore, il commercialista, l’impiegato di banca. «Il campo dove siamo più spesso impegnati è quello dell’usura dove le attività commerciali sono vittime normalmente, anche se poi si scopre che in molti casi l’usuraio è un soggetto dello stesso settore che ha i contatti. Noi non abbiamo una grande usura di tipo organizzato, ma l’usuraio è uno che ha disponibilità liquida e in alcuni casi è parte della filiera, può essere il direttore di banca che ha contatti con te, ma può essere anche il tuo grossista, il commerciante che conosci e che è più facoltoso il quale ha determinate possibilità» [AdC4]. Nel veneziano si parla di “usura di fondamenta” ossia della fattispecie praticata da soggetti che appartengono alle reti amicali e/o parentali che, a lato dello svolgimento di altri lavori, prestano danaro ad usura. In tale contesto la dimensione vittima-carnefice sfuma entro reti lasche, opache in cui i ruoli non sono netti, ma sfumati e confusi. Non si vede nell’usuraio un nemico, ma un amico e scatta una sorta di “sindrome di Stoccolma”.

La gran parte dei casi di usura continua a rimanere fenomeno sommerso, dal momento che le vittime non denunciano per paura per la propria sicurezza personale e familiare, a seguito di minacce e intimidazioni da parte dell’usuraio, o per vergogna per la situazione di “debolezza” in cui ritengono di essere caduti per incapacità nel gestire la propria attività, vivendo in solitudine e isolamento il problema che si trovano ad affrontare: «... è difficilissimo che un nostro associato arrivi a parlare di usura, arriva solo se gli succede qualcosa o di grave – se viene minacciato – o quando non ha più nulla da perdere. Anche perché non siamo di fronte a fenomeni di usura “classica”, ci sono dei fenomeni misti: uno ti può chiedere di vendere la tua attività a minor prezzo, non è detto che chieda soldi con un interesse usurario. Poi ci sono forme di coercizione attraverso il mezzo economico che sono molto diverse. [...] Al di là del pagamento in denaro si arriva alla cessione o all’acquisto dell’attività o all’acquisto di beni, che so, fanno acquistare orologi da collezione, pagati delle cifre stratosferiche, di cui la persona non ha bisogno e di cui non può avere la prova di averlo comprato. La persona agli occhi della gente non è uno che è usurato, ma uno che sperpera i soldi perché compra le cose di lusso» [AdC4].

Chi concede denaro ad usura ha, solitamente, un obiettivo ben diverso da quello di chi fa credito secondo le vie legali (ad esempio, le banche): l'interesse prioritario di chi pratica usura, soprattutto se a livello organizzato, non sta tanto nella restituzione delle somma pattuite, quanto in ciò che è posto a garanzia, l'azienda o l'attività commerciale. Dal momento in cui l'imprenditore non riesce ad onorare il debito con l'usuraio, quest'ultimo aggredisce direttamente i beni della vittima: o portandola al fallimento o entrando progressivamente nel capitale della società, fino a rilevarne tutte le quote. «Il risultato di questa dinamica, quello più normale per ora, è la chiusura ossia il fallimento. Negli ultimi anni con la modifica delle legge fallimentare è stata introdotta una figura che è il concordato con continuità (prima c'era il concordato che era una formula prefallimentare per concordare con i creditori il pagamento dei loro crediti in una misura inferiore a quanto dovuto) che ha la funzione di mantenere in vita l'impresa nel momento di difficoltà per consentirle poi in un successivo momento la possibilità di riprendere. In realtà è stato strutturato normativamente in modo tale che diventa uno strumento per eludere i creditori e lasciarli a bocca asciutta, salvo poi rinascere sotto spoglie diverse conferendo l'azienda ad un'altra impresa che magari ha gli stessi titolari, ma che nasce pulita dai debiti che la precedente aveva. [...] Altra forma parallela a questa è quella di consentire a questi soggetti di entrare nel capitale della società, rilevarne le quote o la quota maggioritaria e di fatto prendere il controllo della società che passa sostanzialmente di mano, magari all'esterno si configura sempre con la stessa denominazione e con lo stesso legale rappresentante, ma la gestione passa ad altri» [AdC2].

Lungi dal colpire solo il soggetto che cade vittima dell'usura, tale pratica ha pesanti conseguenze sul sistema nel quale tale soggetto è inserito. Nel momento in cui l'azienda fallisce, svanisce con essa la possibilità che i soggetti che vantavano crediti con quest'ultima possano riscuoterli: «Questo è un fenomeno che si è molto diffuso anche in edilizia e che ha avuto un effetto devastante perché lascia subappaltatori, fornitori a bocca asciutta con dei crediti consistenti, ma senza la benché minima speranza di poterli riscuotere e quindi mette questi che sono i soggetti più deboli in ginocchio. E anche quelli che non sono in ginocchio l'effetto è che la volta successiva anche questi per le proprie forniture e le proprie attività a disposizione di terzi, scottati dalla volta precedente, pretendono pagamenti immediati o addirittura anticipati, creando anche problemi alle altre imprese sane che si avvalgono di questi stessi soggetti e che quindi scontano delle condizioni molto più pesanti rispetto a prima perché questi hanno un buco cagionato da questa catena. Anche chi mantiene una linearità di comportamenti sconta l'effetto "bidone", chiamiamolo così, tirato da chi si è "comportato male"» [AdC2].

2.2.3 L'alterazione della concorrenza

Un'altra causa che mette le aziende in condizioni di non poter competere lealmente sul mercato – e quindi di cadere in circuiti di illegalità – sono i meccanismi di alterazione della concorrenza ossia tutte quelle pratiche di slealtà che determinano per gli attori legali l'impossibilità di competere onestamente sul mercato. «Ci sono aspetti di carattere sostanziale che sono quelli della debolezza, della necessità di queste aziende di competere e della difficoltà che molti hanno a competere legalmente. Questo si accentua soprattutto nei periodi di crisi, nei quali spesso queste aziende vengono contattate per un bisogno di liquidità che non viene assicurato tramite canali legali e che può invece essere assicurato tramite canali illegali oppure per la necessità di eludere o evadere le norme di carattere fiscale, quelle che costituiscono un prezzo economico e quindi, ad esempio, rivolgersi a mercati paralleli che sono quelli della contraffazione o della vendita di merce rubata» [AdC4].

Le pratiche di concorrenza sleale si realizzano sono perpetrate mediante l'uso di tecniche, comportamenti e mezzi illeciti al fine di ottenere un vantaggio competitivo (ai sensi dall'art. 2598 del Codice Civile e dalle norme specifiche per la repressione delle diverse fattispecie di reato).

Fattispecie tipica di tale reato è la contraffazione: essa si verifica quando marchi registrati e attribuiti a determinati prodotti sono apposti da soggetti terzi non autorizzati su prodotti nuovi (o simili) da quelli legittimamente commercializzati dal titolare del marchio. Di conseguenza, il consumatore è tratto in inganno sulla reale provenienza dei prodotti. «La contraffazione che è il fenomeno al quale noi oggi più facilmente assistiamo. Classico è il vetro di Murano, noi abbiamo che molte imprese vendono per vetro di Murano qualcosa che non è vetro di Murano. Noi abbiamo le imprese artigiane che fanno il vetro di Murano. La certezza sul prodotto abbiamo cercato di darla creando il consorzio con il marchio "vetro di Murano", ma non tutti aderiscono. Quali sono le ragioni? Le ragioni sono innanzitutto collegate ai costi, perché è ovvio, i costi della manodopera, i costi della tassazione, i costi dell'energia e di tutte le problematiche che le imprese hanno sono esorbitanti. È molto più facile comperare e fare arrivare» [AdC3].

Diverse altre sono poi le fattispecie secondo le quali si realizzano le pratiche di alterazione della concorrenza.

Innanzitutto con l'importazione di materie prime da paesi dell'Unione Europea – il latte dalla Germania, il pesce dalla Slovenia, il radicchio da Cuba – e la successiva immissione nel mercato (direttamente o dopo lavorazione in Italia) a prezzi nettamente inferiori rispetto a quelli dei prodotti la cui filiera è interamente locale (la mozzarella è l'esempio tipico). Qui s'inserisce, in alcuni casi, anche la fattispecie di truffa alimentare (reato perseguibile penalmente), laddove all'importazione segue la marchiatura

del prodotto come italiano: «mentre le nostre aziende hanno dei controlli che vengono fatti all'interno dell'azienda (se il latte non è buono non esce nemmeno dalle aziende e l'azienda viene messa in quarantena), quello che arriva dall'estero viene controllato alla cisterna. [...] queste importazioni selvagge hanno un costo decisamente inferiore e le aziende italiane non riescono più a star dietro ai costi e di conseguenza c'è una chiusura delle stalle e questo porta alla chiusura e alla perdita dei posti di lavoro che spesso sono posti di lavoro familiari» [AdC1].

In secondo luogo, con l'esternalizzazione di tutte o alcune fasi produttive (ad es. nel campo del tessile e del calzaturiero) ad aziende che, avvalendosi di lavoratori irregolari (clandestini e/o pagati in nero), permette di abbattere i costi di produzione e, di conseguenza, di immettere sul mercato prodotti a prezzi inferiori. Il riferimento è in questo caso ai numerosi laboratori stranieri (cinesi *in primis*) presenti nella zona del Brenta: «Mentre non è comprensibile l'illegalità, è altrettanto vero che per certe cose sei costretto a farla: o chiudi o fai così. Lei pensi alla concorrenza che stanno facendo tutti i laboratori cinesi. Io mi chiedo: ma aspettiamo che brucino dentro le persone per accorgerci che ci sono? Mi pare eccessivo. È possibile che nessuno controlli? Cioè c'è un'assenza di controlli. E in presenza di una assenza si costituisce una concorrenza sleale che poi è quella che porta anche ai forconi. Secondo me, perché oggi la gente protesta? Mica protesta per il gusto di protestare, protesta perché effettivamente non se ne può più: la gente non ne può più, quindi ogni soluzione è buona, si passa sopra alla legalità» [AdC4].

Infine mediante la presenza di aziende, soprattutto nel campo edile, che si aggiudicano lavori e servizi secondo la logica del massimo ribasso e non dell'offerta economicamente più vantaggiosa in termini di qualità/prezzo, nella maggior parte dei casi sorvolando sulle misure di sicurezza e avvalendosi di lavoratori irregolari. «Molto spesso mi trovo a degli appalti, non tanto pubblici ma dei subappalti per lavori, e mi trovo con una concorrenza sleale con dei ribassi che fanno paura e dietro qua ci sta l'illegalità, chi non opera nella legalità, chi non ha i dipendenti a posto, chi non è a posto con tutto. [...] Chi agisce nella legalità si trova fuori dagli appalti perché c'è gente che lavora in maniera non legale e chi agisce nella trasparenza, anche con solo tre dipendenti, ha dei costi che sono talmente alti che lo portano a non partecipare» [AdC1]. «I cinesi lo abbiamo accertato hanno attività continuativa h24 per quanto riguarda il settore calzaturiero dove hanno come manovalanza oltre che lavoratori in nero anche cittadini irregolari che, movimentati lungo la tratta degli esseri umani, per saldare il loro debito sono usati come forza produttiva h24 a 5 euro l'ora se non in via gratuita fin che non saldano il loro debito. Se io sono un imprenditore locale, magari da anni, come faccio a sostenere un tipo di concorrenza di questo genere?» [FO2].

Tutte queste tipologie di slealtà provocano, nella gran parte dei casi, la sofferenza e la successiva chiusura di aziende regolari che non riescono a coprire i costi: vedono, infatti, lievitare i costi fissi (infrastrutture, sicurezza, gestione) e abbattersi quelli di vendita, tanto che si trovano a vendere il proprio prodotto senza riuscire a coprire le spese di produzione. Il rischio maggiore che le pratiche di concorrenza sleale vanno a fomentare risulta il “contagio” di altre imprese, che per far fronte al costo della legalità potrebbero essere indotte a ricorrere agli stessi meccanismi sleali per tenere testa alla concorrenza, innescando così una spirale di illegalità pericolosa per l’economia nazionale, le potenzialità di crescita e sviluppo, la società civile, i diritti e le tutele del consumatore. A tal proposito, centrale risulta l’attività di controllo che dovrebbe essere implementata dagli attori pubblici: «i controlli sarebbero la chiave per riportare la legalità nel Paese. Per quello che noi osserviamo i controlli sono fatti in maniera tale per cui l’ispettore va dove sa di poter portare a casa qualcosa. Non è un mistero che ci sia una grande fonte di illegalità parallela o di concorrenza sleale fatta su queste basi. Sapendo questo, si può capire come in alcuni casi l’impresa sia portata – si sa che la moneta cattiva scaccia quella buona – magari *obtorto collo* a seguire certe pratiche. Nel particolare momento di crisi, dovendo contenere i costi, spesso la sicurezza è quella che ne risente» [AdC2].

I settori che risultano più colpiti sono il tessile e il calzaturiero e l’agro-alimentare: ai danni economici diretti al tessuto produttivo si aggiungono quelli indiretti sulla qualità e la sicurezza dei prodotti, nonché sull’immagine dei prodotti italiani e sul valore del marchio “*made in Italy*”, oltre ai rischi concreti per la salute e la sicurezza dei consumatori; i cibi contraffatti, infatti, si avvalgono della indeterminatezza sull’origine e provenienza della materia prima alimentare. Per quanto la normativa nazionale ed europea sulla tracciabilità garantisca la sicurezza in numerose filiere (miele, carni, olio, vino, ortofrutta), per alcune la tracciabilità non è ancora completa (ad esempio pasta, prodotti lattiero-caseari): «Concorrenza sleale: qui siamo di fronte ad un modello economico generale che non regge più. Io non posso accettare che l’Italia, e il Veneto in particolare, che dell’agricoltura ha fatto una storia non solo economica, ma anche sociale, vada in rovina. Io oggi vedo i contadini che lasciano i loro prodotti dopo un anno di coltivazione sulle piante e nei campi perché non gli danno niente, mentre se vai al mercato le zucchine o le pesche le paghi come se andassi in oreficeria. Ora tutto questo non solo distrugge un sistema economico, ma abbandona un territorio. L’abbandono del territorio lo spinge alla speculazione, la speculazione lo spinge al dissesto, quando piove o nevica le nostre città vanno in tilt con costi sociali, economici ed umani incredibili. Questo sistema di sviluppo capitalistico, speculativo e finanziario è confacente benissimo ad un sistema criminale che fa del profitto la sua ragion d’essere e

dal profitto deriva il potere che viene gestito nelle relazioni sociali e nelle relazioni di carattere istituzionale» [TS1].

3. La cultura di legalità e illegalità in Veneto

3.1 Come si radica l'illegalità: analisi di un processo

«Se parliamo di illegalità generale, di mancato rispetto delle regole, penali, economiche e morali e altre, apriamo il vaso di Pandora. Da un lato c'è il dato economico [...], dall'altro c'è quello sociale [...]» [Adc4]. Livello economico, amministrativo, fiscale, contributivo, contrattuale, relazionale, etico: sono diverse le sfaccettature – le dimensioni – che emergono quando ci si avvicina al fenomeno illegalità.

Ma quali sono gli attori che entrano in gioco e attraverso quali dinamiche l'illegalità si insinua nell'attività d'impresa?

Al di là delle differenze tra le tipologie di attività illegali (descritte poc'anzi) è possibile delineare un medesimo processo che favorisce l'entrata in contatto tra gli attori economici in condizioni di difficoltà con soggetti e attività che si avvalgono di procedure illegali finalizzate a produrre illeciti profitti. Tali soggetti sono parte della rete relazionale di famiglie e imprese, espressione non solo di organizzazioni criminali, ma del territorio in cui gli imprenditori esercitano la propria attività. Il tessuto professionale e imprenditoriale locale funge, per così dire, da “cerniera” che salda le componenti che concorrono al sodalizio illegale. Tale processo è articolato su tre “precondizioni”: una domanda d'illegalità, la possibilità di avvalersi di strategie di mimetizzazione, l'accoglienza del territorio.

La crisi economica e finanziaria, la perdita di redditività delle piccole e medie imprese, il crescere dell'indebitamento come strategia per far fronte alle richieste di credito da parte dei circuiti economici legali: molti aspetti contribuiscono a far crescere il rischio intercettare (o essere intercettato) dai soggetti che popolano il campo dell'economia illegale. La *domanda d'illegalità*, in tal senso, promana dall'impresa in difficoltà e trova “giustificazione” in svariati motivi: perché i fornitori non saldano i debiti, perché gli istituti bancari non fanno credito, per una cattiva gestione dell'impresa o per investimenti sbagliati, per le dinamiche della crisi economica, per la diffusa prassi dell'evasione fiscale. Gioca a favore dello sviluppo di tale domanda, soprattutto in periodi di crisi, la dimensione d'identificazione culturale, tipicamente locale e veneta, dell'imprenditore nella propria impresa, nata e gestita a livello familiare e fortemente radicata nel territorio: tale elemento se da un lato favorisce la caduta in circuiti di illegalità, dall'altro, al contrario, ne ostacola l'emersione. L'incapacità di scindere l'aspetto identitario ed esistenziale da quello professionale porta a concepi-

re il fallimento dell'impresa come fallimento dell'imprenditore stesso. La dimensione locale delle imprese, che danno lavoro a membri della comunità, permette, inoltre, l'agevole circolazione delle informazioni sulla situazione di sofferenza delle aziende: nel momento in cui le voci giungono alle orecchie "giuste" è molto probabile che il soggetto debole venga contattato da soggetti che gli si propongono come forieri di aiuto. È la rete di relazioni nella quale le imprese sono inserite il terreno che veicola risorse, tanto in positivo, quanto in negativo: «Quando una impresa è in difficoltà la cosa si viene a sapere, per quanto uno faccia i salti mortali per nascondere le proprie difficoltà...» [Adc2].

La rete relazionale si rivela essere il canale che permette l'ingresso di pratiche illegali in circuiti che hanno la parvenza di legalità. Le *strategie di mimetizzazione* sfruttano queste "buone relazioni", i rapporti informali, i legami deboli, per mettere in contatto i soggetti in difficoltà con altri soggetti (anche parte della filiera produttiva locale) in grado di offrire una soluzione (avvalendosi di mezzi o pratiche illecite). Le pratiche più diffuse, in tal senso, sono quelle del riciclaggio, dell'usura, dell'alterazione della concorrenza: a favore della loro diffusione gioca la difficoltà di accesso ai canali legali del credito. Da un lato, una necessità incalzante di denaro, dall'altro, un'offerta di denaro corrente presentata come una soluzione salvifica per chi si trova in difficoltà («Le organizzazioni criminali in questo momento hanno il grosso vantaggio di essere gli unici soggetti che possono fornire danaro cash» [M1]). Le vesti dell'usuraio sono assunte da un soggetto che si propone come amico in grado di offrire aiuto, nel momento in cui le banche negano l'accesso al credito e le aziende vedono avvicinarsi il fallimento. L'aiuto, tuttavia, assume ben presto i connotati di una morsa che schiaccia l'usurato, costretto fin che può a pagare altissimi tassi d'interesse e, infine, a cedere l'attività data in garanzia. Nel rapporto fra usurato e usuraio assume un forte peso la convinzione delle vittime di non avere altra via d'uscita: al di fuori del circuito del credito legale, per l'usurato l'usuraio giunge ad apparire la via obbligata attraverso la quale passare per reperire denaro immediato: «Qui non c'è la minaccia, qui risalta l'assenza di relazioni: se io sono in assenza di relazioni, nella mia battaglia isolata e solitaria improvvisamente qualcuno mi fa vedere uno spiraglio di luce nel buio più totale. Quello ovviamente diviene il tramite, l'unico amico che ho, mi dà una soluzione nella battaglia globale» [Adc4]. Spesso sono i piccoli commercianti e i titolari di attività di medie dimensioni che, avendo bisogno di liquidità per far fronte alle perdite, per mantenere aperto l'esercizio e pagare i fornitori, si rivolgono agli usurai. E questi ultimi sono in molti casi parte della filiera entro la quale è effettuata l'attività d'impresa: il fornitore, il commercialista, l'impiegato di banca. Nel veneziano si parla di "usura di fundamenta" ossia quella praticata dalle reti amicali e parentali che, praticando attività remunerative, possono permettersi di

prestare denaro a interesse. In questa situazione non si rileva una relazione vittima-carnefice, ma si è parte di «reti lasche, opache in cui i ruoli non sono netti, ma sfumati e confusi» [FO1]. Questo è il motivo per cui gran parte dei casi di usura rimane fenomeno sommerso: le vittime non denunciano per paura per la propria sicurezza personale o per vergogna della propria, presunta, “incapacità”.

L’*accoglienza* è, infine, la “cerniera” che salda attori locali e attori illegali nel contesto produttivo. L’imprenditore e l’azienda sono parte di una rete di soggetti che costituisce l’*ambiente ecologico* entro il quale si effettua l’attività di impresa: insieme ad altre imprese e imprenditori, banche, associazioni di categoria e al territorio sul quale l’azienda opera. Soggetti e formazioni illegali alimentano la propria capacità di infiltrarsi grazie al controllo “sociale” esercitato sul territorio tramite una fitta rete di relazioni compiacenti. Alcune specifiche professioni (notai, ingegneri e architetti, impiegati e commercialisti, funzionari di banca) rappresentano il nodo di contatto mediante il quale l’imprenditore entra in contatto con pratiche illegali (Belloni e Vesco, 2014). Il quadro di precarietà economica e finanziaria, ben si presta alla proliferazione di “soggetti terzi” (i cd. “faccendieri”) che, nel disagio e nelle sofferenze familiari e imprenditoriali, vedono un’occasione di guadagno: sono professionisti «che abbracciano quella cultura d’impresa che dice “*pecunia non olet*, ma basta che arrivi e che circoli” oppure “*business is business*”, “noi ci premuriamo di fare le cose, poi chi e come le fa diventa secondario”» [TS1]. Ai faccendieri privati fanno da contraltare alcuni funzionari pubblici che amministrano il proprio “potere” nella forma della concussione, anche al soldo di qualche professionista esterno al servizio. Sono questi faccendieri che, tenendo il termometro della situazione locale, si propongono e si mettono in contatto con le imprese che sanno essere in difficoltà. I soggetti illegali rafforzano così la propria capacità d’infiltrazione e schermatura tanto da rendere, in alcune zone e in alcuni settori, assolutamente labile e impercettibile il confine tra economia pulita ed economia criminale: «“l’aguzzino” non viene dall’esterno, ma è parte del sistema, non è quello con la coppola e la pistola, è un elemento del sistema che deve trovare degli agganci» [Adc4].

Tale processo assume caratteristiche simili a quelle individuate da De Sena (2007, p. 41) in relazione alla capacità delle organizzazioni criminali di mantenimento della propria posizione privilegiata nel sistema criminale nazionale: il controllo esercitato sul territorio (territorialità), la capacità di stabilire rapporti collusivi con i settori dell’economia legale ed istituzionale (politicità); l’abilità nel confondersi con la società civile e con il mondo imprenditoriale (mimetività).

Motore e lubrificante di questo sistema si rivelano essere le “buone relazioni”, terreno che ha permesso – e permette – lo sviluppo dell’economia veneta, quale sistema fondato su piccole-medie imprese familiari. Tali rela-

zioni vengono a configurare la specificità di un particolare tipo di organizzazione criminale, tipicamente veneto, che non punta alla conquista o alla militarizzazione del territorio, ma che, con approccio imprenditoriale, mira all'inserimento sottotraccia nel tessuto produttivo, facendo assumere all'illegalità caratteristiche speculari al sistema produttivo. Le relazioni sociali sono utilizzate per conseguire scopi particolaristici che risultano perfettamente razionali dal punto di vista del singolo individuo, quantunque gli effetti delle medesime cagionino effetti negativi da un punto di vista aggregato. Le conseguenze dell'incappare in un circuito d'illegalità portano ad ingenti perdite sia per l'imprenditore (che vede distrutta la propria attività) sia per le famiglie (che dall'impresa traggono il proprio reddito) sia per la collettività (in termini di costi economici e sociali). La spirale al ribasso che si genera trae origine dalla convinzione che la legalità sia un costo e che, come tutti i costi, esso debba essere ridotto.

L'*escamotage* utilizzato per giustificare tale operazione di "snellimento" dei costi della legalità è la creazione di una sorta di distinguo tra illegalità percepita come criminale e illegalità (che sempre illegalità è) non percepita come criminale e, quindi, giustificata e compresa. La prima è quella che coinvolge le grandi organizzazioni criminali e che viene additata come problema prevalente del sud Italia, la seconda, invece, è quella quotidiana, quella che "non fa male a nessuno" e che permette di tenere aperta l'azienda. In realtà «l'illegalità è pericolosa di per sé, la mancanza di regole è un danno per l'economia in generale. Noi purtroppo abbiamo questa deformazione per cui cerchiamo di fare delle casistiche con le varie "gradazioni" dei concetti, ma in realtà non esiste indipendenza tra questi fenomeni per cui nessuno può dire "io faccio *solo* questo". Il fatto che in questo Paese molte siano le regole complesse crea una giustificazione e un alibi e una comprensione anche dal punto di vista dell'opinione pubblica» [Adc4].

Ecco, dunque, che emerge la non scindibilità di comportamenti illegali: la grande illegalità si alimenta della piccola illegalità, nelle briciole di quest'ultima trovano terreno fertile di mimetizzazione i sistemi criminali («L'illegalità che si giustifica è la strada per l'illegalità criminale» [Adc4]). L'esempio per eccellenza, data anche la recente emersione in virtù d'inchieste della magistratura, è il "sistema Mose", sistema basato sulla corruzione di grandi aziende che è venuto alla luce perché le briciole di questa corruzione coinvolgevano piccole imprese che all'interno del sistema globale gestivano alcune parti di opera. Al di là delle grandi opere, tuttavia, è anche nel "piccolo", nel locale che trova spazio di manovra il compromesso, la giustificazione: «È in questo contesto che domani mattina può arrivare l'illegalità nascosta dietro l'impresa apparentemente legale: l'illegale si divide la torta sulla testa di tanti piccoli "legali", per questi ultimi il sistema diventa razionale, perché risparmiano la concorrenza, hanno la loro fettina di torta, abbattano il rischio imprenditoriale, danno da man-

giare ai loro operai» [Adc4]. È l'ancoraggio al sistema di legale e alle disposizioni normative che, se condiviso da tutti gli attori in campo, cancella le gradazioni e permette di ridimensionare l'area grigia; è la norma la più alta forma di tutela posta alla base della convivenza civile.

3.2 *La cultura della legalità nei giovani universitari cafoscarini*

Per meglio analizzare la cultura locale entro la quale le dinamiche descritte si manifestano, vengono presentati i dati dell'inchiesta campionaria (*survey*) sugli studenti, condotta con l'obiettivo di analizzare la propensione alla trasgressione di soggetti in fase di formazione e che si preparano a entrare nel mondo del lavoro e delle professioni, la permissività dei professionisti di domani in relazione all'adozione di comportamenti trasgressivi di norme.

La ricerca² ha affrontato il problema della cultura della legalità, cercando di analizzare la relazione che esiste fra norme sociali e norme legali e studiare la loro reciproca capacità di influenzare i comportamenti dei giovani. Da un punto di vista descrittivo, si è voluto evidenziare la rappresentazione dei giovani in merito alle norme che stigmatizzano i comportamenti attesi dalla società. Sono state adottate due prospettive di analisi: quali sono i comportamenti che i giovani ritengono che la società apprezzi o critichi e quali sono i comportamenti che i giovani ritengono riprovevoli o da apprezzare. Si è poi analizzata l'incidenza dei diversi tipi di norme (moralì, sociali e legali) nel determinare la propensione ad adottare comportamenti coerenti, o meno, con le norme legali. L'ipotesi che ha guidato l'analisi è che le norme legali cd. *non compliance* non siano in grado di orientare l'agire degli attori. In particolare si sono posti a verifica tre aspetti, quali: la condizionalità, la relatività, e l'universalità.

3.2.1 *Le norme sociali: generali e generazionali*

Possono essere, in prima battuta, individuate le *norme sociali generali*, vale a dire i comportamenti che, nella rappresentazione dei giovani universitari, la società giudica corretti e si aspetta dai cittadini.

Copiare agli esami, acquistare merce contraffatta, accettare un lavoro senza un regolare contratto e scaricare musica illegalmente sono comportamenti per i quali i giovani non percepiscono riprovazione da parte della società in cui vivono e che ritengono, quindi, ampiamente accettati (percentuali di "critica da parte della società" inferiori al 30%); all'opposto, guida-

² Il campione veneziano è costituito da 1173 giovani (890 femmine e 283 maschi).

re sotto l'effetto di alcol o sostanze stupefacenti, imbrattare edifici o spazi pubblici, avere rapporti sessuali a pagamento, avere una relazione con una persona non sposata e dare una bustarella in cambio di un favore sono comportamenti per i quali i giovani ritengono che la società abbia consolidato norme di disapprovazione (percentuali superiori al 70%). Per il primo gruppo di norme, emerge una non concordanza tra norme sociali generali (comportamenti attesi secondo la prospettiva della società in generale) e norme legali. Le prime, infatti, che rappresentano ciò che la società ritiene giusto o sbagliato, ammissibile o riprovevole, non sempre coincidono con ciò che la legge accetta o punisce. Alcuni comportamenti si rivelano illegali secondo quanto stabilito dalle norme giuridiche, ma considerati leciti, nella rappresentazione dei giovani, da parte della società; altri invece sono legali, ma ritenuti riprovevoli da parte della maggioranza delle persone. Mentre scaricare musica senza pagare è vietato secondo la legge, sembra non esserlo per la società, che lo considera un comportamento ormai comunemente accettato. Lo stesso vale per accettare di lavorare senza un regolare contratto, acquistare merce contraffatta o copiare agli esami. In questi casi le norme sociali generali si mostrano maggiormente permissive rispetto alle norme legali e non considerano gli atteggiamenti proposti come riprovevoli. Al contrario, norme legali e norme sociali generali si mostrano concordi per le fattispecie della guida sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti, imbrattare edifici pubblici con scritte e graffiti, dare una bustarella in cambio di un favore e avere rapporti sessuali a pagamento: in questi casi ciò che la legge sanziona è anche sanzionato dalla società. Emerge una sostanziale corrispondenza tra norme legali e sociali generali per le fattispecie di pagare le tasse meno del dovuto, assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni, guidare motoveicoli senza casco e parcheggiare nei posti riservati ai disabili.

Avere una relazione con una persona sposata è, invece, un caso di un comportamento che le norme legali non vietano, ma che i giovani ritengono che la società disapprovi (il 73,3%): è la norma sociale generale a definirlo come riprovevole. I dati mettono quindi in luce come ci siano delle differenze, a volte sostanziali, tra ciò che è punito dalla legge e ciò che invece è sanzionato dalla società in generale, confermando quindi l'esistenza di uno scostamento tra norme sociali e norme legali.

Dal punto di vista del *gruppo generazionale*, sono espressione di norme sociali di gruppo, ossia comportamenti attesi secondo il gruppo dei giovani, quei comportamenti che sono giudicati in modo omogeneo dal gruppo dei giovani intervistati.

Per i giovani cafoscarini è un comportamento ampiamente accettato, benché illegale, scaricare musica illegalmente (93,4% di accettabilità), mentre sono ritenuti non accettabili i comportamenti pagare le tasse meno del dovuto, guidare motoveicoli senza casco, parcheggiare nei posti riserva-

ti ai disabili, assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni, dare una bustarella in cambio di un favore, imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti, guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti (con percentuali di accettabilità inferiori al 30%).

Altri atteggiamenti rispetto ai quali i giovani evidenziano prospettive di giudizio diverse e che, quindi, non costituiscono per loro norme sociali (percentuali di accettabilità comprese tra il 30 e il 70%) sono imprecare e bestemmiare, guidare superando i limiti di velocità, avere una relazione con una persona sposata, copiare agli esami, acquistare merce contraffatta, accettare lavoro senza regolare contratto, fumare occasionalmente marijuana, ubriacarsi in pubblico. In questi casi non possiamo parlare di norme sociali che tutti i giovani riconoscono, ma non si esclude che esistano dei sottogruppi, omogenei al loro interno, per i quali tali norme possono avere un significato prescrittivo.

3.2.2 Atteggiamenti e potenziali comportamenti dei giovani in relazione alle norme legali

Analizzando la possibilità di mettere in atto o meno i comportamenti indicati, può essere delineata la predisposizione alla trasgressione dei giovani intervistati, ossia la relazione tra norme legali e la disponibilità a mettere in atto determinati comportamenti.

Si riscontra una propensione alla trasgressione diffusa di norme legali (percentuali maggiori al 70%) per i comportamenti di scaricare musica illegalmente, guidare non rispettando i limiti di velocità e lavorare senza un regolare contratto.

I giovani esprimono una media propensione alla trasgressione (percentuali comprese tra 30 e 70%) per i comportamenti copiare agli esami, acquistare contraffatto, non pagare il biglietto sui mezzi pubblici e affittare abitazioni senza un regolare contratto. Infine, emerge una bassa propensione alla trasgressione (percentuali inferiori al 30%) in relazione alla guida in stato alterato o senza casco, al rispetto dei parcheggi riservati ai disabili e del decoro delle aree pubbliche, ai comportamenti di evasione fiscale e microcorruzione.

Altri comportamenti critici, che non sono però espressione di norme legali, nei confronti dei quali il gruppo dei giovani presenta caratteristiche omogenee di media disponibilità sono ubriacarsi in pubblico, imprecare o bestemmiare, fumare occasionalmente marijuana e avere una relazione con una persona sposata. Solo per quest'ultima condotta, si è visto, è emersa la presenza di una norma sociale generale: nei confronti di questa, allora, si può parlare di trasgressione. Bassa risulta, infine, la disponibilità ad assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni lavorative o sportive.

3.2.3 Norme sociali, norme legali e comportamenti attesi: coerenza, condizionalità, relatività

Quanto allora le norme legali e sociali (generali e di gruppo) sono in grado di influenzare il comportamento dei giovani? E da cosa dipende la coerenza o meno delle stesse? L'analisi della letteratura (si veda Bertin, in questo volume) ha permesso di individuare tre fattori rilevanti, quali: i) coerenza tra norme generali e norme del gruppo, vale a dire la dimensione universalistica delle norme sociali; ii) condizionalità, vale a dire la coerenza tra norme sociali e comportamenti; iii) relatività, in riferimento alla stabilità delle norme in relazione alle diverse caratteristiche del contesto.

Coerenza tra norme generali e norme generazionali

Se si analizzano congiuntamente le due prospettive prese in considerazione (norme generali e norme di gruppo), il risultato può essere schematizzato come in tabella 4, a seconda della concordanza o non concordanza delle tra le norme sociali generali e norme sociali di gruppo.

La tabella mostra le differenti tipologie di rapporti che possono sussistere fra norme sociali generali e norme sociali di gruppo. Si possono distinguere:

- *Norme condivise e conformi*: emergono per quei comportamenti che sono ritenuti norme sociali sia dal punto di vista della società sia dal punto di vista della generazione dei giovani. I comportamenti sono ritenuti ammissibili o non ammissibili da entrambe le prospettive;
- *Critica alla società*: i comportamenti in questione sono ritenuti espressione di norme sociali per i giovani, ma non per la società per come loro la rappresentano. Parliamo di critica alla società perché i giovani sembrano ritenere che la società dovrebbe essere in alcuni casi più rigorosa e disapprovare certi comportamenti, in altri casi meno rigorosa e approvare altri comportamenti;
- *Trasgressione "giovani"*: i comportamenti in questione sono ritenuti espressione di norme sociali generali (secondo la rappresentazione dei giovani), ma non di norme sociali di gruppo (non sono espressione di norme legali). In questo caso i giovani riconoscono che la società sanziona tali comportamenti, ma la cultura del gruppo giovani si mostra più forte ed essi risultano essere, probabilmente, un fattore distintivo e di identificazione del gruppo;

Tab. 4 – Norme sociali generali e norme sociali di gruppo

		Norme sociali generali (% di critica da parte della società)		
		0-30	30-70	70-100
<i>Norme sociali di gruppo (% di non ammissibilità da parte dei giovani)</i>	0-30	Scaricare musica illegalmente NORME CONDIVISE E CONFORMI	Accettare di lavorare senza un regolare contratto Acquistare merce contraffatta Copiare agli esami CRITICA ALLA SOCIETÀ	
	30-70		Guidare superando i limiti di velocità Affittare abitazioni senza un regolare contratto Imprecare o bestemmiare Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici Fumare occasionalmente marijuana Ubriacarsi in pubblico TRASGRESSIONE LEGITTIMATA	Avere rapporti sessuali a pagamento Avere una relazione con una persona sposata TRASGRESSIONE GIOVANI
	70-100		Pagare le tasse meno del dovuto Guidare motoveicoli senza casco Parcheggiare nei posti riservati ai disabili Assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni (lavoro, sport) CRITICA ALLA SOCIETÀ	Dare una bustarella in cambio di un favore Imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti Guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti NORME CONDIVISE E CONFORMI

- *Trasgressione legittimata*: il giudizio verso questi comportamenti è coerente, non sono ritenute norme né per il gruppo né per la società. La tra-

sgressione è legittimata in quanto i giovani non si riconoscono in tale norma e non sentono una pressione sociale che spinga verso comportamenti coerenti con le norme.

La tabella permette altresì di analizzare la relazione tra le tipologie di norme sociali e la loro concordanza o non concordanza con le norme legali.

Le norme sociali condivise e conformi possono essere

- *non compliance*, ossia non concordi con le norme legali: i comportamenti in questione sono ritenuti ammissibili dalle norme sociali e, in presenza di una norma legale, quest'ultima viene disconfermata. La norma sociale emerge, in questi casi, al negativo: essa diviene permissiva nei confronti che la norma legale vieta;
- *compliance*, ossia concordi con le norme legali: i comportamenti in questione sono vietati dalle norme legali e ritenuti riprovevoli anche dalle norme sociali. In questo caso le norme sociali confermano e rafforzano le norme legali sottostanti.

Le norme sociali riconosciute solo dal gruppo dei giovani e non ritenute norme per la società, ossia di "Critica alla società", possono essere

- *non compliance*: quando i comportamenti, seppur vietati dalle norme legali, sono ritenuti accettabili da parte del gruppo giovani;
- *compliance*: in questo caso i comportamenti vietati dalle norme legali, sono ritenuti riprovevoli anche per le norme sociali di gruppo. In questo frangente i giovani si mostrano maggiormente "critici" rispetto alla società sui comportamenti in questione.

I comportamenti che ricadono nella tipologia "Trasgressione giovani" hanno a che fare con la sfera della sessualità e non sono espressione di norme legali. In relazione a questi comportamenti emerge la percezione di un maggior atteggiamento critico da parte delle norme generali rispetto a quelle di gruppo: i giovani ritengono che la società abbia codificato per questi comportamenti un preciso atteggiamento atteso, mentre si riscontra disomogeneità nella percezione del gruppo e, complessivamente, i giovani non si riconoscono nella norma sociale.

I comportamenti che ricadono, infine, nella tipologia della "Trasgressione legittimata" non sono ritenuti espressione di norme di comportamento dai giovani e questi ultimi non considerano che si tratti di comportamenti attesi nemmeno per la società.

Condizionalità: coerenza tra norme sociali e comportamenti

Sulla base dell'analisi fin qui presentata, si tratta ora di cercare di capire se, e in che misura, la propensione ai comportamenti è legata alle norme sociali generali o di gruppo e di esplicitarne il collegamento (tab. 5).

Consideriamo il comportamento, classificato come non compliance, “scaricare musica illegalmente”: abbiamo visto che questo è un comportamento vietato dalle norme legali, ma ampiamente accettato da quelle sociali (sia generali che di gruppo). Per il 7% di coloro che affermano che non gli potrebbe capitare di porre in essere tale condotta si tratta di una norma condivisa e conforme, per il 2,9% si tratta di una norma sociale solo per il gruppo giovani, per il 5,7% di una norma sociale solo dal punto di vista della società e, infine, per il 7,4% non è affatto norma sociale. In questo caso, la norma legale pare soccombere di fronte alle norme sociali e queste ultime direzionano il comportamento individuale.

Consideriamo, infine, il comportamento considerato non compliance per i giovani “acquistare merce contraffatta”. Entro il 54% di coloro che dichiarano di non comprare contraffatto, il 20 e il 34%, rispettivamente di coloro per i quali si tratta di una norma legittimata e norma solo per i giovani, potrebbero trasgredire la norma legale, mentre la percentuale raddoppia (70 e 60%) per coloro che la ritengono norma solo da un punto di vista della società o che non la ritengono affatto norma. L’effetto della norma sociale riconosciuta solo dal punto di vista della società si mostra meno efficace nel direzionare il comportamento.

Dall’analisi effettuata sembra emergere una chiave di lettura delle relazioni tra norme legali e norme sociali. In caso di comportamenti complianti, quando vi è coerenza tra entrambe le norme sociali (generali e di gruppo) e le norme legali, le prime vanno a confermare e rafforzare le seconde, mentre quando la coerenza è solo con la norma sociale di gruppo, tale relazione è confermata, pur con una minore intensità. Nel caso di comportamenti non complianti, sono le norme sociali a direzionare le condotte poste in essere; quando, al contrario, i giovani non riconoscono la norma della società, il suo effetto è molto basso. Emerge, insomma, che coloro che ritengono i comportamenti proposti come espressione di norme sociali legittimate e di gruppo (ossia ritengono personalmente non ammissibile il comportamento in esame) mostrano, nei fatti, una tendenziale minor propensione alla trasgressione, al contrario, coloro che li riconoscono come espressione di norme sociali generali o che non li riconoscono come norme sociali hanno una maggior propensione alla trasgressione.

Le norme legali hanno, dunque, scarsa capacità obbligatoria quando sono incoerenti con le norme sociali di gruppo: è questo il caso del comportamento “scaricare musica illegalmente”; al contrario, le norme legali hanno elevata capacità obbligatoria quando risultano coerenti con le norme sociali di gruppo. I dati sono in linea con quanto emerso in letteratura, in relazione alla capacità direttiva delle norme sulla base del concetto di compliance e non compliance, ossia di concordanza o non concordanza tra norme sociali e norme legali. Nel caso, invece, di non concordanza tra norme sociali ge-

nerali e norme sociali del gruppo, le seconde direzionano il comportamento individuale.

Tab. 5 – *Comportamenti espressione di norme legali e norme sociali (% intervistati che dichiarano: non mi potrebbe capitare)*

	<i>Norme condivise e conformi</i>	<i>Critica alla società</i>	<i>Trasgressione giovani</i>	<i>Trasgressione legittimata</i>	<i>% del campione (non mi potrebbe capitare)</i>	
<i>Non compliance</i>	Scaricare musica illegalmente	0,0%	2,9%	5,7%	7,4%	7,0%
	Acquistare merce contraffatta	80,7%	76,7%	29,8%	39,7%	54,0%
	Accettare di lavorare senza un regolare contratto	48,9%	39,2%	14,5%	10,2%	22,7%
	Copiare agli esami	71,0%	71,1%	13,8%	18,6%	40,8%
	Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici	84,0%	79,5%	30,3%	27,1%	63,5%
<i>Compliance</i>	Dare una bustarella in cambio di un favore	94,2%	91,7%	30,4%	37,0%	87,9%
	Imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti	96,5%	97,7%	61,7%	67,3%	90,2%
	Guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti	89,9%	88,0%	24,0%	37,5%	88,0%
	Pagare le tasse meno del dovuto	87,9%	86,6%	52,0%	50,0%	81,0%
	Guidare motoveicoli senza casco	96,8%	93,8%	71,4%	57,7%	92,2%
Parcheggiare nei posti riservati ai disabili	96,8%	93,8%	71,4%	57,7%	92,2%	

Infine si è cercato di capire se ci possono essere altre variabili che definiscono sottogruppi di giovani che possono risultare omogenei al loro interno in relazione alla cultura della legalità.

Per evidenziare la presenza di variabili che aiutano a spiegare la messa in atto dei comportamenti presentati è stata effettuata una regressione logistica a partire dalle risposte date alla batteria di comportamenti sulla propensione a mettere in atto i comportamenti (tab. 6). Le variabili inserite nell'analisi sono state: presenza di una norma sociale generale, ammissibilità individuale, valori (guadagnare molto, libertà, impegno sociale, rispetto delle regole), impegno in attività di volontariato, genere.

Tab. 6 – Analisi logistica

		Sig.	Exp(B)	95% CI per EXP(B)	
				Inferiore	Superiore
<i>Acquistare merce contraffatta</i>	Ammissibile: sì	0,00	5,75	4,39	7,55
<i>Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici</i>	Criticato: sì	0,05	0,75	0,56	1,00
	Ammissibile: sì	0,00	11,00	8,22	14,71
	Rispetto delle regole: importante	0,00	0,21	0,10	0,46
<i>Pagare le tasse meno del dovuto</i>	Ammissibile: sì	0,00	6,60	4,68	9,30
	Genere: Maschio	0,06	1,41	0,99	2,02
<i>Affittare abitazioni senza un regolare contratto</i>	Criticato: sì	0,06	0,74	0,54	1,01
	Ammissibile: sì	0,00	7,16	5,36	9,56
	Rispetto delle regole: importante	0,01	0,44	0,23	0,83
<i>Avere rapporti sessuali a pagamento</i>	Ammissibile: sì	0,00	32,29	13,87	75,15
	Genere: Maschio	0,00	4,94	3,09	7,87
<i>Copiare agli esami</i>	Ammissibile: sì	0,00	12,36	9,28	16,46
	Criticato: sì	0,00	2,13	1,60	2,85
<i>Fumare occasionalmente marijuana</i>	Ammissibile: sì	0,00	36,54	21,54	62,01
	Rispetto delle regole: importante	0,00	0,30	0,15	0,61
	Criticato: sì	0,05	0,67	0,45	1,00
<i>Assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni</i>	Ammissibile: sì	0,00	16,62	11,03	25,03
	Genere: Maschio	0,10	1,43	0,93	2,20
	Criticato: sì	0,01	0,55	0,35	0,87
<i>Parcheggiare nei posti riservati ai disabili</i>	Ammissibile: sì	0,00	12,94	7,88	21,27
	Rispetto delle regole: importante	0,00	0,24	0,12	0,51
	Criticato: sì	0,01	0,55	0,35	0,87

Per quasi tutti i comportamenti presi in esame la variabile che diminuisce la possibilità di mettere in atto il comportamento è il ritenere che esso sia criticato da parte della società. Infatti, coloro che ritengono che la società stigmatizzi il fatto di parcheggiare nei posti riservati ai disabili hanno il 50% di possibilità in meno di farlo in essere e, analogamente, il 30% di possibilità in meno di non pagare il biglietto sui mezzi pubblici e di affittare abitazioni senza contratto, rispetto a coloro che non ritengono tali condotte riprovevoli dal punto di vista della società. Caso a parte è il compor-

tamento fumare marijuana: coloro che lo ritengono criticato dalla società hanno una possibilità due volte superiore di farlo rispetto a coloro che non lo ritengono criticato. In questo caso, il comportamento non costituisce illecito secondo le norme legali e pare un comportamento coscientemente trasgressivo. Per converso, aumenta la possibilità di mettere in atto determinati comportamenti il fatto di ritenerli personalmente ammissibili. La possibilità di pagare meno tasse del dovuto, per chi ritiene ammissibile tale comportamento, è di sei volte maggiore rispetto a chi non lo ritiene ammissibile; la possibilità di parcheggiare nei posti riservati ai disabili e di copiare agli esami è di 12 volte maggiore; quella di avere rapporti sessuali a pagamento è di 32 volte superiore, sempre rispetto a chi non ritiene ammissibili questi comportamenti. Sembra allora che nella messa in atto di un comportamento risulti preponderante la considerazione personale della norma rispetto alla considerazione sociale della stessa.

Coloro che considerano importante il valore dell'impegno sociale hanno il 40% di possibilità in meno di parcheggiare nei posti riservati ai disabili rispetto a coloro che non lo ritengono importante; mentre coloro che ritengono importante il valore del rispetto delle regole hanno l'80% in meno di possibilità di non pagare il biglietto sui mezzi pubblici e il 70% di possibilità in meno di fumare marijuana rispetto a coloro che non lo ritengono importante. Gli altri valori non sono risultati significativi nell'orientare i comportamenti. La variabile genere risulta significativa solo per il comportamento di avere rapporti sessuali a pagamento: i maschi hanno una possibilità 5 volte maggiore alle femmine di adottare tale condotta.

Tra le variabili considerate non è mai risultata significativa l'impegno in attività di volontariato e la classe sociale di appartenenza del nucleo familiare.

La regressione logistica conferma che in relazione alla variabile genere i comportamenti della sfera sessuale tendono a diversificarsi. I comportamenti della sfera sessuale costituiscono un terreno sui quali le posizioni di maschi e femmine si differenziano, facendo emergere così norme sociali generali e di gruppo differenziate per genere. Le ragazze ritengono che la società abbia formalizzato norme sociali generali per i comportamenti avere una relazione con una persona sposata e avere rapporti sessuali a pagamento. In relazione a tali condotte, quindi, solo le ragazze percepiscono una pressione sociale di riprovazione. Risultato analogo, con riferimento alle norme sociali di gruppo, si ha per il comportamento avere rapporti sessuali a pagamento: esso è considerato ammissibile dal 60,1% dei maschi e dal 27,1% delle femmine, costituendo così norma sociale solo per le seconde che lo considerano non ammissibile.

Si è visto che, in letteratura, il valore attribuito alle norme sociali non è assoluto e che l'adesione alla norma tiene conto della situazione e del contesto nel quale l'attore agisce. A tal proposito, con riferimento ad alcuni comportamenti d'impresa che i giovani considerano come particolarmente gravi per la tenuta del sistema economico e produttivo, si è analizzato il grado di relatività attribuito a ciascuno, ossia la propensione alla loro giustificazione in condizioni di crisi economica del sistema.

Analizzando le condotte d'impresa illegali, emergono comportamenti relativi e non relativi. Sono considerati non relativi, ossia non dipendenti dalle condizioni di contesto, quei comportamenti ritenuti assolutamente inaccettabili (percentuali di assoluta inaccettabilità maggiori al 70%): essi hanno a che fare con l'apertura delle aziende a condotte mafiose (infiltrazioni, tangenti e riciclaggio di denaro sporco), con il mancato rispetto dei diritti del lavoratore (nelle procedure di selezione e in materia di sicurezza degli ambienti di lavoro) e con l'inquinamento ambientale. La relatività in questi casi è nulla dal momento che, anche in condizioni di crisi di sistema e di mutamento di contesto, non muta la disapprovazione sociale dei comportamenti in questione. Sono, invece, considerati relativi, quei comportamenti illegali per i quali aumenta la disponibilità alla giustificazione al mutare delle condizioni del sistema. È il caso delle fattispecie aventi a oggetto la relazione con il fisco: il ricorso all'evasione fiscale e ai paradisi fiscali risulta essere un comportamento sulla cui inaccettabilità si può negoziare e la cui trasgressione può essere giustificata. La non accettabilità del comportamento è espressa "con riserva" anche per altre attività che possono apportare un illecito vantaggio all'impresa: la realizzazione di pubblicità ingannevole, lo spionaggio industriale, la mancata trasparenza sulle informazioni verso il consumatore e la copia di marchi e brevetti.

Le azioni non illegali, ma ritenute socialmente disapprovate (delocalizzazione, elevata differenziazione retributiva all'interno di un'azienda, imposizione di prezzi elevati per sfruttare una posizione di monopolio), infine, mostrano più elevati livelli di accettabilità e giustificabilità.

Conclusioni

Si è visto come la crisi economica e finanziaria abbia impattato in regione Veneto, entro un territorio che considera la vocazione artigianale ed industriale un fiore all'occhiello nel contesto del nord Italia.

L'analisi quantitativa effettuata ha messo in luce l'impatto negativo della crisi sugli indici regionali (PIL regionale e, di conseguenza, PIL pro capite), sul movimento delle imprese (aperture in calo e cessazioni in aumen-

to) e sulla produzione: gli andamenti di tutti questi indicatori risentono delle due “sferzate” della congiuntura economica negativa, tra 2008 e 2009 e tra 2012 e 2013. Alla luce della crisi, sono state analizzate alcune fattispecie di attività illegali al fine di evidenziare se e come essa abbia avuto effetti anche sull’economia illegale oltre che su quella legale. Alcune attività hanno, per così dire, risentito della crisi (ad esempio, le estorsioni) e hanno visto un calo, altre ne hanno tratto giovamento (la contraffazione) e sono accresciute numericamente. A fronte di tutto questo, le famiglie residenti in regione hanno potuto esprimere la propria percezione del rischio di criminalità sul territorio: il 40% delle famiglie, nel 2008, ha sentito molto o abbastanza alto tale rischio, a calare negli anni successivi, sentimento tornato a crescere nel 2012 (29%).

L’analisi qualitativa ha contribuito a mettere in luce, da un lato, le caratteristiche di alcune fattispecie illegali che hanno trovato spazio nel contesto territoriale in esame (contraffazione, usura e alterazione delle dinamiche della concorrenza), dall’altro, un peculiare processo attraverso il quale alcuni comportamenti illegali tipici di altri territori hanno trovato in Veneto un contesto favorevole di attecchimento e di acquisizione di caratteristiche proprie. I comportamenti illegali, da quelli individuali a quelli organizzati, paiono aver attecchito in Veneto nel momento in cui si è abbassata la soglia della non tolleranza del comportamento illegale, comunque non percepito come criminale, entro lo spazio delle relazioni sociali ed economiche locali: la giustificazione del piccolo illecito individuale, infatti, ha spalancato le porte per la costruzione di sistemi che, in alcuni casi, hanno raggiunto anche gli “onori” delle cronache.

Infine, la ricerca sulla cultura della legalità sugli studenti cafoscarini ha permesso di far emergere, entro un campione di giovani che si preparano per entrare nel mondo del lavoro, l’esistenza di uno scollamento tra norme legali e norme sociali. Si è visto che, quando le norme sociali costituiscono il punto di riferimento della maggior parte dei giovani e questi non sentono una pressione sociale che li spinge ad assumere comportamenti conformi alle norme giuridiche, allora i loro comportamenti assumono le caratteristiche di quella che è stata definita come trasgressione legittimata. Una trasgressione, cioè, non percepita come foriera di illegalità.

Si è, infine, confermata la dimensione relativa delle norme di comportamenti: cambiando le condizioni di contesto (con l’avvento e il dispiegarsi della crisi economica) tende a cambiare anche la percezione della gravità della trasgressione delle norme legali.

Riferimenti bibliografici

- Asso P.F., Trigilia C. (2011), “Mafie ed economie locali. Obiettivi, risultati ed interrogativi di una ricerca”, in Sciarrone R. (a cura di), *Alleanze nell'ombra. Mafie ed economie locali in Sicilia e nel Mezzogiorno*, Donzelli, Roma.
- Beatrice F. (2009), “La camorra imprenditrice”, in Gribaudo G. (a cura di), *Traffici criminali. Camorra, mafie e reti internazionali dell'illegalità*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Belloni G., Vesco A. (2014), “Imprenditori e camorristi in Veneto. Il successo del logo casalese”, in Sciarrone R. (a cura di), *Mafie del Nord. Strategie criminali e contesti locali*, Donzelli, Roma.
- De Francisco L., Dinello U., Rossi G. (2015), *Mafia a Nord-Est. Corruzione, riciclaggio, disastri ambientali*, BUR, Milano.
- De Sena L. (2007), “Relazione”, in Tanda P. (a cura di), *Criminalità, economia e cultura della legalità*, Jovene, Napoli
- Gribaudo G. (2009), *Traffici criminali*, Bollati Boringhieri, Torino
- Lamberti A. (2009), “Camorra come «metodo» e «sistema»”, in Gribaudo G. (a cura di), *Traffici criminali. Camorra, mafie e reti internazionali dell'illegalità*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Punzo V. (2014), “Le mafie: struttura organizzativa, dimensione storica, impatto geografico”, in D'Amato M. (a cura di), *La mafia allo specchio. La trasformazione mediatica del mafioso*, FrancoAngeli, Milano.
- Sciarrone R. (2014), “Tra Sud e Nord. Le mafie in aree non tradizionali”, in Sciarrone R. (a cura di), *Mafie del Nord. Strategie criminali e contesti locali*, Donzelli, Roma.
- Sciarrone R., Dagnes J. (2014), “Geografia degli insediamenti mafiosi. Fattori di contesto, strategie criminali e azione antimafia”, in Sciarrone R. (a cura di), *Mafie del Nord. Strategie criminali e contesti locali*, Donzelli, Roma.
- Savona E.U. e Riccardi M. (2015), (a cura di) *From illegal markets to legitimate businesses: the portfolio of organised crime in Europe*. Final Report of Project OCP – Organised Crime Portfolio ([www. ocportfolio.eu](http://www.ocportfolio.eu)), Transcrime – Università degli Studi di Trento, Trento.

5. Crisi economica e propensione all'illegalità in Puglia

di Raffaella Patimo e Carmine Clemente*

1. I segni della crisi nella regione Puglia

Al manifestarsi della crisi più recente, quella che comunemente si fa risalire alla crisi dei mutui *subprime* scoppiata negli USA e propagatasi tra il 2008 ed il 2010 in altri Paesi, compresi l'Italia e gli altri membri dell'UE, la Puglia ha accusato il colpo, e reagito, in modo diverso sia rispetto alle crisi passate sia rispetto alle altre regioni italiane.

La reazione di un sistema economico territoriale ad una congiuntura economica sfavorevole, prolungata e di tale entità come quella presa qui in considerazione, rende ancora più interessante l'analisi dei legami tra propensione all'illegalità di un sistema socio-economico e impatto del ciclo economico sul territorio stesso. È anche vero che, in talune circostanze, alcuni hanno visto nell'esistenza di una irregolarità diffusa – non certo però di una illegalità diffusa – uno strumento di incanalamento iniziale di nuove attività economiche o di innovazioni di processo rispetto a produzioni più tradizionali. È dunque necessario delineare le caratteristiche più salienti del contesto socio-economico pugliese, in un intervallo temporale che va dall'inizio Millennio al 2016; è uno sforzo di analisi funzionale a comprendere le analogie e le differenze tra gli effetti causati dalla crisi più recenti e la resistenza ed il recupero a tale shock.

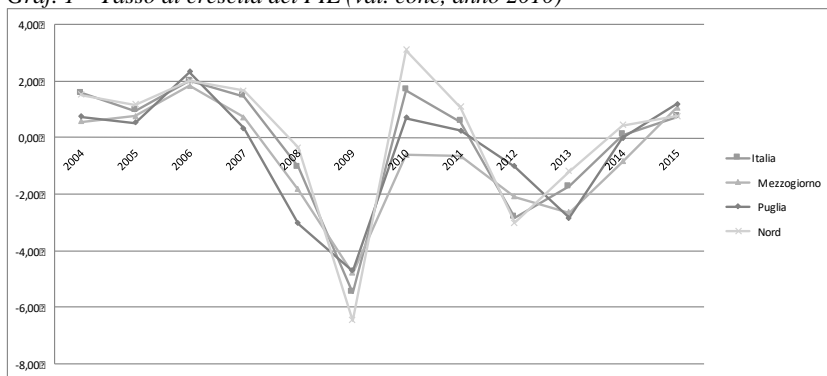
Dal graf. 1 è facile notare come la flessione principale del PIL su tutto il territorio corrisponda all'anno 2009. Dal 2008 al 2014 la riduzione del PIL regionale è stata del -7,7% (circa 5,5 miliardi in valore assoluto) e quella del Mezzogiorno del -11,1%; nello stesso periodo l'Italia ha registrato una riduzione del -8,1% mentre l'Unione Europea (UE28) ed Eurozona (EZ19) hanno segnato una crescita, rispettivamente, del +7,3 e del +5,1¹. E benché

* Il presente capitolo è frutto del lavoro comune dei due autori e allo stesso tempo si segnala che Raffaella Patimo ha scritto il par. 1, Carmine Clemente il par. 3, mentre entrambi hanno curato i parr. 2-4.

¹ A titolo di confronto, l'economia tedesca è cresciuta nello stesso periodo del +13,8%.

ci sia stato un timido tentativo di ripresa generale nel 2011, l'economia nazionale e quelle delle diverse regioni sono ricadute in una fase recessiva nel periodo 2012-2013, per poi tornare a una debole crescita negli ultimi due anni, ma senza tornare ai livelli pre-crisi.

Graf. 1 – Tasso di crescita del PIL (val. conc, anno 2010)



In una regione che conta circa 4 milioni di abitanti – e che contribuisce alla produzione e alla ricchezza del Mezzogiorno per circa il 19% in modo costante nelle ultime due decadi – il PIL pro-capite (misura limitata, ma necessaria per graduare la varietà di ricchezza e benessere materiale del territorio) nel 2015 si attesta al 64,5% del PIL italiano, in una percentuale pressoché immutata dal 2004 (ma in realtà identica al 1996).

Gli effetti negativi sono molteplici: non sono equamente distribuiti tra le regioni italiane, ma nel sud e in Puglia lo sembrano ancora di più. In termini reali², tutte le regioni – quindi il Paese intero – si impoveriscono: la Puglia passa da 17.810 € nel 2004 a 16.500 € di produzione interna lorda pro-capite nel 2015 (graf. 2).

Anche la stessa rilevanza della produzione pugliese su quella nazionale è in sofferenza (graf. 3), pur ammettendo che questa è più una tendenza di medio-lungo periodo che un effetto attribuibile alla crisi³.

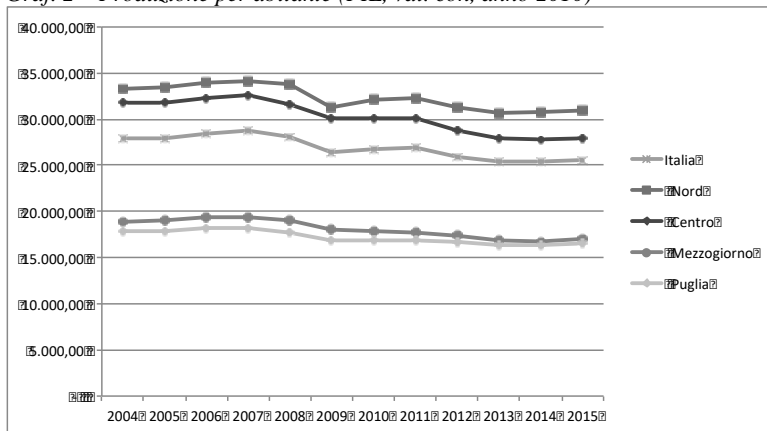
Sul fronte della domanda interna i consumi delle famiglie tengono anche negli anni più difficili, mentre si contraggono in modo significativo gli investimenti fissi lordi. Questi ultimi, dopo aver raggiunto un picco del 2008 con circa 14,8 miliardi di euro in termini reali, subiscono una forte contrazione soprattutto a partire dal 2012, raggiungendo nel 2013 circa 10,5 miliardi di euro in termini reali (circa 4,3 miliardi in meno rispetto al

² Il PIL pro capite (dati Istat) qui considerato è misurato con prezzi 2010.

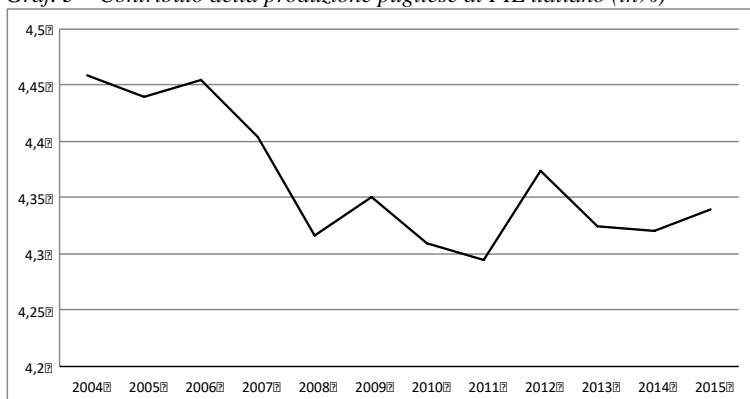
³ Si ricorda che la popolazione pugliese al 2015 rappresenta circa il 6,5% di quella italiana.

2008). Tuttavia, gli investimenti rappresentano ancora una quota rilevante del PIL pugliese.

Graf. 2 – Produzione per abitante (PIL, val. con, anno 2010)



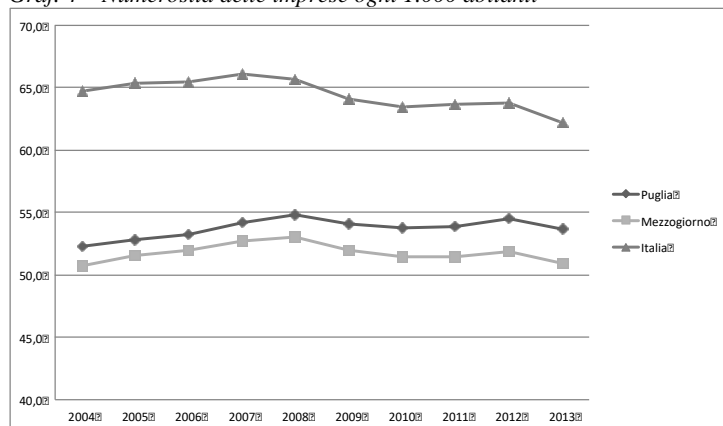
Graf. 3 – Contributo della produzione pugliese al PIL italiano (in%)



Da un punto di vista più strettamente focalizzato sulle attività economiche private, il tessuto imprenditoriale pugliese ha resistito in modo abbastanza positivo nel periodo della crisi. Se è vero che il numero delle imprese della regione⁴, in costante aumento fino al 2008, ha poi preso a rallentare, è pur vero che rimane più elevato rispetto all'area meridionale e la sua contrazione nel periodo successivo al 2008 è minore rispetto a quella nazionale (graf. 4).

⁴ Prendiamo qui in considerazione una misura relativa, cioè il numero di imprese per ogni 1000 abitanti.

Graf. 4 – Numerosità delle imprese ogni 1.000 abitanti

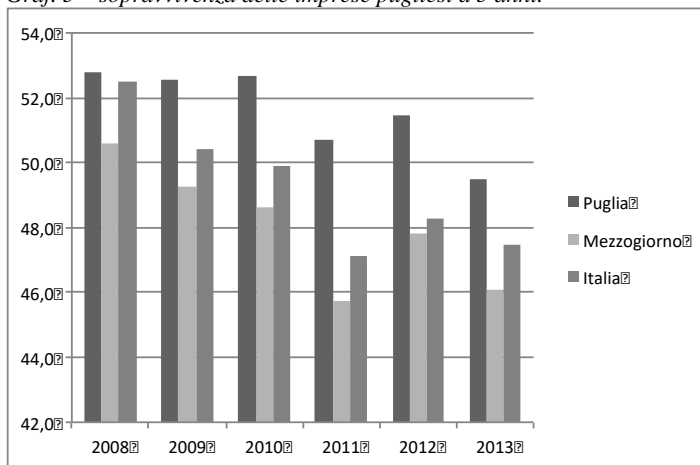


Nell'insieme degli indicatori demografici di impresa (natalità, mortalità, turnover lordo), la Puglia presenta una vitalità molto simile nell'andamento a quella del resto di Italia, ma – un po' a sorpresa – consente di affermare che nel panorama imprenditoriale italiano le imprese che nascono in Puglia hanno una resistenza, una c.d. sopravvivenza maggiore rispetto a quelle degli altri territori considerati. E questo è ancor più evidenziabile (graf. 5) negli anni successivi alla crisi⁵.

La dimensione media delle imprese italiane (meno di 4 addetti per impresa a livello nazionale) in Puglia è ancora più bassa: 2,8 nel 2013. La letteratura sulle PMI e sul tessuto imprenditoriale italiano ha da sempre riconosciuto questa come una delle caratteristiche più favorevoli del sistema imprenditoriale italiano. Ma nelle ultime due decadi i relativi tassi di crescita e sviluppo delle altre regioni europee, paragonati a quella pugliese e alle altre italiane non bastano più a dar credito alla retorica del “piccolo è bello” come soluzione allo sviluppo economico e sociale del territorio.

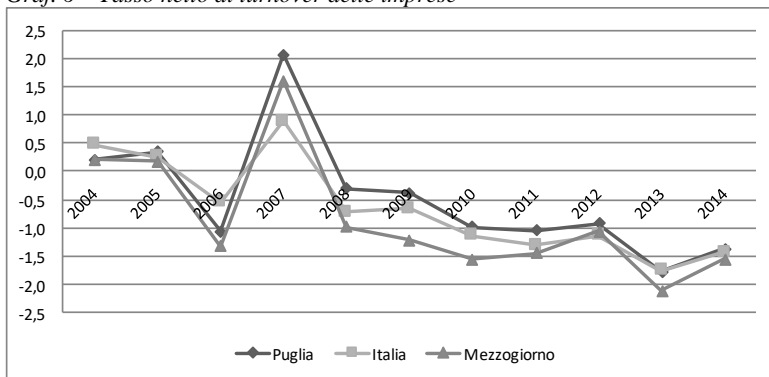
⁵ È appena il caso di menzionare che il 31 gennaio 2017 Infocamere (<http://www.infocamere.it/movimprese>) annunciava un più 0,7% di nuove imprese a livello nazionale, precisando che si trattava in particolare di imprese nel settore turistico (B&B), consulenti aziendali, parrucchieri e tatuatori, riparatori di macchinari. Senza nulla togliere alle attività citate, il dato non lascia presagire molto nel campo della innovazione e dello shock positivo lungamente atteso per ritornare a livelli di crescita economica almeno pre-crisi (2%).

Graf. 5 – sopravvivenza delle imprese pugliesi a 5 anni.



In realtà, le difficoltà del sistema imprenditoriale pugliese sono ben descritte dai dati sul tasso netto di turnover delle imprese⁶ (graf. 6). Tale indicatore, negli anni precedenti la crisi, aveva subito delle oscillazioni in entrambe le direzioni nell'ordine dell'1% (2007 escluso), mentre dal 2001 il valore per il turnover è sempre negativo, come nelle altre parti d'Italia con diminuzioni in Puglia leggermente minori che altrove.

Graf. 6 – Tasso netto di turnover delle imprese



Fonte: Elaborazioni proprie su dati Istat, Indicatori Territoriali per lo Sviluppo (Demografia di Impresa)

Va inoltre detto che dal Registro delle imprese risultano 10.528 imprese registrate in meno rispetto al 2004 (diversamente dal trend in crescita del

⁶ Tale indicatore mostra la differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità per il territorio. I tassi sono calcolati sul numero di imprese attive.

recente passato) con ben 9.335 imprese *attive in meno* rispetto allo stesso anno in Puglia. Se poi leggiamo questa informazione incrociandola con il commento alla crescita delle imprese a livello nazionale (v. nota 5), il quadro che viene fuori non è tra i più favorevoli ad una ripresa decisiva e duratura, ad un cambiamento strutturale.

Per continuare il quadro generale è necessario dare uno sguardo alle dinamiche del mercato del lavoro: negli studi di analisi regionali (Martin, 2012; Lagravinese, 2014) l'indicatore chiave, infatti, non è tanto il livello di produzione quanto quello di occupazione: i tempi di risposta del mercato del lavoro, molto più lunghi dopo il verificarsi di uno shock economico rispetto a quelli sulla produzione, rivelano infatti molti più dettagli circa la capacità di resilienza del territorio⁷. Ancor di più, in riferimento al nostro periodo di analisi, periodo in cui la maggiore flessibilità, venuta a caratterizzare il mercato del lavoro italiano in seguito ad una serie di interventi legislativi⁸, si è coniugata con una fragilità molto più evidente tra i nuovi lavoratori occupati e anche tra le imprese che hanno dovuto far fronte a vecchie e nuove sfide dettate dalla crisi economica in un clima di incertezza che – ereditato dalla crisi precedente del 1991-1995 – continua a caratterizzare le diverse culture territoriali e soprattutto imprenditoriali.

L'analisi dei trend di periodi dei principali indicatori del mercato di lavoro ha mostrato come nel 2014 gli occupati in Puglia siano stati 1.144.000 unità, in diminuzione di 15.000 unità rispetto all'anno precedente (-1,3%), e di ben 135.000 unità rispetto al 2008 (-10,5%). Considerando la dinamica del tasso di occupazione e di disoccupazione nel periodo di riferimento, emerge con molta evidenza l'impatto fortemente negativo sull'occupazione regionale della crisi⁹.

Nella classe d'età tra 20 e 64 anni, la Puglia registra un tasso di occupazione del 45,7% nel 2014, circa 29 punti percentuali in meno rispetto all'obiettivo target europeo¹⁰. La Puglia ha un mercato del lavoro con caratteristiche simili a quelle del Meridione, ma diverse dal Centro-Nord. Queste differenze si sono accentuate maggiormente con la crisi del 2008, ma ancor più con la ricaduta del biennio 2012-13, forse proprio a causa dell'effetto congiunto con interventi legislativi in tema di lavoro che, come si vede dal graf. 7, hanno contribuito a rendere più critica la situazione nel

⁷ Nelle analisi economico-territoriali, si parla in modo sempre più diffuso di resilienza, ovvero della capacità di un territorio di resistere ai colpi inferti dalla crisi e di recuperare alla fine di essa.

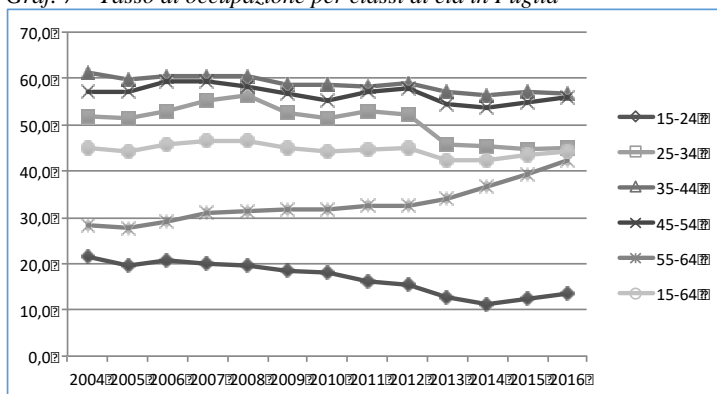
⁸ Tra tutti, e per i motivi che verranno discussi più avanti, si ricorda che la c.d. Legge Fornero, che tra le diverse misure ha incluso anche quelle sul pensionamento ritardato, è del 2011, ovvero alla vigilia dell'esacerbarsi della crisi, avvenuto nel 2012-2013.

⁹ In riferimento all'Agenda Europea 2020, risulta molto distante l'obiettivo target del tasso di occupazione sia a livello nazionale ma soprattutto a livello regionale.

¹⁰ Per L'agenda Europea 2020 il target per la classe di età citata è il 75%.

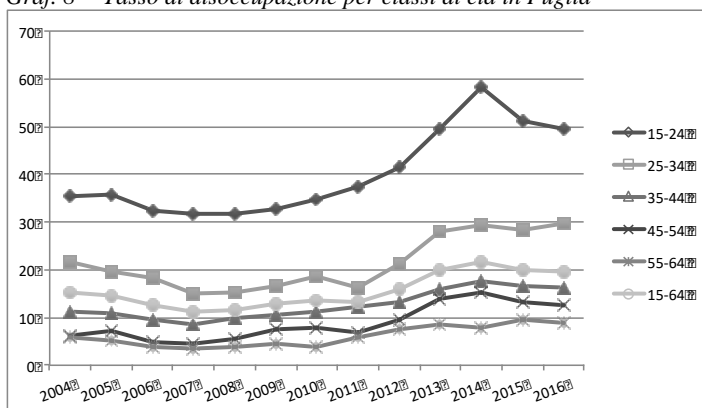
mercato del lavoro pugliese e ad aggravare i punti di debolezza già molto critici e presenti da tempo.

Graf. 7 – Tasso di occupazione per classi di età in Puglia



Fonte: Elaborazioni proprie su dati prelevati da Istat

Graf. 8 – Tasso di disoccupazione per classi di età in Puglia



Fonte: Elaborazioni proprie su dati prelevati da Istat

Entrambi i grafici che illustrano le dinamiche dei tassi di disoccupazione (graf. 8) e di occupazione pugliesi mostrano in maniera molto evidente come i giovani siano la parte della popolazione (non possiamo dire della forza lavoro perché molti scelgono di non partecipare¹¹ attivamente al mercato del lavoro) che paga di più lo scotto della crisi e del suo protrarsi.

¹¹ La partecipazione attiva al mercato del lavoro è misurata dal tasso di attività, che quindi calcola il rapporto tra persone disoccupate (o in cerca di prima occupazione) e occupate (le forze di lavoro) sulla popolazione nella relativa classe di età.

Un breve sguardo ai flussi di persone *in* e *out* può aiutare a chiarire le condizioni socio-economiche della regione.

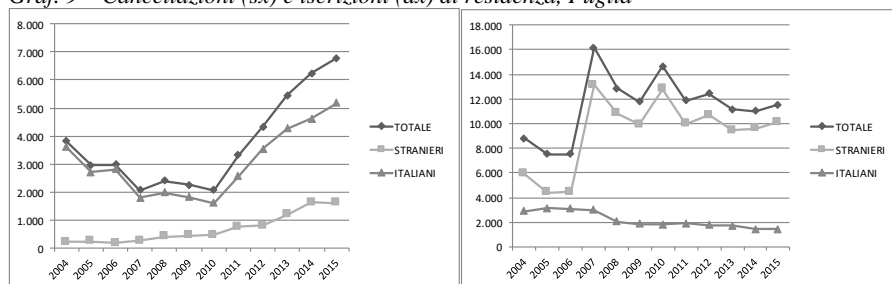
Guardando ai dati Istat sui residenti iscritti e cancellati da e per l'estero, la Puglia risulta essere in avanzo: rispetto al saldo già positivo 2002 (+3.143 iscrizioni), il saldo del 2015 è in ulteriore aumento, +4.760 (risultato di 11.531 iscrizioni a fronte di 6.771 cancellazioni). Vista così, la situazione sembrerebbe tutta a favore di considerazioni positive circa l'attrattività della regione. Non convinti di questa lettura, soprattutto alla luce dei dati precedentemente esposti, abbiamo indagato ulteriormente.

I risultati sono stati meno favorevoli e meno sorprendenti una volta che siamo riusciti a distinguerli per nazionalità dei residenti che si iscrivono o si cancellano nelle liste pugliesi.

I dati Istat ci hanno consentito solo di distinguere tra totale e cittadini stranieri, per cui il totale degli italiani lo abbiamo ricavato per differenza.

Il graf. 9 e seguenti parlano molto chiaro.

Graf. 9 – Cancellazioni (sx) e iscrizioni (dx) di residenza, Puglia



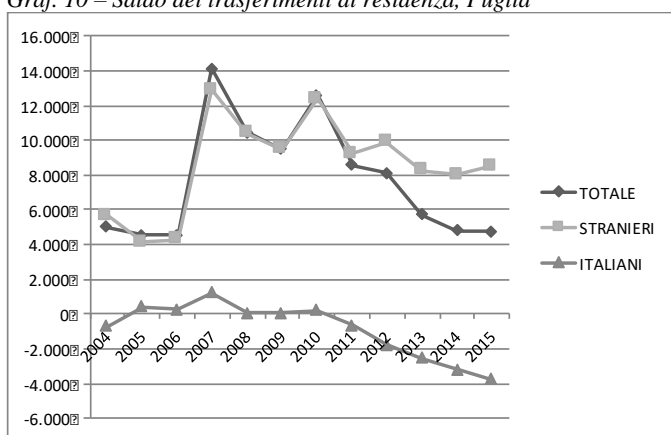
Il totale delle cancellazioni (che subisce un'impennata dal 2010) è guidato proprio dalle cancellazioni degli italiani residenti in Puglia. Anche le cancellazioni degli stranieri (in numero costante dal 2002, poi in rialzo dal 2008) subiscono un aumento più consistente dal 2012. Sembra proprio che dopo la crisi internazionale, e dopo l'acuirsi nel biennio 12-13 gli italiani siano in costante ed accelerata fuoriuscita dalla regione e gli stranieri, a loro volta, seguano la stessa tendenza, anche se con più moderazione. Il graf. 9 (dx) sugli iscritti mostra ugualmente che l'andamento totale e positivo degli iscritti è dovuto in larga parte agli stranieri (i trend del periodo considerato sono identici), mentre le iscrizioni degli italiani, già in calo dal 2008, subiscono un'ulteriore ribasso dal 2013.

Infine, il graf. 10 riassume il quadro appena descritto, evidenziando un saldo praticamente nullo fino al 2010 per gli italiani ed un saldo persistentemente negativo a partire da tale anno. La Puglia, così, non sembra più essere così attraente come lo era sembrato ad uno sguardo iniziale. Purtroppo, la mancanza di dati su questi flussi per età non ci consente di sbilanciarci nell'interpretazione ma, in stretta connessione con quanto descritto finora,

l'analisi delle condizioni del mercato del lavoro su due ulteriori set di considerazioni (quelle sui NEET e sul lavoro regolare) contribuisce a creare un giusto preambolo all'analisi che segue.

Le fila dei NEET¹² (nel 2015 uno su tre giovani tra i 15 ed i 29 anni è nulla facente) vengono alimentate dalla crisi del 2008 ma ancor più nel 2012-13. Il tasso di lavoro irregolare¹³, che non necessariamente riguarda la fascia più giovane della popolazione, ha un andamento anti-ciclico evidente.

Graf. 10 – Saldo dei trasferimenti di residenza, Puglia



Tutto ciò sembra suggerire che se la componente congiunturale (sfavorevole) ha l'impatto negativo descritto sopra nel mercato del lavoro, specialmente sui soggetti più deboli, allora il contesto socio-istituzionale deve essere pronto ad intervenire con misure correttive, non solo dettate dall'emergenza, ma anche e soprattutto ispirate ad un'azione di inversione di tendenze perniciose – come appunto quella del lavoro irregolare – che sembra essere un atto solo “irregolare”, appunto, ma non illegale, e che a volte viene giustificato come un possibile cuscinetto nei cicli economici negativi. Piuttosto, invece, la teoria (Lundberg, 1985) ci propone l'ipotesi del lavoratore aggiunto (*added worker effect*) che descrive l'ingresso – nel mercato del lavoro regolare – di soggetti inattivi in precedenza ma che, all'arrivo di una congiuntura sfavorevole, entrano nelle forze di lavoro, e quindi tra gli occupati, dalla porta principale.

¹² L'acronimo indica i giovani che non studiano, né lavorano e né sono inclusi in programmi di formazione (*Not in Education, Employment or Training*).

¹³ Stima effettuata dall'ISTAT che indica il rapporto tra le unità di lavoro irregolari e le unità di lavoro totale.

Il confine tra irregolarità e illegalità diventa così non solo sfocato, ma porta ad una assuefazione al non regolare che diventa controproducente a livello del singolo individuo ma soprattutto della collettività.

2. Crisi e pratiche d'illegalità in Puglia

2.1 *Illegalità in Puglia: dati e percezione*

L'illegalità diffusa rappresenta un costo sociale ed economico che non viene affatto internalizzato e, anzi, il relativo onere è sopportato – in forma più o meno diretta – dal sistema Paese intero. Quando, inoltre, l'intero Paese (e anche il macroterritorio ad esso circostante) viene investito da una crisi grave e persistente come quella degli ultimi anni, diventa necessario investigare il nesso causale tra shock negativo dell'economia e legalità, tra ciclo economico ed effetti nel ciclo della legalità. Nonostante ci siano proposte di una teoria dell'opportunità criminale (Felson, Clarke, 1998) che evidenziano un segno negativo per la relazione tra crisi economica e illegalità (le minori opportunità economiche rendono meno convenienti le attività illegali/criminali), sono molto più supportate le tesi delle c.d. teoria della motivazione criminale o delle attività routinarie (Cohen, Felson, 1979), secondo la quale, pur con ritardi temporali potenzialmente molto diversi, dovuti ai diversi interventi di assistenzialismo e di welfare nei diversi territori, le fasi recessive dell'economia favoriscono le attività criminali ed illegali¹⁴. Ciò che quindi si intende analizzare in questo paragrafo sono i fattori che determinano questa relazione direttamente proporzionale tra crisi e illegalità, pur consapevoli del fatto che le cause della illegalità sono multiple, non solo economiche, e difficilmente individuabili e misurabili singolarmente. Per questo motivo inizieremo con l'evidenziare il legame tra contesto istituzionale e sviluppo economico, per poi analizzare il ruolo di altri fenomeni tra cui la corruzione, la criminalità organizzata e alcuni indicatori di attività illegali.

Il concetto di illegalità in questo paragrafo viene inteso soprattutto come fenomeno che riguarda fundamentalmente la violazione di norme giuridiche e le conseguenze che si riflettono quantitativamente e qualitativamente sulla capacità di un territorio – di una regione nel nostro caso – di formare cultura d'impresa e di avere sviluppo economico continuo e crescente.

Altre volte, l'infrazione di norme amministrative viene etichettata come *irregolarità* piuttosto che più propriamente *illegalità*, dandone con ciò una connotazione meno grave, più tollerabile e come tale accettabile dagli attori

¹⁴ Per un'analisi di più ampio respiro cfr. UNODOC (2012).

di un sistema socio-economico, che diventa – nella peggiore delle ipotesi – connivente.

L'irregolarità viene anche e soprattutto considerata come un fenomeno micro legato al comportamento abituale e al costume diffuso piuttosto che al rispetto formale di norme giuridiche. Eppure il danno che ne deriva non è tanto diverso. L'incertezza generata da questo modo di fare e di produrre contrasta ampiamente sia con le ipotesi dell'economia più ortodossamente definita sia con le ipotesi di quei rami più vicini all'interpretazione del sistema economico, politico e sociale come *unicum*. Le attività economiche delle imprese, in particolare, soffrono di questa incertezza, di questi ulteriori costi di transazione¹⁵ che già in assenza di illegalità (o di irregolarità), se non contabilizzati, inficiano i risultati delle relazioni e dei contratti che vengono stipulati.

In termini macro vi è l'evidenza, infatti, di come (Mauro, 1995; Fisman, Gatti, 1999; Nielsen, Haugaard, 2000; Libera, 2012; Papaleo, 2013) i migliori tassi di crescita e attrazione di investimenti siano riscontrabili in nazioni le cui istituzioni pubbliche vengono ritenute più credibili dalle comunità degli uomini di affari, che vengono percepite come intenzionate a, e capaci di, mantenere ferme e condurre a compimento le politiche intraprese, e che in tali nazioni si ritiene che abbiano luogo comportamenti amministrativi e giudiziari prevedibili e competenti, livelli di criminalità accettabili, corruzione non elevata.

Queste due concezioni di illegalità sono parziali e se noi volessimo considerarle nella loro unitarietà, in realtà, dovremmo intendere *illegali* tutte le attività che infrangono una legge o altra norma che dalla legge ripete la sua validità (regolamento), salvo poi distinguere dell'illegalità la rilevanza penale, amministrativa, civile, tributaria, contabile, e così via.

In questo studio sulla cultura della legalità in riferimento alla regione Puglia, nel paragrafo successivo, si amplierà l'analisi sul concetto legalità/illegalità, con riferimento ad un'indagine condotta sui giovani studenti dell'Università di Bari, anche in riferimento ad alcuni comportamenti diffusi nella quotidianità che – seppure non vengono percepiti come illegali – sono trasgressivi di norme legali. In questo quadro, quindi, si inserisce il senso dell'analisi del rapporto fra norme sociali e norme legali e della loro capacità di influenzare i comportamenti sociali ed economici.

La letteratura economica e quella sociologica hanno più volte evidenziato come un'alta qualità delle istituzioni induca un circolo virtuoso tra sviluppo economico, attività imprenditoriali e di nuovo miglioramento istituzionale.

¹⁵ I costi di transazione sono definiti da Williamson (1985) come ulteriori costi di un'attività economica (diversi da quelli economici e finanziari) derivanti dall'agire umano opportunistico e sotto l'ipotesi di razionalità limitata.

Eppure dalla definizione *mainstream* di economia¹⁶, spesso altre discipline hanno voluto esplicitamente distanziarsi. Tuttavia, la definizione neo-classica ha permesso all'economia, con pochi assunti semplici relativi al comportamento utilitaristico degli agenti e considerando le istituzioni come un dato, di poter sviluppare modelli teorici ad elevata generalizzazione, anche attraverso l'applicazione del modello matematico, permettendo l'uso di strumenti previsivi e normativi in grado di orientare e guidare le scelte degli agenti. Ma gli stessi economisti hanno saputo andare oltre quelle concezioni di economia e sviluppo economico, quasi che fossero state pensate per analisi in laboratorio, e avanzando nel più ampio ambito delle scienze sociali.

Nell'ambito sociologico si tende ad averne una concezione più ampia che consente di comprendere l'organizzazione dell'attività economica in relazione all'organizzazione del contesto sociale circostante e definendo quindi l'economia (Trigilia, 1998, p. 14) più come un «processo istituzionalizzato – cioè guidato da regole tendenzialmente stabili – di interazione tra gli uomini e la natura per il soddisfacimento dei bisogni di una società».

Ciò ha consentito di cercare in ambiti più estesi ed interdisciplinari risposte più appropriate a quegli interrogativi che emergono nei casi di limitatezza del ruolo auto regolativo del mercato come ad esempio:

- in generale, perché alcuni paesi si sono sviluppati prima di altri?
- più in particolare, perché alcuni Paesi, o solo alcuni territori come visto nel paragrafo precedente, hanno reagito meglio di altri proprio nei contesti di crisi specificamente considerati?

Il contesto istituzionale assume, quindi, un ruolo importante per poter dare delle interpretazioni efficaci, avendo esso come campo d'indagine l'interazione tra economia e società. Se, da una parte vi è la logica dell'*homo oeconomicus*, con tutti gli effetti aggregati che si possono considerare sul piano della produzione e della distribuzione di beni, da un'altra parte vi è il ruolo delle *istituzioni* nel regolamentare l'attività economica e il più ampio rapporto tra l'economia e la società.

Secondo la nota definizione di istituzioni data da D.C. North¹⁷:

Le istituzioni sono le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Di conseguenza danno forma agli *incentivi* che sono alla base dello scambio, che si tratti di scambio politico, sociale o economico. (...) Le istituzioni de-

¹⁶ Sinteticamente riassunta nel concetto di perseguimento egoistico degli interessi individuali in uno scenario di concorrenza perfetta, informazione perfetta e razionalità dell'*homo oeconomicus*.

¹⁷ Premio Nobel per l'Economia proprio per il suo lavoro seminale del 1990, tra i fondatori dell'Economia istituzionale (tr. it. 1994).

finiscono e limitano l'insieme delle scelte individuali, riducono il tasso di *incertezza* creando delle regolarità nella vita di tutti i giorni. (1994, pp. 23 e 24, corsivo non nell'originale).

Il concetto di istituzione qui utilizzato si riferisce ad un insieme di fenomeni più ampio di quello considerato nel linguaggio comune¹⁸.

Avendo definito le istituzioni come le *regole del gioco* è facile intuire come gli esiti del gioco stesso (la performance economica, in questo caso) dipendano fortemente dal rispetto di tali regole. Detto in altro modo: la certezza delle norme (e del rispetto di esse) crea le condizioni anche sociali più durature e favorevoli allo sviluppo economico nonché alla capacità di resilienza alla crisi.

La relazione positiva tra qualità delle istituzioni (delle regole del gioco, quindi) e sviluppo economico è stata sancita da più studi (v. *infra*). In particolare, alcuni studi (cfr. più avanti) hanno evidenziato dei legami positivi tra la produttività delle imprese e la qualità istituzionale. L'aumento della produttività ha un ruolo fondamentale nel determinare l'intensità e la direzione dello sviluppo economico. Se a livello micro essa è strettamente connessa con le caratteristiche intrinseche dell'impresa e dei responsabili della gestione (i manager), a livello macro il legame con il contesto sociale, economico ed istituzionale in cui le attività economiche hanno luogo è fondamentale. Lo è ancor più quando si individui l'ulteriore impatto che esso ha, di ritorno, nel forgiare le citate caratteristiche intrinseche microeconomiche.

Una buona/alta qualità istituzionale nel territorio di riferimento delle imprese è necessaria affinché il territorio stesso possa cogliere e potenziare le opportunità di sviluppo, e questo è chiaro dal lavoro seminale già citato di North. La stessa produttività delle imprese, che si differenzia a seconda della ubicazione geografica delle imprese (nel nostro caso della ubicazione regionale), può essere spiegata attraverso il determinante "qualità istituzionale". Tradizionalmente l'Italia, più di altri Paesi, si è prestata a questo tipo di analisi, corroborando l'ipotesi per cui un contesto istituzionale diversificato porta a livelli di sviluppo del tessuto imprenditoriale e livelli di ricchezza territoriali differenti e altamente iniqui. La criminalità organizzata, la corruzione, la certezza del diritto, la trasparenza dell'amministrazione (e la semplicità di accesso ad essa), la sicurezza personale e collettiva, sono tutti fattori che influiscono sulla performance economica e produttiva delle imprese, a maggior ragione nelle fasi di congiuntura sfavorevole o profonda crisi come quelle prese in considerazione nel paragrafo precedente.

¹⁸ Diversamente dal significato attribuito dal linguaggio comune al termine *istituzioni*, North invece definisce *organizzazioni* quei soggetti (*giocatori*) che «sono create per sfruttare quelle opportunità, ma nel corso del loro sviluppo inevitabilmente alterano le istituzioni esistenti» (*ivi*, p. 29).

In generale, la percezione dei cittadini del rischio di criminalità nel territorio costituisce un forte deterrente all'iniziativa economica privata ed alla sua buona riuscita. Questo indicatore soggettivo è di solito incrociato con altri indicatori di tipo più oggettivo ma che sono fortemente influenzati dalla capacità del territorio, della società di reagire, e cioè il numero dei reati denunciati. Nella nostra analisi descrittiva perciò includeremo il totale dei reati denunciati, specificando il numero dei reati per omicidi volontari (indicatore che influenza in modo considerevole il grado di sicurezza e fiducia nella sfera pubblica) e più in particolare i reati di tipo economico (furti, usura, estorsione, associazione) che ancora più fortemente influiscono sulla performance economica del territorio, in particolar modo quando questa ha i connotati di una recessione economica¹⁹.

Un ruolo molto decisivo nel determinare il sentiero di crescita e sviluppo è svolto anche dal grado di corruzione di un territorio. Essa, infatti, agisce sulla crescita attraverso vari canali (diretti ed indiretti²⁰) in quanto influenza il progresso tecnico e innovazione (Acemoglu, Verdier, 1998), l'allocazione del capitale umano e delle capacità imprenditoriali (Gupta, Davoodi, Tjongson, 2002), la propensione a investire e ad attrarre investimenti diretti esteri (Egger, Winner, 2005; Wei, 2000), l'allocazione della spesa pubblica, privilegiando magari settori quali sanità, difesa, costruzione piuttosto che la manutenzione delle infrastrutture (Tanzi, Davoodi, 1997) (Gupta, de Mello, Sharan, 2001; Gupta, Davoodi, Alonso-Terme, 2002), l'efficacia del sistema giuridico e il rispetto dei diritti di proprietà. Tuttavia, questo fenomeno, come i seguenti, si rivelano molto difficili da misurare correttamente. *Transparency International* a livello internazionale e Autorità Nazionale Anti corruzione (ANAC) sono i riferimenti principali in merito. Pur suggerendo che una più veritiera stima del fenomeno di corruzione si può ottenere solo incrociando i dati soggettivi delle Indagini sulla percezione della corruzione con i dati oggettivi delle denunce e delle condanne per corruzione, a livello regionale non si è potuto fare altro che considerare i dati sulle condanne per corruzione.

Un altro aspetto molto importante è il tasso di evasione fiscale e il grado di fedeltà fiscale (*tax compliance rate*). Secondo il Governatore della Banca d'Italia Visco²¹: «l'evasione fiscale italiana è la causa del ritardo e delle difficoltà vissute dalla nostra economia negli ultimi anni, insieme, ovviamente, ad una serie di fenomeni negativi tra cui l'inefficienza dei servizi pubblici e il mancato adeguarsi del comparto industriale ai grandi cambiamenti politici e tecnologici».

¹⁹ Cfr. Istituto Tagliacarne (2015).

²⁰ Investimenti, spesa pubblica, regolamentazione, scarsa qualità delle istituzioni.

²¹ Intervento al convegno organizzato in ricordo di Luigi Spaventa presso l'università Bocconi di Milano nel 2013.

Più avanti si presenteranno alcuni dati sulle singole dimensioni dell'illegalità, mentre per cominciare cercheremo di analizzare la qualità istituzionale come indicatore generale e complessivo che considera in qualche modo ognuna di queste singole determinanti.

2.2 IQI e pratiche d'illegalità in Puglia

Molti studi²² hanno analizzato e sottolineato il ruolo importante giocato dalle istituzioni nel determinare la produttività degli input di capitale (fisico e umano) e la produttività totale dei fattori e, tramite quest'ultima, sul Pil pro capite. Gli studi di Nifo e Vecchione (2014) e Lasagni, Nifo e Vecchione (2015) non solo hanno investigato oltre questi legami ma hanno dato un contributo, attraverso la costruzione dell'Indice di Qualità Istituzionale (IQI)²³, ai tentativi di misurazione quantitativa sia della qualità istituzionale sia delle relazioni in essere con determinati fenomeni economici del nostro Paese. Nel lavoro del 2014, Nifo e Vecchione costruiscono un *Indice di Qualità Istituzionale* (IQI) per tutte le regioni italiane, andando fino al livello provinciale, poi utilizzato nelle loro verifiche empiriche, tra cui quelle sulla relazione dell'IQI con la produttività delle imprese e la decisione di migrazione della forza lavoro qualificata²⁴.

Questo indicatore, per la cui costruzione si riporta allo studio già citato del 2014, è basato su cinque dimensioni che riassumono alcuni elementi principali e fondamentali di un'economia legale, di un contesto economico pubblico e privato trasparente e basato sulla concorrenza leale, sul rispetto delle leggi/regole. Molti di questi elementi, insieme ad altri, verranno valutati singolarmente (laddove è stato possibile avere dei dati) più avanti.

Queste cinque sottocategorie sono così definite:

- *Government effectiveness*: efficacia dell'azione e delle misure di governo²⁵;
- *Regulatory quality*: qualità dell'azione regolativa²⁶;

²² Acemoglu et al., 2005; Easterly and Levine, 2003; Acemoglu and Robinson, 2008.

²³ Detto indice trae ispirazione, con le dovute modifiche, dal World Governance Indicator (WGI) proposta da Kaufmann et al. (2011) nel contesto del Programma "Knowledge for Change" promosso dalla Banca Mondiale. Il WGI è un indicatore complesso concepito per misurare la qualità della governance. Per maggiori dettagli, si rimanda al sito della WB <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>.

²⁴ Nel lavoro del 2014, Nifo e Vecchione costruiscono un Indice di Qualità Istituzionale (IQI) per tutte le regioni italiane, andando a livello provinciale, poi utilizzato nelle loro verifiche empiriche.

²⁵ Dotazione di infrastrutture economiche e sociali (Istituto Tagliacarne); Deficit di salute regionale (MEF e MinSal); Raccolta differenziata (Ist. Tagliacarne); indice di sviluppo ambientale (Legambiente).

- *Rule of Law*: stato di diritto²⁷;
- *Corruption*: corruzione²⁸;
- *Voice and accountability*: partecipazione attiva.

Naturalmente, il focus che si intende qui sviluppare è sulla rilevanza e sulla qualità del ruolo svolto dalle Istituzioni rispetto a talune pratiche/tipologie di illegalità che si ritengono maggiormente connesse con il nostro discorso sullo sviluppo economico e sulla cultura della legalità in Puglia.

Nel graf. 11 a) e b) vediamo l'andamento del Pil p.c. e l'andamento dell'IQI regionale. È agevole individuare la similarità dell'andamento tra i due fenomeni, puntualizzando comunque come la crisi economica, che comincia nel 2008 sia seguita da un deciso peggioramento dell'IQI dopo il 2010. In realtà, qui ritorna il dubbio circa la direzione della causalità tra le due grandezze, ma rimane chiaro che un effetto peggiorativo e reciproco si inneschi al verificarsi dello shock economico negativo sia in termini di Pil pro capite che di tasso di occupazione. A ulteriore conferma, il tasso di irregolarità (d) del lavoro aumenta nel periodo in cui peggiora l'indice di qualità istituzionale.

Negli ultimi due pannelli (e; f) si ha un focus sulla situazione fiscale della regione. Il pagamento delle tasse, com'è noto, viene effettuato sulla ricchezza prodotta dalle singole persone fisiche o dalle imprese. Se escludiamo i dipendenti pubblici (per la parte salariale pubblica, appunto), il calcolo ed il pagamento delle tasse avviene *spontaneamente*²⁹ o più presumibilmente per dichiarazione diretta. Il pannello sul "*tax compliance rate*" (o tasso di fedeltà fiscale, con una traduzione meno felice in italiano) illustra a quanto ammontano i tributi della regione su un totale stimato di tasse dovute; similmente il "*tax gap*" (differenziale di tasse non pagate) calcola l'importo indebitamente non versato. Senza entrare nei calcoli e nella metodologia della Agenzia delle Entrate, qui è agevole notare come fino al 2008 il *tasso di fedeltà* stesse mantenendo un trend in aumento (dal 59% del 2004 al 67% del 2008) per poi restare agganciato con piccole oscillazioni attorno a questo valore fino alla fine del periodo considerato. Similmente, ma in direzione opposta, il *tax gap* si è andato riducendo fino all'anno della crisi per poi rimanere, con piccole oscillazioni, attorno ad un valore di circa 4 milioni di Euro.

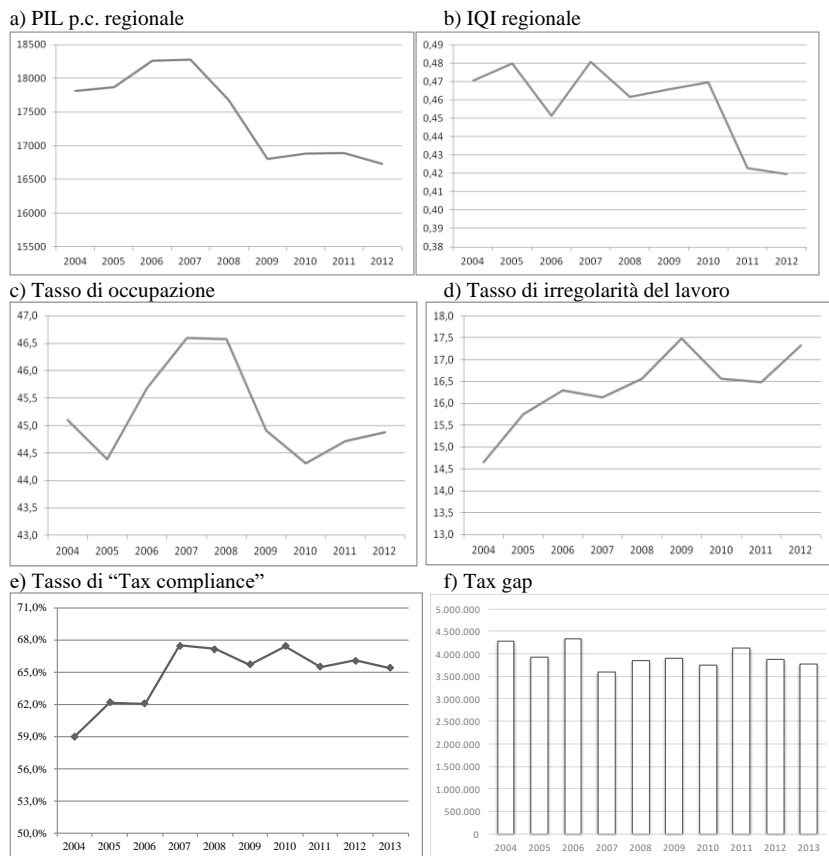
²⁶ Grado di apertura commerciale (Ist. Tagliacarne); numero di dipendenti pubblici dei governi locali (ISTAT); densità imprenditoriale e natimortalità delle imprese (Ist. Tagliacarne); indice dell'ambiente imprenditoriale (Confartigianato).

²⁷ Delitti contro il patrimonio; delitti denunciati (ISTAT); tempi dei procedimenti giudiziari (Crenos); produttività dei magistrati (Min.Giust.); economia sommersa (stime ISTAT); evasione fiscale (stime Agenzia delle Entrate).

²⁸ Delitti contro la PA (ISTAT); Golden Picci (2005) index; Commissariamenti straordinari (Min. Interni).

²⁹ Gettito Spontaneo Tributi (GST) è l'accezione che usa l'Agenzia delle Entrate.

Graf. 11 – Confronto tra indicatori economici ed istituzionali in Puglia



Fonte: Elaborazioni proprie su dati Istat, dati Agenzia delle Entrate Puglia e IQI (v. fonte graf. successivo)

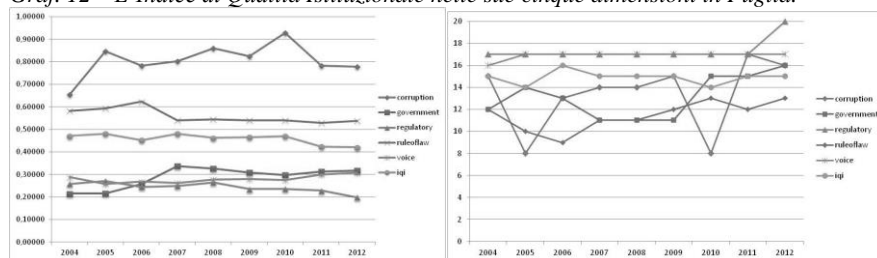
Per analizzare più a fondo il ruolo dei diversi determinanti inclusi nell'IQI, il graf. 12 mostra gli andamenti dei valori dei singoli *sub indici* nella parte di sinistra, ed il posizionamento della Puglia nella graduatoria delle regioni italiane.

Dal graf. 12a) notiamo che la corruzione è il determinante con un valore più elevato in Puglia³⁰, mentre la dimensione di qualità regolamentativa è quella che va peggio (ed è la dimensione più "economica" tra le altre). Tanto che nella parte b) possiamo vedere che nel periodo considerato la Puglia ha detenuto il terzultimo posto sempre, fino ad essere la peggiore nel 2012, classificandosi al 20° posto su venti per quanto riguarda quel sub indice. I

³⁰ Specifichiamo che il valore 1 è dato alla provincia più virtuosa (IQI totale per Firenze) ed il valore 0 alla provincia meno virtuosa (IQI totale per Vibo Valentia).

due determinanti sulla corruzione e lo stato di diritto (*Rule of law*) hanno i posizionamenti migliori, anche se la situazione sulla corruzione peggiora nel 2012.

Graf. 12 – L'Indice di Qualità Istituzionale nelle sue cinque dimensioni in Puglia.



a) Valore dei sub indice

(b) Ranking dei sub indici regionali

Fonte: Elaborazioni proprie su IQI dataset disponibile su <https://sites.google.com/site/institutionalqualityindex/dataset>

In generale, i valori dei *sub* indici subiscono un deterioramento nell'ultima parte del periodo, confermando la peggiore qualità istituzionale riscontrata a livello di IQI regionale nel graf. 12.

Come anticipato, la corruzione la possiamo analizzare guardando solo ai dati per condanna, quindi solo per quelli che vengono scoperti e/o denunciati. In particolare nel graf. 13, per comodità espositiva le prime due linee vengono misurate sull'asse di sinistra, le altre su quello di destra.

Sebbene in termini assoluti sia più elevato il numero dei reati dei privati contro la PA, lo stesso mostra un trend in riduzione a partire dal 2008. Sono i reati dei pubblici ufficiali contro la PA (misurati assieme alle altre serie sottostanti sull'asse di destra) ad essere in netta crescita – insieme ai reati per violazione di ufficio e abusi – dal 2007. I restanti reati hanno un andamento costante nel periodo, con quelli per corruzione in diminuzione già da qualche anno, come già evidenziato nell'analisi precedente dell'IQI.

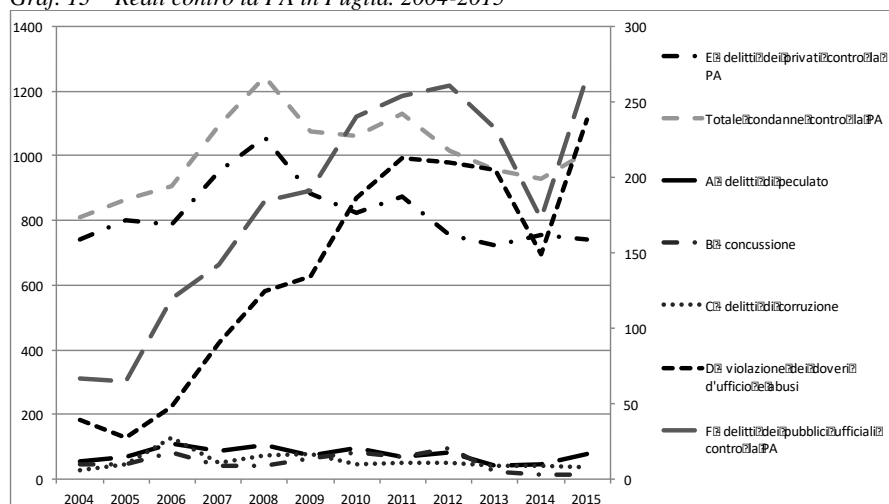
In generale, il clima di illegalità è misurato usando le denunce totali di tutti i tipi di reati (ultimo pannello del graf. 14) per avere un quadro generale del contesto istituzionale pubblico e privato in cui i singoli cittadini ed ancor più le imprese si trovano ad operare. Negli altri pannelli del graf. 14, si è voluto specificare l'andamento delle denunce per reati “di tipo economico” proprio in relazione al focus di questo studio.

Per alcuni crimini (evasione fiscale, riciclaggio, contraffazione, ecc., molto più indicati a rappresentare la criminalità strettamente economica purtroppo, per loro stessa definizione, i dati non sono disponibili.³¹ Dai dati

³¹ Cfr. Ist. Tagliacarne 2015, p. 7 «Sarebbe opportuno indagare i legami esistenti tra recessione e criminalità di tipo economico (corruzione, truffe, frodi, contraffazione, riciclaggio, ecc...); ... tuttavia, i dati Eurostat a disposizione attualmente non consentono tale analisi».

disponibili sulle denunce, si evince come il totale dei reati sia aumentato per il considerevole contributo di furti, estorsioni e reati associativi. Quelli per usura sembrano diminuire, ma qui è possibile un forte rischio di omissione di denuncia. I dati sugli omicidi volontari sono specificati per completare il quadro sulla sicurezza del territorio.

Graf. 13 – Reati contro la PA in Puglia. 2004-2015



Fonte: Elaborazioni proprie su dati Istat, Rilevazione sui condannati per delitto o contravvenzione con sentenza irrevocabile - anni di iscrizione al Casellario Centrale.

A conclusione, si aggiunge un indicatore di tipo soggettivo, quello sulla percezione del rischio di criminalità delle famiglie (graf. 15), molto utile per compensare il rischio di fallacità degli indicatori oggettivi che dipendono dalla volontà di denunciare il crimine da parte delle vittime o dell'esito positivo delle indagini delle Forze di Polizia.

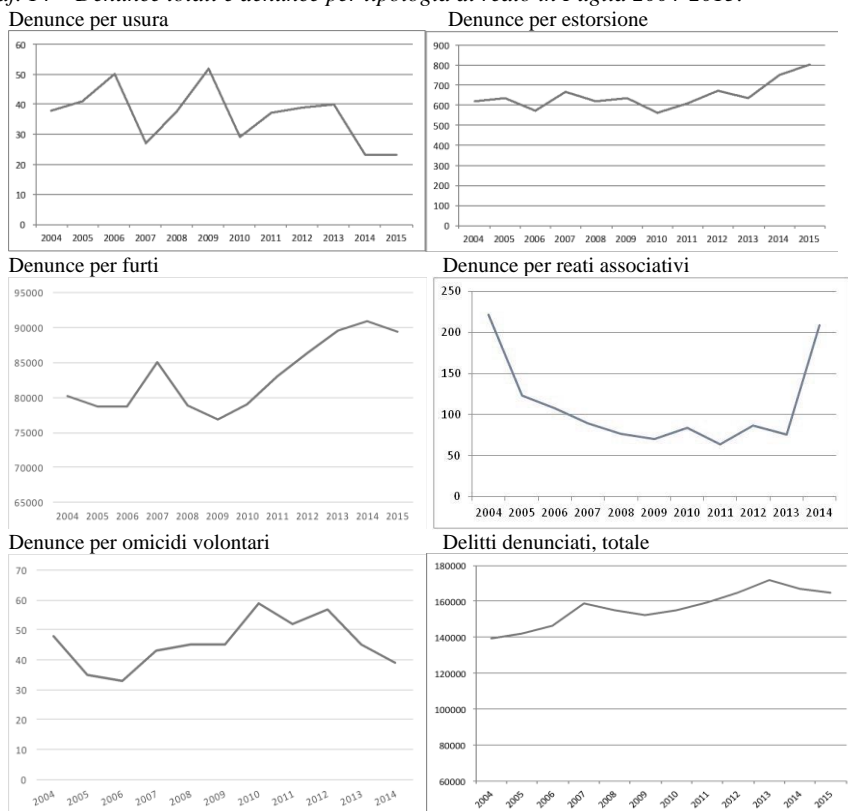
È singolare come le famiglie intervistate nella relativa indagine dell'Istat affermino di percepire un rischio più basso proprio negli anni di maggiore crisi, mentre dal 2012 la percezione torna ad aumentare.

Appaiono evidenti le difficoltà ancora esistenti sia di misurare il livello di illegalità, sia di incrociarlo con la congiuntura economica di una regione come quella pugliese.

Per finire, possono essere analizzati i dati messi a disposizione dell'Agenzia Nazionale dei Beni Sequestrati e Confiscati (ANSBC), relativi ai beni confiscati alla criminalità organizzata al 21 maggio 2017 (tab. 1).

si». E ciò è ancor più vero a livello regionale. Nel corso della presente ricerca si è potuto appurare che le FFPP dispongono di dati grezzi ma non sistematizzati in modo tale da essere analizzati.

Graf. 14 – Denunce totali e denunce per tipologia di reato in Puglia 2004-2015.

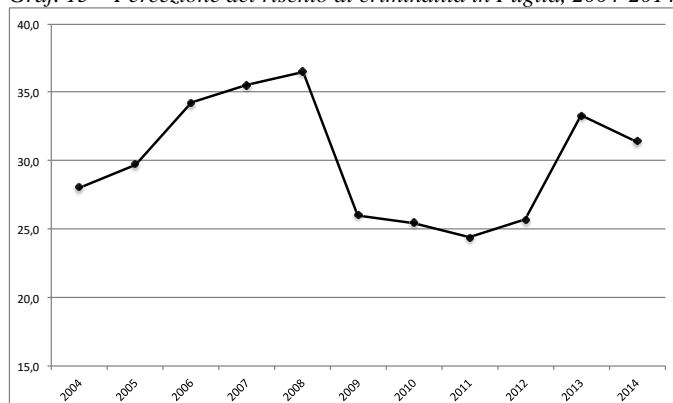


Fonte: Elaborazioni proprie su dati Istat - Delitti riportati dalle FFPP alle AAGG 2004-2015, rilevazione e archiviazione mutata nel 2009.

La criminalità organizzata “investe”, in Puglia, soprattutto in alcune tipologie di aziende: nel settore alberghiero e della ristorazione (10 aziende nel barese), nel settore del commercio ingrosso-dettaglio (21 imprese sia in provincia di Taranto che in provincia di Lecce, 18 nel barese) e in quello delle costruzioni (10 imprese nel barese). Importanti risultano i numeri anche in relazione agli immobili confiscati: 246 appartamenti in condominio solo in provincia di Bari, 225 tra box, garage e autorimesse solo nel brindisino, 25 e 34 palazzi di pregio storico rispettivamente nelle province di Bari e Brindisi, 144 terreni agricoli solo nel tarantino.

L’analisi più micro che segue è dunque pensata per completare il quadro farraginoso che viene dal tentativo di inquadrare a livello macro regionale.

Graf. 15 – Percezione del rischio di criminalità in Puglia, 2004-2014³²



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indicatori territoriali per le politiche di sviluppo

Tab. 1 – Puglia. Beni confiscati per tipologia e provincia al 21.05.2017

Provincia	Aziende	Immobili	Totale
Foggia	5	123	128
Bari	69	602	671
Taranto	48	346	394
Brindisi	47	549	596
Lecce	27	352	379
Puglia	196	1972	2168

Fonte: elaborazione propria su dati ANSBC

3. La cultura di legalità e illegalità in Puglia

3.1 Come si radica l'illegalità: analisi di un processo

Se nel presente lavoro viene presentata un'analisi che si sviluppa sul focus della illegalità rispetto ad un arco temporale e una tematica specifica (crisi economica), allo stesso tempo non può essere del tutto trascurata “la tradizione storica” dello sviluppo dell'illegalità stessa nella regione pugliese, accomunata in molti aspetti con altre regioni del Mezzogiorno. Si tratta di elementi in forte continuità con gli elementi di contesto e di processo dell'epoca attuale.

Non può non essere ricordato, infatti, che la questione della legalità e illegalità in Puglia può essere declinata nelle sue forme più estreme e incisive nell'impattare anche sul suo ritardo socioculturale. Ci si intende riferire alla tendenza generale al malaffare, alla corruzione e collusione tra livelli

³² Famiglie che avvertono molto o abbastanza disagio al rischio di criminalità nella zona in cui vivono sul totale delle famiglie (percentuale).

istituzionali e sistema delle imprese soprattutto con il controllo degli appalti di opere e forniture di servizi, con l'inquinamento dell'economia legale soprattutto attraverso il riciclaggio, all'evasione fiscale, al lavoro sommerso e allo sfruttamento degli extracomunitari noto come fenomeno del "caporalato". Queste attività illegali, poi, non bisogna dimenticare, trovano sovente il loro *frame* in quella criminalità organizzata che ancora oggi, nonostante i successi conseguiti negli ultimi decenni nell'attività di contrasto (si pensi, ad esempio, al gruppo criminale della Sacra Corona Unita) esercitano un'influenza e condizionamento decisivi tanto nello sviluppo economico tanto nella coscienza collettiva della società civile. Un efficace esempio può essere rappresentato dal livello organizzativo criminale che agisce nel settore della cosiddetta Ecomafia. La Puglia risulta essere (Rapporto Ecomafia, 2017) la prima regione in Italia per numero di persone arrestate per illegalità ambientale nel ciclo di rifiuti; ed è sempre sul gradino più alto del podio per quanto riguarda i reati di abusivismo edilizio, reati contro la fauna e per quelli nel ciclo dei rifiuti.

Se, quindi, le tipologie di attività illegali sono molteplici e differenziate così come avviene in altre regioni italiane, la presenza endemica di organizzazioni criminali e mafiose nelle diverse filiere del sistema economico (dal traffico internazionale di rifiuti tossici all'Archeomafia) costituisce un elemento non secondario del territorio meridionale e quindi anche della Puglia. Si pensi come, ad esempio, in molti territori pugliesi il sistema del racket colpisca, in alcuni territori con una copertura del 100%, attività commerciali, turistiche, artigianali e, da ultimo, anche quelle professionali.

Rivolgendo lo sguardo alla crisi economica, come visto ad inizio di questo capitolo, questa ha prodotto un decremento delle imprese attive sul territorio regionale ed una sofferenza di molte altre. Accanto alle "tradizionali" forme organizzative prima citate, che nel frattempo si sono evolute in termini di "professionalizzazione e diversificazione delle attività", emergono o si ampliano attività illegali, sempre più coinvolgenti in misura diretta o indiretta titolari delle libere professioni (ad esempio avvocati, commercialisti, farmacisti), di aggressione ad attività produttive in difficoltà con attività finanziarie tese ad un vero e proprio "esproprio" di esercizi e imprese commerciali: «tali professionisti individuano società in difficoltà e le aggrediscono per poi svuotarle e acquisirle. Inizialmente, il titolare ha accolto l'intervento dei professionisti come la manna dal cielo. Molto presto, però, è apparso chiaro che l'obiettivo di coloro che avevano offerto aiuto era quello di rilevare la società, come infatti è avvenuto...».

Le "alleanze" che si sviluppano in questo contesto di crisi economica porta a configurare un vero e proprio sistema (o associazione) in cui il processo e gli attori coinvolti presentano, sovente, caratteristiche emergenti. Per esempio, nel caso della cosiddetta *Gibbanza* (termine con il quale ci si riferisce all'oggetto della regalia per "ringraziare" qualcuno per la propria

prestazione): «a cercare l'accordo corruttivo non erano solo gli imprenditori (direttamente o attraverso i loro intermediari), ma erano gli stessi giudici tributari e/o funzionari a "procacciarsi" i contribuenti sanzionati ai quali assicuravano l'esito favorevole del processo tributario». Si tratta di un vero e proprio sistema corruttivo che vedeva coinvolte figure professionali e ruoli burocratico-istituzionali (giudici tributari, loro funzionari, commercialisti, avvocati) che, in alcuni casi, si incontravano in uffici o in locali pubblici per stabilire le modalità che avrebbero consentito di poter "aggiustare" processi a carico di imprenditori che – a seguito di verifica fiscale della Guardia di Finanza – risultavano sanzionabili per gravi irregolarità amministrativo-contabili commesse, anche per centinaia di migliaia se non milioni di euro in alcuni casi. Ciò che emerge, in particolare, in questo sistema illegale, è che i funzionari e professionisti svolgono un ruolo attivo nell'attivare il processo di corruzione e, a volte: «erano gli stessi giudici tributari che si occupavano della stesura del ricorso che, poi, avrebbero discusso e deciso; oppure consigliavano ai ricorrenti professionisti conniventi "di comodo"».

Anche nella regione pugliese emerge, quindi, al di là delle diverse tipologie di illegalità, una cornice all'interno della quali i livelli e le dimensioni sono plurime, tra loro connesse e accomunate dalla finalità di ottenere tutti dei vantaggi, a discapito della legalità. Ciò che, invece, ne sembra costituire un tratto peculiare è che la domanda di illegalità è bi-direzionale e che a governare i piani illegali sono a volte i destinatari del sistema legale-burocratico di accertamento e verifica (per lo più imprenditori) ma a volte a governare i piani illegali sono gli stessi rappresentanti della burocrazia professionale. Guardando alla classificazione delle configurazioni delle organizzazioni di sistemi (Mintzberg, 1985), in questo caso riferito ad un sistema "aziendale" illegale e criminale (inteso in senso di crimine-violazione delle legge), sembra che quella pugliese possa rientrare nella tipologia della burocrazia professionale, di dimensioni variabili e le cui caratteristiche sono: operazioni complesse e articolate quale specifico core business dell'organizzazione; operazioni riconducibili all'interno dei saperi professionali di tipo specialistico e ruoli burocratici; operazioni che hanno un orientamento *problem solving*; operazioni che si inseriscono in un contesto organizzativo di tipo "democratico" e che lascia spazio anche alla figura del professionista-manager il cui compito precipuo è quello di tessere le fila della rete e la cui "autorità" è riconosciuta di pari passo con la funzione di garantire gli interessi dei partecipanti.

Le tipologie sommariamente descritte rappresentano simbolicamente l'universo delle illegalità che caratterizzano la regione Puglia e che, a parte quelle "storiche e permanenti", si inseriscono e attecchiscono maggiormente situazioni di crisi d'impresa e, quindi, crisi economica diffusa e strutturale. I soggetti che vi partecipano e che ne sono coinvolti, come visto, sono

molteplici per attività professionali e ruoli ricoperti. Il punto di partenza o la domanda di illegalità a volte è innescata espressamente dal soggetto che si trova in una situazione di difficoltà mentre a volte, questi stessi soggetti, sono i destinatari di un'offerta di illegalità. Nel mezzo sembrano giocare un ruolo ambivalente e strategico quelle figure professionali e ruoli burocratici che nel primo caso vanno incontro e soddisfano la domanda; in altri casi, per la loro attività o ruolo ricoperti e che potremmo definire in un certo senso "istituzionali", intercettano una situazione di debolezza e, fungendo da "punti sentinella" attivano il sistema di offerta di illegalità. Capacità finanziaria-professionale in un caso e burocratico-professionale nell'altro caso, sinergicamente impegnati all'attuazione di pratiche illegali, chiudono il cerchio e ingabbiano tutto il sistema economico in crisi, diventandone i maggiori speculatori. Il campo e attori delle pratiche illegali possono essere, quindi, privato-privato (usuraio-imprenditore caratterizzato dalla disponibilità finanziaria soprattutto di denaro contante); privato-pubblico (soggetto debole del mercato che domanda illegalità con offerta di regali); pubblico-privato (soggetto forte del sistema burocratico-istituzionale che offre illegalità con la richiesta di regali).

Emerge da questo quadro una conferma delle caratteristiche, che potremmo dire storiche, della nostra Regione come di altre del Mezzogiorno. E cioè, l'indubbia esistenza di una debolezza di capitale sociale come bene pubblico, ma anche come bene particolaristico delle reti sociali e delle relative condizioni culturali e politiche. Senza poter entrare in questo scritto sul merito di analisi riguardanti i motivi del ritardo culturale ed economico dello sviluppo delle nostre regioni, non si può, tuttavia, non fare un importante riferimento al circolo vizioso tra istituzioni, burocrazia (legata da rapporti di dipendenza personale ai detentori del potere politico), e appunto potere politico nei suoi legami con le espressioni di interessi particolaristici basati sull'appropriazione di risorse pubbliche. Se, quindi, da un lato vi è questo indubbio ritardo nella modernizzazione della politica, allo stesso tempo questa costituisce un requisito essenziale (Triglia, 1999) per lo sviluppo economico.

Indubbiamente, dopo aver visto i modelli di illegalità citati e la molteplicità del suo ripetersi insieme agli altrettanti e molteplici casi di coinvolgimento diretto di rappresentanti politici (anche sindaci, vicesindaci, cariche istituzionali come all'interno delle nuove Aree metropolitane, titolari di funzioni di pubblico servizio, etc.), si comprende come la crisi economica abbia alimentato il sistema delle illegalità: dal ricorso all'usura per imprese in difficoltà alla tutela degli accertamenti fiscali per finire all'accaparramento del capitale pubblico dal differenziale sempre più alto sul capitale complessivo del sistema economico, con appalti illegali.

3.2 La cultura della legalità nei giovani universitari baresi

Per meglio analizzare la cultura locale entro la quale le dinamiche descritte si manifestano, in questo paragrafo saranno analizzati, quindi, i risultati della *survey* condotta su giovani universitari di Bari sul tema della cultura della legalità e della loro propensione o meno, in tempi di crisi economica, ad assumere comportamenti illegali.

La *survey* è stata focalizzata sui giovani (universitari) in fase di formazione e futuri attori del sistema economico, del mondo del lavoro e delle professioni per cercare di indagarne in prospettiva la permissività di comportamenti trasgressivi di norme.

L'indagine tiene conto della complessità del più ampio dibattito sociologico circa il rapporto tra:

- norme legali, ossia quelle sancite dalle leggi vigenti;
- norme sociali, ossia quei comportamenti individuali socialmente accettati anche in alcuni casi in cui non sono in linea con le norme legali.

Diventa interessante, quindi, cercare di comprendere come gli individui (in questo caso i giovani in un contesto di crisi economica) percepiscono e interpretano alcune dinamiche sociali ed economiche e la loro funzione normativo-culturale in alcuni comportamenti legali-illegali.

Allo stesso tempo, preme ricordare che le norme sono un elemento costitutivo della cultura e del concetto di cultura e possono essere definite come «prescrizioni di dover essere che intervengono nel regolare l'azione, ovvero prescrizioni cui attenersi in una determinata situazione (norme prescrittive) o azioni da evitare (norme proscrittive) anche a costo di eventuali costi o sacrifici» (Cesareo, 2008, p. 30).

Un aspetto sociologicamente centrale della norma e del comportamento *conforme* è dato da ciò che viene definito *atto deviante*, inteso proprio come comportamento che discostandosi dal “dover essere” viene giudicato socialmente offensivo ed è, di conseguenza, sanzionato. Questo aspetto rimanda, secondo chi scrive, alla *dimensione prescrittiva* a cui la cultura assolve nel regolare i rapporti tra gli individui di una collettività. Così, se è vero che valori e norme rendono prevedibile e integrabile il comportamento degli individui e sono finalizzati all'instaurazione di un siffatto ordine sociale, è anche vero che vi sono sistemi culturali differenti e che all'interno della stessa cultura può verificarsi un cambiamento nel tempo della variabilità sociale di approvazione/disapprovazione rispetto ad un dato comportamento. In questo senso, si può fare riferimento al teorema di Thomas (1918-20) – ripreso poi da Merton (1971) in *Teoria e struttura sociale* con l'assunto della *profezia che si autoadempie* – sulla *Definizione della situazione*, che si può riassumere sinteticamente intendendo per “situazioni” quelle nuove e diverse coordinate di tempo e di luogo che portano le scien-

ze sociali ad osservare la natura condizionata (dalle nuove circostanze) dell'agire sociale e di possibili nuove regolarità.

3.2.1 Le norme sociali: generali e generazionali

Senza voler entrare nel dibattito circa i diversi tipi di norme (moralì, sociali e giuridiche) e sulla differenza fra tali norme e sulla loro capacità di influenzare i comportamenti legali³³, con la ricerca che si presenta ci si è posti, in definitiva, l'obiettivo generale di affrontare il problema della cultura della legalità andando ad analizzare, nell'ordine:

- il rapporto tra norme sociali e norme legali e come queste ultime possono influenzare reciprocamente i comportamenti dei giovani;
- quali comportamenti sono ritenuti dai giovani socialmente apprezzati o criticati, e quali comportamenti sono ritenuti dagli stessi giovani socialmente riprovevoli o da apprezzare;
- l'incidenza dei diversi tipi di norme (moralì, sociali e legali) nel determinare la coerenza della propensione ai comportamenti coerenti, o meno, con le norme legali;
- il grado di relatività in termini di *compliance/non compliance* che i giovani attribuiscono ad alcuni comportamenti d'impresa in un contesto di crisi economica.

L'analisi di quest'ultima relazione completa la costruzione dell'impianto della ricerca e, oltre a costituirne una parte rilevante, ci conduce verso la verifica dell'ipotesi che ne è stata posta alla base e cioè se le norme legali (*compliance/non compliance*) sono o meno in grado di orientare l'agire degli attori. Infatti, non sempre le norme legali sono effettivamente *cogenti* rispetto al comportamento sociale (Gaynard, 2013) e proprio il fattore della coerenza tra norme giuridiche e sociali è alla base della distinzione concettuale citata tra (Bicchieri, Xiao, 2009):

- 1) *compliance*, che si quando le norme sociali e giuridiche sono fra loro coerenti. In questo caso possiamo assumere che le norme giuridiche formalizzano delle norme sociali largamente condivise nella popolazione e fra gli attori chiamati a definire le norme formali;
- 2) *non compliance*, che si quando esiste una discrepanza significativa fra le norme sociali nelle quali si riconoscono i cittadini e le norme giuridiche.

Sia pure in misura molto sintetica occorre precisare, per completezza, che ai fini dell'ipotesi di ricerca è stata anche considerata e posta a verifica la relazione tra le norme sociali e condizionamento dei comportamenti degli individui e relativi fattori di influenza. Infatti, dalla letteratura (Goffman, 1963; Coleman, 1994; Bicchieri, 2006; Bicchieri, Xiao, 2009) emerge

³³ Cfr. Bertin e Pantalone, 2016.

l'aspetto della multidimensionalità dei fattori alla base del rapporto tra norme e comportamenti sociali, multidimensionalità che si può qui riassumere (Bertin, Pantalone 2016, pp. 175-176) in: *condizionalità, relatività e universalità*.

Dei 1450 rispondenti il 98,8% è costituito da giovani italiani e il 91,4% è costituito da giovani nati e residenti in Puglia.

3.2.2 Analisi e Indicatori su norme legali, sociali, e propensione alla legalità

Attraverso l'aggregazione di alcuni item e Indicatori di sintesi saranno presentati i risultati del rapporto tra norme legali e norme sociali e la propensione ai comportamenti nei giovani universitari, così come costruiti sulla base di alcune tipologie che si riassumono in: 1. atteggiamenti dei giovani relativamente ai valori; 2. comportamenti dei giovani relativamente alle (e rapporto tra) norme di gruppo e norme generali; 3. atteggiamento e propensione dei giovani ai comportamenti legali in relazione alle situazioni (in questo caso crisi economica del sistema). Di seguito se ne presentano i risultati emersi.

3.2.3 Gli atteggiamenti dei giovani universitari baresi rispetto ai valori

Il mondo dei valori e delle norme morali dei giovani è stato indagato attraverso il questionario con una batteria costruita a partire da una *factor analysis* e dal confronto con la letteratura (Buzzi et al. 1997, 2002, 2007).

I valori sono stati idealmente raggruppati (Grassi, 2007) in sei modelli, di cui uno trasversale. Emerge che libertà, istruzione, lavoro, famiglia, autorealizzazione, rispetto delle regole, sicurezza/ordine pubblico, democrazia e amore sono considerati valori "abbastanza-molto importanti" per oltre il 95% dei rispondenti³⁴.

In modo seppure sommario l'idealtipo che emerge è un giovane che crede fortissimamente nella famiglia, nell'istruzione e nella libertà e mette davanti all'amore la propria autorealizzazione. È molto distante dalla politica e dalla religione e attribuisce al divertimento³⁵ maggiore importanza rispetto a guadagnare molto e prestigio sociale.

³⁴ Nella t non sono riportati i valori percentuale delle risposte "non so" compresi sempre tra un minimo di 0,1% e un massimo di 1,4%.

³⁵ Il divertimento è l'unico item del modello "ludico" considerato in questa indagine. Per un approfondimento di questo modello cfr. Grassi, R. (2007), Stili valoriali e vita scolastica, in Cavalli, Argentin (a cura di), *Giovani a scuola: un'indagine della Fondazione per la scuola realizzata dall'Istituto IARD, Bologna, Il Mulino*.

Se a prevalere sono i valori legati alle relazioni familiari e affettive e quelli di tipo individualistico soft, appaiono comunque significativi i valori del rispetto delle regole e della sicurezza (collettivismo soft).

Tab. 1 – Adesione ai valori da parte dei giovani universitari baresi

Modelli	Valori	per niente-poco	abbastanza-molto
<i>individualismo strong</i>	guadagnare molto	28,1	71
	prestigio sociale	39	59,5
	fare carriera	10,2	89,3
	benessere economico	5,5	93,9
<i>individualismo soft</i>	Libertà	0,7	99
	Democrazia	3,3	95,7
	autorealizzazione	1,3	97,7
<i>collettivismo strong</i>	impegno sociale	15,5	83,7
	attività politica	60,8	37,9
	Solidarietà	5,5	94,1
<i>collettivismo soft</i>	rispetto delle regole	2	97,5
	sicurezza/ordine pubblico	3,1	96,4
<i>modello affettivo</i>	Patria	34,4	63,2
	Amicizia	4,8	94,9
	Amore	3,9	95,1
	Famiglia	2,7	98,1
	Lavoro	1,3	98,3
<i>valori trasversali</i>	Istruzione	1	98,7
	divertimento*	11	88,8
	Religione	53,5	45,2

3.2.4 I comportamenti dei giovani universitari baresi relativamente alle norme di gruppo e norme generali

Il rapporto tra comportamenti dei giovani relativamente alle (e rapporto tra) norme di gruppo e norme generali viene rappresentata, rispetto al mondo delle norme, attraverso una tipologia logica (Bertin, Pantalone 2016, p. 181) in cui, incrociando le variabili sul giudizio della società (norma sociale generale) e sul giudizio individuale (norma sociale di gruppo generazionale) con valori-soglia del 30% e del 70%, si sono classificati i comportamenti nelle seguenti modalità (tab. 3):

- *condivisione e conformità*, per quei comportamenti ritenuti riprovevoli sia dalla società (secondo la lettura che ne danno i giovani) sia dai giovani;
- *critica alla società*, per quei comportamenti ritenuti riprovevoli dai giovani, ma non criticati dalla società;
- *trasgressione “giovani”*, per quei comportamenti ritenuti ammissibili per il gruppo dei giovani, ma criticati dalla società;

- *trasgressione legittimata*, per quei comportamenti non criticati né dalla società né dai giovani, per i quali, dunque, la “trasgressione” non è socialmente sanzionata in alcun caso.

Tab. 2 – *La tipologia relativa al rapporto fra norme di gruppo e norme generali*

	Norma sociale generale		
		Si	No
Norma sociale di gruppo	Si	Condivisione e conformità	Critica alla società
	No	Trasgressione “giovani”	Trasgressione legittimata

Seguendo questo percorso si possono riassumere nella Tab. 3, che segue, i risultati che emergono dai dati del questionario sulle differenti tipologie di rapporti – in corsivo nella tabella – che possono sussistere tra norme sociali generali e norme sociali di gruppo. Questa prospettiva permette di osservare la *dimensione universalistica* della norma sociale e di cogliere la *concordanza o meno tra norme sociali generali e norme sociali di gruppo*.

Vediamo allora come, da un lato, scaricare musica illegalmente e accettare un lavoro senza un regolare contratto, seppure sono norme legali, sono ritenuti nella rappresentazione dei giovani socialmente leciti e accettati da parte della società; dall’altro lato, avere una relazione con una persona spostata, dare una bustarella in cambio di un favore, avere rapporti sessuali a pagamento, imbrattare edifici o spazi pubblici, guidare sotto l’effetto di alcol o sostanze stupefacenti e assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni sono comportamenti per i quali i giovani ritengono che la società abbia consolidato norme di disapprovazione (percentuali superiori al 70%). In questo caso norme legali e norme sociali generali si mostrano concordi e ciò che è sanzionato dalla legge è sanzionato anche dalla società.

Dal punto di vista del gruppo generazionale o norme sociali di gruppo, per i giovani è un comportamento ampiamente accettato, benché illegale, scaricare musica illegalmente (93% di accettabilità), mentre sono ritenuti non accettabili i comportamenti affittare abitazioni senza un regolare contratto, pagare le tasse meno del dovuto, guidare motoveicoli senza casco, parcheggiare nei posti riservati ai disabili, dare una bustarella in cambio di un favore, avere rapporti sessuali a pagamento, imbrattare edifici e spazi pubblici, guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti, assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni (con percentuali di accettabilità inferiori al 30%). Per gli atteggiamenti con percentuali di accettabilità comprese tra il 30 e il 70% i giovani evidenziano prospettive di giudizio diverse e che, quindi, non costituiscono per loro norme sociali.

Tab. 3 – Norme sociali generali e norme sociali di gruppo

		Norme sociali generali (% di critica da parte della società)		
		0-30	30-70	70-100
Norme sociali di gruppo (% di non ammissibilità da parte dei giovani)	0-30	Scaricare musica illegalmente	Accettare di lavorare senza un regolare contratto	
		<i>Norme condivise e conformi</i>	<i>Critica alla società</i>	
	30-70	Acquistare merce contraffatta Copiare agli esami	Guidare superando i limiti di velocità Imprecare o bestemmiare Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici Fumare occasionalmente marijuana Ubriacarsi in pubblico	Avere una relazione con una persona sposata <i>Trasgressione giovani</i>
	70-100		<i>Trasgressione legittimata</i>	
			Affittare abitazioni senza un regolare contratto Pagare le tasse meno del dovuto Guidare motoveicoli senza casco Parcheggiare nei posti riservati ai disabili	Dare una bustarella in cambio di un favore Avere rapporti sessuali a pagamento Imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti
			<i>Critica alla società</i>	Guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti Assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni (lavoro, sport)
				<i>Norme condivise e conformi</i>

Infine, rispetto agli atteggiamenti e potenziali comportamenti dei giovani in relazione alle norme legali si registra, come si evince nella Tab. 3, la predisposizione alla trasgressione di norme legali da parte dei giovani intervistati, con valori di alta o media trasgressione (percentuali maggiori al 70% o compresi tra 30-70%).

3.2.5 Norme sociali, norme legali e comportamenti attesi: coerenza, condizionalità, relatività

In questa parte, alla luce dell'analisi degli atteggiamenti e possibili comportamenti dei giovani rispetto alle norme legali e del rapporto di queste ultime con le norme sociali (generali e di gruppo), si porrà l'attenzione a

se e come le stesse sono in grado di influenzare il comportamento dei giovani e da cosa dipende la coerenza o meno delle stesse, basando l'ipotesi che in letteratura (si veda *supra*, capitolo Bertin) individua tre fattori rilevanti, quali: i) coerenza tra norme generali e norme del gruppo, vale a dire la dimensione universalistica delle norme sociali; ii) condizionalità, vale a dire la coerenza tra norme sociali e comportamenti; iii) relatività, in riferimento alla stabilità delle norme in relazione alle diverse caratteristiche del contesto.

Coerenza tra norme generali e norme generazionali

I dati rappresentati andrebbero analizzati proprio per cercare di capire quanto la coerenza (o meno) tra norme sociali e comportamenti possa essere, di per se, un *fattore rilevante di condizionamento* del comportamento dei giovani.

Riassumendo, per maggiore chiarezza esplicativa della traccia metodologica seguita, la Tab. 3 permette la dicotomizzazione della coerenza/non coerenza, ovvero della *compliance/non compliance*, tra le tipologie di norme sociali con le norme legali.

Avremo quindi *non compliance delle norme sociali condivise e conformi* quando la permissività sociale dei comportamenti prevale sulla natura cogente della norma e avremo *non compliance delle norme sociali riconosciute solo dal gruppo dei giovani* (critica alla società) quando i comportamenti, seppur vietati dalle norme legali, sono ritenuti accettabili da parte del gruppo giovani.

Avremo all'opposto *compliance delle norme sociali condivise e conformi* con le norme legali quando i comportamenti sono vietati dalle norme legali e disapprovati socialmente (le norme sociali confermano e rafforzano le norme legali sottostanti) e *compliance delle norme sociali riconosciute solo dal gruppo dei giovani* quando gli stessi giovani disapprovano e sono critici rispetto alla stessa società rispetto ai comportamenti vietati dalle norme legali.

Nella Tab. 4, al fine di cercare di capire se, e in che misura, la propensione ai comportamenti è legata alle norme sociali generali o di gruppo e di esplicitarne il collegamento, vengono considerate anche le due tipologie di *Trasgressione giovani* e *Trasgressione legittimata*. La prima considera i comportamenti verso cui i giovani tendono a non riconoscersi nella norma sociale dei comportamenti codificati e attesi dalla società; la seconda vede i giovani considerare alcuni comportamenti privi di normatività/proscrittività e quindi sono ritenuti ammissibili anche da parte della società.

Tab. 4 – Comportamenti espressione di norme legali e norme sociali (% intervistati che dichiarano: non mi potrebbe capitare)

	CN	TG	CS	TL	No, non mi potrebbe capitare	
<i>Non compliance</i>	Scaricare musica illegalmente	33,33	8,06	37,23	7,52	10,83
	Accettare di lavorare senza un regolare contratto	47,22	17,05	34,32	9,15	21,66
	Imprecare o bestemmiare	61,97	9,14	58,85	8,99	25,93
	Copiare agli esami	75,12	14,94	65,35	16,09	35,31
	Guidare superando i limiti di velocità	60,24	13,91	45,65	10,32	38,28
	Acquistare merce contraffatta	76,96	36,57	71,61	36,18	51,52
	Ubriacarsi in pubblico	85,29	23,42	82,08	28,72	51,93
	Affittare abitazioni senza un regolare contratto	82,15	43,42	74,92	38,73	65,31
	Fumare occasionalmente marijuana	93,35	36,36	93,79	52,49	65,59
	Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici	83,91	38,52	80,33	36,42	68,14
	Avere una relazione con una persona sposata	88,76	39,32	86,06	45,03	68,90
	Guidare motoveicoli senza casco	90,50	59,62	85,47	50,73	81,38
	Guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti	91,34	57,01	89,36	62,18	85,86
	<i>Compliance</i>	Parcheggiare nei posti riservati ai disabili	92,68	39,53	87,03	29,41
Assumere farmaci per migliorare le prestazioni (lavoro, sport)		95,18	58,56	93,36	55,77	87,79
Dare una bustarella in cambio di un favore		91,79	44,19	92,18	36,84	89,03
Pagare le tasse meno del dovuto		92,67	16,67	88,96	28,57	91,31
Imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti		96,11	64,29	97,89	73,74	91,86
Avere rapporti sessuali a pagamento		98,78	75,58	99,40	70,49	92,34
Legenda: CN Coerenza norme; TG Trasgressione giovani; CS Critica società; TL Trasgressione legittimata						

Consideriamo il comportamento relativo a norme legali classificate come compliance di “pagare le tasse meno del dovuto”. Il 91,31% dichiara di rispettare la norma; tra coloro che riconoscono anche la norma sociale (Norma condivisa e conforme e norma solo per i giovani) abbiamo una percentuale di possibilità di trasgressione del 7,33%; la percentuale di coloro che invece la riconoscono norma solo nella rappresentazione della società (Trasgressione “giovani”) o non la riconoscono affatto (Trasgressione legittimata) va dal 83,33 al 71,43%.

Consideriamo, infine, il comportamento considerato non compliance per i giovani “accettare di lavorare senza un contratto regolare”. Se il 21,66% dichiara di non accettare questo comportamento, allo stesso tempo coloro per i quali si tratta di una norma legittimata e norma solo per i giovani, e cioè rispettivamente il 52,78% e il 65,68%, potrebbero trasgredire la norma legale. Coloro i quali, infine, la ritengono norma solo da un punto di vista della società o che non la ritengono affatto norma sono ben l’82,5% e 91,85%.

I dati sono in linea con quanto emerso in letteratura (Bicchieri 2006, 2009), in relazione alla capacità direttiva delle norme sulla base del concetto di compliance e non compliance, ossia di concordanza o non concordanza tra norme sociali e norme legali. Nel caso, invece, di non concordanza tra norme sociali generali e norme sociali del gruppo, le seconde direzionano il comportamento individuale.

Condizionalità: coerenza tra norme sociali e comportamenti

Andando avanti con l’analisi del secondo fattore prima individuato, ovvero quello della condizionalità nella coerenza tra norme sociali e comportamenti, si può subito evidenziare come emergano elementi di condizionamento (Goffman, 1963). In particolare, in taluni casi l’allineamento alle norme sociali e di gruppo e quindi alle rappresentazioni sociali dei ruoli – comportamento e modo di agire in linea con quello atteso dal gruppo – prevale sulla norme legali se incoerenti con le norme sociali di gruppo; al contrario, in altri casi le norme legali hanno elevata capacità obbligatoria quando risultano coerenti con le norme sociali di gruppo.

Infine, dall’analisi di alcune variabili³⁶, attraverso una regressione logistica, si è cercato di capire se vi sono sottogruppi di giovani che possono risultare omogenei al loro interno in relazione alla cultura della legalità (tab. 5).

Dai dati della Tab. 5 emerge che la variabile “comportamento criticato dalla società” è fortemente inibitrice di alcuni comportamenti considerati, come ad esempio parcheggiare nei posti riservati ai disabili, non pagare il biglietto sui mezzi pubblici e affittare abitazioni senza contratto, rispetto a coloro che non ritengono tali condotte riprovevoli dal punto di vista della società. Quando, invece, i giovani intervistati ritengono personalmente ammissibili determinati comportamenti, il dato tende ad essere maggiore rispetto a chi non lo ritiene tale, come ad esempio pagare meno tasse del

³⁶ Presenza di una norma sociale generale, ammissibilità individuale, valori (guadagnare molto, libertà, impegno sociale, rispetto delle regole), impegno in attività di volontariato, genere.

dovuto, parcheggiare nei posti riservati ai disabili, copiare agli esami, avere rapporti sessuali a pagamento.

Tab. 5 – *Analisi logistica*

		Sig.	Exp (B)	95% CI per Exp(B)	
Acquistare merce contraffatta	Ammissibile: si	0,00	4,86	3,87	6,12
	Criticato: si	0,12	0,81	0,63	1,06
Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici	Ammissibile: si	0,00	7,03	5,44	9,08
	Rispetto della legge: importante	0,00	0,62	0,50	0,78
Pagare le tasse meno del dovuto	Ammissibile: si	0,00	6,62	4,76	9,21
	Genere: maschio	0,01	1,51	1,09	2,09
Affittare abitazioni senza un regolare contratto	Criticato: si	0,00	0,49	0,38	0,63
	Ammissibile: si	0,00	4,85	3,80	6,20
Avere rapporti sessuali a pagamento	Rispetto della legge: importante	0,08	0,83	0,67	1,02
	Ammissibile: si	0,00	16,04	8,50	30,25
Copiare agli esami	Genere: maschio	0,00	7,33	4,07	13,20
	Ammissibile: si	0,00	11,83	9,17	15,27
Fumare occasionalmente marijuana	Criticato: si	0,00	1,72	1,33	2,23
	Ammissibile: si	0,00	17,72	12,45	25,24
Assumere farmaci per migliorare le proprie prestazioni	Rispetto della legge: importante	0,00	0,56	0,45	0,71
	Criticato: si	0,28	0,81	0,56	1,18
	Ammissibile: si	0,00	12,81	8,81	18,65
	Genere: maschio	0,69	0,93	0,64	1,35
	Criticato: si	0,00	0,54	0,38	0,76
	Ammissibile: si	0,00	17,34	11,12	27,03
Parcheggiare nei posti riservati ai disabili	Rispetto della legge: importante	0,81	1,04	0,77	1,41
	Impegno sociale: importante	0,01	0,73	0,57	0,93

Se, quindi, in questi casi sembra prevalere ciò che si pensa personalmente rispetto a ciò che si ritiene pensi la società, nel caso “fumare marijuana” coloro che lo ritengono criticato dalla società hanno una possibilità due volte superiore di farlo rispetto a coloro che non lo ritengono criticato. In questo caso, il comportamento non costituisce illecito secondo le norme legali e pare un comportamento coscientemente trasgressivo. Tra le variabili considerate non è mai risultata significativa l’impegno in attività di volontariato e la classe sociale di appartenenza del nucleo familiare, mentre la variabile genere risulta significativa solo per il comportamento di avere rapporti sessuali a pagamento: i maschi lo dichiarano in misura maggiore delle femmine.

Relatività: stabilità delle norme in condizione di crisi del sistema

In quest’ultima parte si porrà l’attenzione sulla tipologia che riguarda la (relatività o) *dimensione relativa* delle norme, che tiene conto cioè della situazione e del contesto nel quale l’attore agisce. Secondo Coleman (1994)

ad esempio, il valore relativo attribuito dall'attore all'applicazione della norma sociale in un preciso contesto sociale dipende da:

- il significato simbolico sotteso al comportamento sancito dalla norma;
- la sua rilevanza nel contesto ed in riferimento agli elementi complessivi che determinano l'identità dell'individuo;
- le ripercussioni concrete della decisione di aderire o meno alla norma e le dinamiche che ne possono scaturire.

La situazione/contexto considerati e analizzati sono riferiti ad alcuni comportamenti messi in atto dagli operatori del sistema economico e che i giovani considerano come particolarmente gravi per la tenuta dello stesso. La crisi economica, come elemento che caratterizza una data situazione, è stata inserita sì come fattore giustificativo di comportamenti illegali di operatori del sistema economico ma anche e soprattutto per misurare la propensione degli intervistati a compiere determinati comportamenti. È stato, quindi, analizzato il grado di relatività/giustificazione attribuito ad alcuni comportamenti imprenditoriali sulla base della sussistenza di una crisi economica, ed è stato chiesto ai giovani intervistati: «Nei periodi di crisi le imprese adottano, talvolta, comportamenti irregolari. L'elenco sottostante ne riporta alcuni. Ti chiediamo di esprimere il tuo giudizio sull'accettabilità di ognuno di questi comportamenti (1 assolutamente inaccettabile e 7 del tutto accettabile)». Così posta, la domanda ha mirato a far emergere se la crisi viene percepita come possibile fattore di giustificazione delle azioni illegali messe in atto dalle imprese.

Le risposte sono state riaggregate in quattro tipi (tab. 6):

- *Rispetto incondizionato*: i soggetti ritengono assolutamente inaccettabili e in nessun caso giustificabili i comportamenti proposti;
- *Inaccettabilità negoziabile*: i soggetti ritengono quella particolare azione fondamentalmente inaccettabile, ma con qualche riserva. Si tratta quindi di comportamenti considerati di una gravità inferiore rispetto agli altri proposti;
- *Trasgressione giustificata*: i soggetti sono propensi a giustificare la trasgressione, ritenendola in diverso grado accettabile;
- *Completa accettabilità*: i soggetti considerano totalmente accettabile l'azione proposta.

Rispetto ai dati della tabella si può argomentare che la delocalizzazione, a cui segue la differenziazione retributiva in azienda, è in assoluto il comportamento ritenuto più negoziabile/giustificabile/accettabile. Per tutti gli altri item la maggioranza degli intervistati ha espresso una posizione di inaccettabilità, con livelli percentuali altissimi (dal 93% ad oltre l'80%) nel caso delle Infiltrazioni di organizzazioni criminali, Discriminazione per genere o razza, aprire una nuova impresa per riciclare denari sporco, non rispetto della sicurezza sul lavoro, sfruttamento del lavoratore e Inquinamento ambientale. Se, quindi, rispetto a questi ultimi comportamenti si può so-

stenere che i giovani universitari baresi sono fortemente intransigenti, lo sono un po' meno nei casi di ricorso ai paradisi fiscali e sfruttamento di posizione di monopolio, comportamenti per i quali assumono una posizione di inaccettabilità negoziabile (colonna 2).

Tab. 6 – Percezione del grado di accettabilità di alcuni comportamenti messi in atto dalle aziende in tempi di crisi (valori %)

	Rispetto incondi- zionato	Inaccetta- bilità ne- goziabile	Trasgres- sione giu- stificata	Comple- ta accet- tabilità
Evasione fiscale	63,2	24,4	10,8	1,5
Ricorso ai cosiddetti paradisi fiscali	54,1	31,9	1,9	2,0
Delocalizzazione processo produttivo	29,3	43,2	23,1	4,3
Inquinamento ambientale	83,3	13,4	1,7	1,7
Pagare una tangente	74,3	18,8	5,0	1,9
Sfruttamento posizione di monopolio	53,1	33,7	10,8	2,3
Sfruttamento del lavoratore	83,5	12,2	2,1	2,1
Discriminazione per genere o razza	88,2	6,8	2,5	2,5
Non rispetto della sicurezza sul lavoro	83,6	12,6	1,8	2,1
Differenziazione retributiva in azienda	43,3	40,7	13,9	2,1
Aprire una nuova impresa per riciclare denaro sporco	87,5	8,6	2,0	1,9
Copiare un marchio o un prodotto	64,0	28,1	6,5	1,4
Rubare informazioni segrete di un'altra impresa	56,8	32,1	9,4	1,7
Realizzare pubblicità non veritiera	61,3	31,3	6,1	1,3
Non trasparenza su informazioni e dati	65,3	28,2	5,2	1,3
Infiltrazioni di org.ni criminali nel tessu- to produttivo	93,0	4	1	2,1

Procedendo, anche in questo caso, con l'analisi di alcune variabili³⁷, si è cercato di capire se vi sono sottogruppi di giovani che possono risultare omogenei al loro interno.

La tab. 7 illustra i risultati dei modelli di regressione logistica binaria utilizzati per studiare la probabilità di considerare accettabile comportamenti irregolari adottati dalle imprese in periodi di crisi³⁸ tenendo conto dell'influenza di quattro variabili indipendenti (genere, corso di laurea, classe sociale del nucleo familiare e religiosità).

³⁷ Inquinamento ambientale, Pagare una tangente, Non rispetto delle norme di sicurezza sul lavoro, Differenziazione retributiva, Pubblicità non veritiere e Infiltrazioni di organizzazioni criminali non funzionano perché la maggior parte dichiara siano comportamenti inaccettabili. Rispettivamente: 97%, 93%, 96%, 95%, 92%, 93%.

³⁸ Evasione fiscale, ricorso ai paradisi fiscali, delocalizzazione del processo produttivo, imposizione di prezzi elevati, riciclaggio di denaro, furto di marchio/prodotto, furto d'informazioni segrete, occultamento del luogo di origine del prodotto.

Tab. 7 – Accettabilità di comportamenti irregolari delle imprese in periodi di crisi

Probabilità di considerare il comportamento accettabile		Sig.	Exp (B)	95% CI per Exp(B)	
Evasione fiscale	Genere: maschio	0,05	1,37	0,98	1,90
	Corso di laurea: Scienze Economiche e Giurisprudenza	0,02	1,46	1,05	2,03
Ricorso ai cosiddetti paradisi fiscali	Genere: maschio	0,00	1,95	1,43	2,65
	Corso di laurea: Scienze Economiche e Giurisprudenza	0,05	1,38	1,00	1,88
	Classe sociale del nucleo familiare: Impiegatizia*	0,00	0,57	0,39	0,83
	Classe sociale del nucleo familiare: Autonoma*	0,02	0,55	0,34	0,90
	Classe sociale del nucleo familiare: Operaia*	0,01	0,55	0,34	0,89
	Religione: non praticante	0,01	1,97	1,21	3,21
	Genere: maschio	0,00	1,61	1,26	2,06
Delocalizzazione del processo produttivo	Corso di laurea: Scienze Economiche e Giurisprudenza	0,00	1,64	1,28	2,10
	Classe sociale del nucleo familiare: Autonoma*	0,02	0,63	0,43	0,94
	Genere: maschio	0,00	1,86	1,35	2,55
Imporre prezzi elevati	Corso di laurea: Scienze Economiche e Giurisprudenza	0,00	1,82	1,33	2,50
	Classe sociale del nucleo familiare: Operaia*	0,01	0,49	0,29	0,83
	Classe sociale del nucleo familiare: Non occupata*	0,02	3,64	1,28	3,60
Copiare marchio/prodotto	Genere: maschio	0,00	2,25	1,68	3,01
	Religione: non praticante	0,02	1,71	1,10	2,65
	Religione: non praticante	0,04	2,87	1,03	8,02
Occultamento origine prodotto	Genere: maschio	0,00	1,80	1,28	2,52
	Religione: non praticante	0,02	1,92	1,12	3,29

I risultati indicano il genere come la variabile che influenza il maggior numero di variabili dipendenti considerate nelle analisi. Infatti, i valori dei coefficienti rivelano che i maschi hanno una maggior probabilità di considerare accettabili dei comportamenti irregolari in periodi di crisi rispetto alle femmine, in particolare, l'evasione fiscale, il ricorso ai paradisi fiscali, la delocalizzazione del processo produttivo, l'imposizione di prezzi elevati, il furto di marchio/prodotto e l'occultamento del luogo di origine del prodotto. In quest'ultimo, il coefficiente raggiunge il massimo valore osservato indicando una importante differenza di genere: la probabilità è più di due volte maggiore per i maschi che per le femmine.

Per quanto riguarda la religiosità, il non essere praticante influenza positivamente la accettabilità del ricorso ai paradisi fiscali, del furto di marchio/prodotto, del furto d'informazioni segrete e dell'occultamento del luogo

go di origine del prodotto. La sua importanza risulta evidente nel caso di furto di informazioni segrete dato che è l'unica variabile, tra quelle considerate, che determina la accettabilità del comportamento. Il rischio relativo di accettare il furto di informazioni segrete è quasi tre volte superiore per i non praticanti se confrontati con i praticanti.

Per ciò che concerne la classe sociale, il suo effetto sul fenomeno analizzato è quasi totalmente negativo quando si confrontano le diverse categorie con la categoria superiore. L'unica eccezione riguarda il riciclaggio del denaro, comportamento per il quale la probabilità di accettazione è 3,6 volte più elevata per la classe dei non occupati rispetto alla classe sociale superiore. Infine, rispetto alla variabile del Corso di studi, si è ritenuto utile effettuare un paragone tra gli studenti di economia e giurisprudenza (gruppo 1) e quelli delle altre discipline (gruppo 2) essendo i primi maggiormente proiettati nel loro futuro ad occupare posizioni e ruoli connessi con le attività professionali economiche e d'impresa. In effetti, emerge una maggiore accettabilità degli studenti del gruppo 1 (anche se non alta), in particolare dei maschi, rispetto ad evasione fiscale, ricorso ai paradisi fiscali, Delocalizzazione del processo produttivo e imposizione di prezzi elevati.

Visti i dati e la variabilità emersi attraverso la costruzione metodologica e le analisi effettuate, si può riassuntivamente considerare che per i giovani universitari baresi non vi è sempre coincidenza tra norma sociale e norma legale e che l'ambiente culturale (contesto) ne costituisce un fattore importante di spiegazione. Ad esempio, scaricare musica senza pagare è punito legalmente ma è considerato lecito secondo l'opinione della società ed è altamente diffuso tra i giovani che tendono in questo modo a modellare la propria identità in una dimensione generazionale con comportamenti di trasgressione legittimata in cui, come già visto, le norme legali e quelle sociali sono di natura *non compliance*. Allo stesso tempo ed in senso inverso, avere una relazione con una persona sposata non è punito legalmente ma è considerato come riprovevole da parte della società con norme sociali più restrittive di quelle legali. Anche i dati emersi nella tab. 6 fanno emergere che alcuni comportamenti illegali, definibili non relativi, sono considerati inaccettabili e socialmente disapprovati anche se vi è una condizione di crisi del sistema economico; altri comportamenti economici che fanno registrare una soglia inferiore al 70% e definibili *relativi*, sembrano invece essere condizionati dalla crisi economica e, infine, la crisi economica sembra soffiare sull'aumento della giustificabilità per quei comportamenti economici non illegali ma socialmente criticati.

Conclusioni

In definitiva si può considerare che la crisi economica, in una data misura emersa attraverso i dati e le analisi, soddisfa l'ipotesi della relatività e porta i giovani intervistati ad esprimere una maggiore giustificazione nella trasgressione di comportamenti illegali. I valori nel rapporto con il rispetto o la propensione a comportamenti illegali sembra offrire solo alcune spiegazioni e indubbiamente andrebbe ulteriormente approfondita e ampliata in variabili capaci di tracciare un identikit più definito tra il sottogruppo dei giovani e la cultura/propensione alla legalità. Alcune evidenze permettono di osservare come vi sia una connessione tra i giovani più orientati a valori fortemente individualistici, come prestigio sociale, benessere economico e fare carriera con una maggiore accettabilità/giustificabilità dei comportamenti illegali nel settore economico. Dall'analisi complessiva emerge una illegalità diffusa nel campo dei reati economici associativi, violazione d'ufficio e abusi, ed un coinvolgimento significativo, come attori e promotori delle stesse pratiche, dei pubblici ufficiali a danno stesso della PA. L'aumento delle pratiche illegali trova corrispondenza temporale rispetto alla crisi economica e fanno registrare un'oscillazione chiara, in negativo, dell'Indice di Qualità Istituzionale. Sembrano essere proprio questi, in conclusione, gli aspetti di maggiore interesse che portano nella direzione della riproduzione culturale di due fattori storicamente limitativi dello sviluppo e della qualità civica del Mezzogiorno, e cioè un capitale sociale che stenta a trovare una propria struttura identitaria e un sistema politico – soprattutto nella sua veste istituzionale e burocratica – che non riesce ancora a trovare, finora, i protagonisti della propria modernizzazione.

Riferimenti bibliografici

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. (2005), *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*, «Handbook of economic growth», 1, 385-472.
- Acemoglu D., Robinson J.A. (2008), *The persistence and change of institutions in the Americas*, «Southern Economic Journal», 75, 2: 282.
- ANAC, *Corruzione sommersa e corruzione emersa in Italia: modalità di misurazione e prime evidenze empiriche*, <http://www.anticorruzione.it/portal>.
- Bertin G., Pantalone M. (2016), *Culture of Legality and Transgression of Norms in University Youth*, «Italian Journal of Sociology of Education», 8, 3: 169-194.
- Bicchieri C. (2006), *The grammar of society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bicchieri C., Xiao E. (2009), *Do the right thing: but only if others do so*, «Journal of Behavioral Decision Making», 22: 191-208.
- Buzzi C., Cavalli A., De Lillo A. (eds.) (1997), *Young people towards the millennium: Fourth IARD Report on youth in Italy*, il Mulino, Bologna.
- Buzzi C., Cavalli, A., De Lillo A. (eds.) (2002), *Youth of the new century: Fifth*

- IARD Report on youth in Italy, il Mulino, Bologna.
- Buzzi C., Cavalli A., De Lillo A. (eds.) (2007), *Youth Report: Sixth IARD report on youth in Italy*, il Mulino, Bologna.
- Cesareo V. (2008), *Sociologia. Teorie e problemi*, Vita e Pensiero, Milano.
- Cohen L., Felson M. (1979), *Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach*, «American Sociological Review», 44, 4: 588-608.
- Coleman J.S. (1994), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Harvard.
- Easterly W., Levine R. (2003), *Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development*, «Journal of monetary economics», 50, 1: 3-39.
- Egger P., Winner H. (2005), *Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment*, «European journal of political economy», 21, 4: 932-952.
- Felson M., Clarke R.V. (1998), *Opportunity Makes the Thief*. Police Research Series Paper 98, Policing and Reducing Crime Unit, Research, Development and Statistics Directorate, London.
- Fisman R., Gatti R. (1999), *Decentralization and Corruption: Cross Country and Cross State Evidence*, World Bank.
- Gaynard S. (2013), *The Theory of Conditionality: An Illustration of the Place of Norms in the Field of Social Thinking*, «Journal for the Theory of Social Behaviour», 44, 2: 229-247.
- Golden M.A., Picci L. (2005), *Proposal for a new measure of corruption, illustrated with Italian data*, «Economics & Politics», 17, 1: 37-75.
- Goffman E.S. (1963), *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*, Simon & Schuster, New York.
- Grassi R. (2007), “Stili valoriali e vita scolastica”, in Cavalli A., Argentin G. (a cura di), *Giovani a scuola: un'indagine della Fondazione per la scuola realizzata dall'Istituto IARD*, il Mulino, Bologna.
- Gupta S., Davoodi H.R., Tiongson E. (2000), *Corruption and the provision of health care and education services* (No. 2000-2116), International Monetary Fund.
- Gupta S., De Mello L., Sharan R. (2001), *Corruption and military spending*, «European Journal of Political Economy», 17, 4: 749-777.
- Gupta S., Davoodi H., Alonso-Terme R. (2002), *Does corruption affect income inequality and poverty?*, «Economics of governance», 3, 1: 23-45.
- Istituto Tagliacarne (2015), *Il valore economico della legalità per la piccola e media imprenditoria italiana*, FOCUS PMI – LexJus SINACTA.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2011), *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*, «Hague Journal on the Rule of Law», 3, 2): 220-246.
- Lagravinese R. (2014), *Crisi economiche e resilienza regionale*, «EyesReg», vol. 4, 2: 48.
- Libera (2012), Associazioni, nomi e numeri contro le mafie, *Corruzione, le cifre della tassa occulta che impoverisce e inquina il paese*, <http://www.libera.it/flex/cm/pages/>
- Lundberg S. (1985), *The added worker effect*, «Journal of Labor Economics», 3, 1: 11-37.

- Martin R. (2012), *Regional economic resilience, Hysteresis and Recessionary Shocks*, «Journal of Economic Geography», 12, 1-32
- Mauro P. (1995), *Corruption and Growth*, «The Quarterly Journal of Economics», The MIT Press, 1995.
- Merton R. (1971), *Teoria e struttura sociale*, il Mulino, Bologna.
- Mintzberg H. (1985), trad. it., *La progettazione dell'organizzazione aziendale*, Bologna, Il Mulino.
- Nickell S., Layard R. (1999), *Labor market institutions and economic performance*, «Handbook of labor economics», 3, 3029-3084.
- Nifo A., Vecchione, G. (2014), *Do institutions play a role in skilled migration? The case of Italy*, «Regional Studies», 48, 10: 1628-1649.
- Lasagni A., Nifo A., Vecchione G. (2015), *Firm productivity and institutional quality: Evidence from Italian industry*, «Journal of Regional Science», 55, 5: 774-800.
- Nielsen M., Haugaard J. (2000), *Democracy, Corruption and Human Development, Approaches to Development*, University of Aarhus.
- North D.C. (1994), *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, il Mulino, Bologna.
- Papaleo A. (2013), *Corruzione, sviluppo umano ed il ruolo dell'Unione Europea*, <https://economiasocietaedintorni.wordpress.com/2013/01/28/corruzione-sviluppo-umano-ed-il-ruolo-dellunione-europea/>
- Schneider F., Kearney A. T. (2013), *The shadow economy in Europe*, Johannes Kepler Universitat, Linz.
- Tanzi V., Davoodi, H. (1998), "Corruption, Public Investment, and Growth", in Shibata H., Ihori T (eds), *The Welfare State, Public Investment, and Growth*, Springer, Tokyo.
- Thomas W.I., Znaniecki F. (1918-20), *The Polish Peasant in Europe and America*, New York, Alfred Knopf; trad. it. *Il contadino polacco in Europa e in America*, Milano, Comunità, 1968, *Introduzione* alla edizione italiana di Gallino.
- Triglia C. (1998), *Sociologia economica*, Vol. I Profilo storico, il Mulino, Bologna.
- Triglia C. (1999), *Capitale sociale e sviluppo locale*, «Stato e Mercato», 57, 419-439.
- UNODOC (2012), *United Nations Office on Drugs and Crime, Monitoring the Impact of Economic crisis on Crime*, Vienna.
- Wei S.J. (2000), *How taxing is corruption on international investors?*, «The Review of economics and statistics», 82, 1: 1-11.
- Williamson O.E. (1985), *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting* (Vol. 866), Free Press, New York.
- Rapporto Ecomafia (2017), http://www.filleacgil.net/images/Legambiente_presenta_Ecomafia_2017.pdf

6. Crisi economica e propensione all'illegalità in Campania

di Giovanni Vaia e Marco Bisogno

Introduzione

Al pari di quanto illustrato per le regioni Veneto e Puglia, anche nel caso della Campania si assume quale punto di partenza l'analisi dei dati economici di contesto e l'analisi dell'effetto della crisi su imprese e persone. La finalità è delineare le condizioni economiche e sociali nel cui ambito si configura il fenomeno dell'illegalità. In tale ottica, si intende proporre una chiave di lettura del fenomeno che valichi i confini strettamente giudiziari, offrendo una prospettiva ampia che tenga conto delle dinamiche sociali ed economiche, mediante l'analisi dei dati della *survey* sugli studenti universitari condotta nell'ateneo salernitano.

1. I segni della crisi in regione Campania

L'analisi delle cause dello sviluppo dell'illegalità e delle diverse tipologie presuppone un inquadramento del contesto economico regionale campano rispetto ai settori economici di attività delle imprese.

Un primo elemento di interesse è rappresentato dall'analisi delle principali grandezze macro-economiche ossia il PIL pro-capite regionale e il tasso di disoccupazione, calcolato su base provinciale. La tab. 1 illustra tali grandezze per il periodo 2004-2014.

La tabella evidenzia un trend lievemente crescente del prodotto interno lordo pro-capite fino al 2008. Dal 2009, a causa della crisi economico-finanziaria, il trend si inverte, toccando il punto minimo nel 2013. Specularmente, soprattutto dal 2010, si osserva un crescente tasso di disoccupazione, particolarmente significativo per le province di Napoli e Caserta. Comparando i dati, emerge una chiara differenza, essendo il PIL pro-capite campano significativamente inferiore rispetto al dato nazionale.

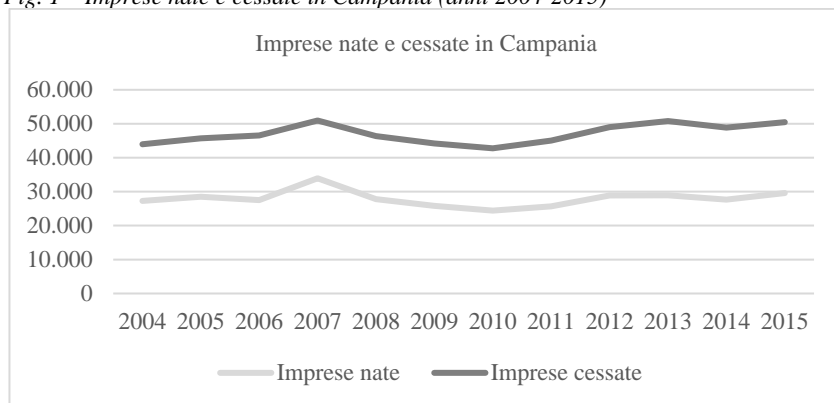
Tab. 1 – Il PIL pro-capite regionale e il tasso di disoccupazione (anni 2004-2014)

Anni	PIL pro-capite			Tasso di disoccupazione (per provincia)				
	Campania	Mezzo-giorno	Italia	Avellino	Benevento	Caserta	Napoli	Salerno
2004	16.592,6	16.686,5	25.038,8	11,20	12,66	12,13	18,61	11,40
2005	16.986,5	17.164,8	25.600,8	13,33	12,78	12,57	17,00	12,20
2006	17.620,8	17.887,7	26.502,1	10,88	10,96	9,76	14,68	11,61
2007	18.177,6	18.385,1	27.379,2	9,24	9,68	8,51	12,37	11,25
2008	18.224,7	18.482,0	27.550,6	9,72	10,05	10,43	13,95	12,34
2009	17.713,7	17.951,4	26.400,2	8,02	11,18	8,93	14,54	14,03
2010	17.457,0	17.932,2	26.818,1	11,78	11,56	10,16	15,64	13,96
2011	17.456,0	18.054,3	27.263,8	14,05	10,61	13,63	17,59	13,13
2012	17.270,0	17.898,8	26.736,6	15,30	14,59	14,10	22,54	17,50
2013	16.972,6	17.547,0	26.458,3	13,67	16,91	17,95	25,66	17,34
2014	17.053,5	17.444,9	26.655,8	16,83	16,74	21,52	24,61	17,47

Fonte: Istat

Un secondo aspetto la cui analisi è utile ai fini di un inquadramento del fenomeno investigato è l'andamento dei tassi di natalità e mortalità delle imprese. La che segue illustra tali dati per il periodo 2004-2015 (fig.1).

Fig. 1 – Imprese nate e cessate in Campania (anni 2004-2015)



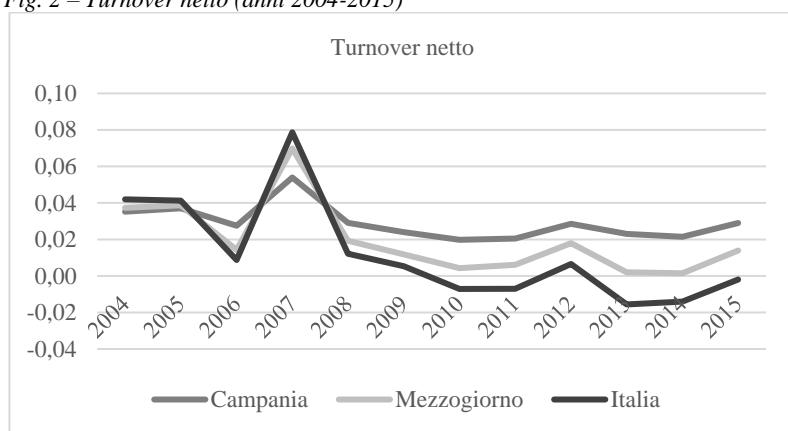
Come si può osservare, il numero di imprese cessate risulta sempre superiore rispetto al numero delle imprese nate. Inoltre, il trend è negativo in entrambi i casi negli anni della crisi (dal 2008 al 2011) e solo dal 2012 si evidenzia un'inversione di tendenza, riscontrandosi un incremento del numero di imprese nate.

Per rendere più evidente la dinamica dei tassi di natalità e di mortalità, si illustra il trend del *turnover* netto¹, comparando i dati della Campania sia

¹ Il tasso di natalità è calcolato quale rapporto tra il numero imprese nate nell'anno e il numero di imprese attive nello stesso anno. Specularmente, il tasso di mortalità è dato dal

con quelli del mezzogiorno sia con i dati nazionali. Anche in questo caso, come illustrato in fig. 2, il dato peggiora sensibilmente dal 2007 in poi, per migliorare solo nel 2012 (anche se una ulteriore flessione è osservabile negli anni immediatamente successivi). Degna di menzione è, tuttavia, la circostanza che il dato campano è migliore rispetto a quello del mezzogiorno e al dato nazionale negli anni della crisi economico-finanziaria. In termini più specifici, il turnover netto non è mai negativo.

Fig. 2 – Turnover netto (anni 2004-2015)



Un terzo dato è rappresentato dall'analisi della dinamica imprenditoriale relativamente ai diversi settori di attività economica². La tab. 2 illustra l'incidenza percentuale delle imprese attive e cessate³ (AT e CS) per i settori economici individuati dall'Istat.

La tabella evidenzia come i settori più significativi dell'economia campana siano il commercio, le costruzioni e l'agricoltura, apparendo scarsamente rilevante l'incidenza degli altri settori. Nel periodo investigato, il trend è abbastanza stabile rispetto sia alle imprese attive sia alle imprese cessate.

rapporto tra il numero imprese cessate nell'anno e il numero di imprese attive nello stesso anno. Il turnover netto è dato dalla differenza tra i due tassi.

² Le tabelle proposte nel testo si riferiscono al periodo 2009-2014. Gli anni precedenti (ossia dal 2004 al 2008) non sono stati riportati poiché la codifica dei settori di attività economiche utilizzata dall'Istat era leggermente differente, per cui i dati non sono agevolmente comparabili.

³ È opportuno precisare che il numero di imprese attive e cessate tiene conto anche dei cambiamenti di forma giuridica (per esempio, se una società di persone si trasforma in società di capitali, risulterà tra le imprese cessate del primo tipo e tra le imprese attive del secondo).

Tab. 2 – Imprese campane attive e cessate per settori di attività (val. %; 2009-2014)

Settore	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	AT	CS	AT	CS	AT	CS	AT	CS	AT	CS	AT	CS
A	15,4	14,6	15,1	13,5	14,7	16,3	14,2	16,6	13,7	13,4	13,2	11,4
B	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
C	8,9	8,0	8,8	7,8	8,7	7,1	8,6	6,1	8,5	6,2	8,4	7,4
D	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
E	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1
F	12,6	12,7	12,7	13,0	12,6	12,2	12,6	10,7	12,4	12,4	12,2	11,3
G	36,9	36,1	37,2	37,6	37,4	35,9	37,7	36,1	38,2	34,2	38,6	36,9
H	3,0	2,3	2,9	2,5	2,9	2,4	3,0	2,4	2,9	2,8	2,9	2,6
I	6,3	5,5	6,5	6,0	6,6	6,0	6,9	6,4	7,1	6,6	7,2	8,1
J	1,7	2,1	1,8	2,0	1,8	2,0	1,8	2,2	1,8	2,1	1,9	2,0
K	1,9	2,1	1,9	2,0	1,9	2,0	1,9	2,2	1,9	1,9	1,9	1,9
L	1,5	0,9	1,6	0,9	1,6	0,9	1,7	1,0	1,7	1,0	1,7	0,9
M	2,2	2,0	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,5	2,3	2,5	2,3	2,4
N	2,4	2,3	2,5	2,8	2,5	2,4	2,5	2,4	2,6	2,6	2,7	2,5
O	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
P	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,6	0,4	0,6	0,4	0,6	0,4
Q	0,8	0,5	0,8	0,4	0,8	0,4	0,8	0,4	0,8	0,5	0,8	0,3
R	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,3	1,5	1,3	1,6	1,4	1,6
S	3,8	2,9	3,8	2,8	3,8	2,8	3,8	2,6	3,8	2,8	3,8	3,2
T	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
U	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NC	0,6	6,1	0,2	4,4	0,2	5,2	0,2	6,4	0,1	8,5	0,1	6,8
Tot.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Legenda: A=Agricoltura e pesca; B=Estrazione di minerali da cave e miniere; C=Attività manifatturiere; D=Fornitura di energia elettrica, gas, vapore ecc.; E=Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione della rete fognaria; raccolta, trattamento e smaltimento di rifiuti; F=Costruzioni; G=Commercio; H=Trasporto e magazzinaggio; I=Alloggio e ristorazione; J=Servizi di informazione e comunicazione; K=Attività finanziarie e assicurative; L=Attività immobiliari; M=Attività professionali, scientifiche e tecniche; N=Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto; O=Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale; P=Istruzione; Q=Sanità e assistenza sociale; R=Attività artistiche, sportive, di intrattenimento; S=Altre attività di servizi; T=Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro; U=Organizzazioni ed organismi extraterritoriali; NC=Imprese non classificate

Fonte: Elaborazione su dati Movimprese

Tab. 3 – Imprese attive e cessate per forma giuridica (val. %; anni 2009-2014)

Anni	Società di capitali		Società di persone		Ditte individuali		Altre forme	
	AT	CS	AT	CS	AT	CS	AT	CS
2009	16,8	10,9	16,8	14,8	63,4	71,5	3,0	2,9
2010	17,2	9,9	16,6	15,6	63,2	70,3	3,0	4,2
2011	17,7	10,1	16,4	12,9	63,1	73,3	2,9	3,7
2012	18,0	10,7	16,1	13,7	63,0	71,3	2,9	4,3
2013	18,6	10,6	15,8	13,5	63,0	65,5	2,7	10,5
2014	19,4	11,6	15,4	15,7	62,6	70,8	2,7	2,0

Fonte: nostra elaborazione su dati Movimprese (anni 2009-2014)

Un ulteriore elemento di interesse è rappresentato dall'articolazione delle attività imprenditoriale per forma giuridica, ossia società di capitali (SC), società di persone (SP), ditte individuali (DI) e altre forme (AF), distinte in attive (AT) e cessate (CS), come illustrato in tab. 3.

La forma giuridica prevalente è l'impresa individuale, rispetto sia alle unità attive sia alle unità cessate. Dal 2009 al 2014, inoltre, si osserva un lieve incremento dell'incidenza percentuale delle società di capitali.

In termini più analitici, rispetto alle imprese attive, si illustra altresì l'articolazione per forma giuridica rispetto ai settori di attività (tab. 4).

Tab. 4 – Imprese campane attive per forma giuridica e settore di attività (val. %)

Set- tore	2009				2010				2011				2012				2013				2014			
	SC	SP	DI	AF	SC	SP	DI	AF	SC	SP	DI	AF	SC	SP	DI	AF	SC	SP	DI	AF	SC	SP	DI	AF
A	1,2	1,2	23	7,2	1,3	1,2	23	7,0	1,3	1,3	22	6,7	1,3	1,4	21	6,7	1,3	1,5	21	6,5	1,3	1,5	21	6,5
B	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
C	15	12	6,6	4,7	15	12	6,4	4,5	14	12	6,3	4,5	14	12	6,3	4,5	14	12	6,2	3,9	14	12	6,1	3,9
D	0,3	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,2	0,3	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,0	0,2
E	0,5	0,2	0,1	0,9	0,5	0,2	0,1	0,9	0,5	0,2	0,1	0,9	0,5	0,2	0,1	0,9	0,5	0,2	0,1	0,9	0,6	0,2	0,1	0,9
F	20	11	10	30	20	11	10	30	20	11	10	29	20	11	10	29	19	10	10	26	19	10	10	25
G	29	39	40	4,1	29	39	40	4,1	29	39	41	4,0	29	39	41	4,2	30	39	42	4,9	30	39	43	4,4
H	3,9	3,3	2,3	8,7	3,9	3,3	2,3	8,8	4,0	3,3	2,2	9,2	4,1	3,3	2,3	9,3	4,1	3,3	2,2	8,7	4,1	3,3	2,2	9,0
I	5,7	13	4,9	1,4	5,7	14	5,1	1,5	5,9	14	5,2	1,6	6,1	14	5,4	1,7	6,3	15	5,6	1,8	6,6	15	5,8	2,0
J	3,5	2,1	1,1	2,8	3,5	2,2	1,2	2,8	3,5	2,1	1,2	3,0	3,5	2,1	1,3	3,0	3,4	2,1	1,3	3,2	3,5	2,0	1,3	3,2
K	1,6	1,8	2,0	0,9	1,6	1,8	2,1	0,9	1,6	1,7	2,1	0,8	1,4	1,7	2,1	0,8	1,4	1,6	2,2	0,8	1,3	1,5	2,2	0,7
L	5,8	2,0	0,3	0,8	5,9	2,1	0,3	0,8	6,0	2,1	0,3	0,7	6,0	2,1	0,3	0,7	6,0	2,2	0,3	1,6	5,9	2,3	0,4	0,7
M	4,4	2,5	1,3	6,0	4,5	2,5	1,3	6,2	4,5	2,5	1,4	6,7	4,6	2,5	1,4	6,7	4,6	2,4	1,4	7,2	4,6	2,4	1,4	7,2
N	3,7	3,2	1,6	8,3	3,7	3,2	1,6	8,3	3,7	3,2	1,7	8,5	3,7	3,1	1,7	8,5	3,7	3,1	1,8	8,6	3,8	3,1	1,9	9,2
O	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
P	0,8	0,7	0,3	4,5	0,8	0,8	0,2	5,0	0,8	0,8	0,2	5,4	0,8	0,8	0,2	5,5	0,8	0,8	0,2	6,1	0,8	0,8	0,2	6,5
Q	1,4	1,7	0,0	7,6	1,4	1,7	0,0	8,2	1,4	1,7	0,0	8,5	1,4	1,7	0,0	8,6	1,4	1,7	0,0	9,4	1,3	1,7	0,1	9,8
R	1,5	1,5	0,8	4,3	1,5	1,6	0,8	4,6	1,6	1,6	0,9	4,9	1,6	1,6	0,9	5,1	1,7	1,6	0,9	5,4	1,9	1,6	0,9	5,8
S	1,0	3,0	4,7	3,6	1,1	3,1	4,7	3,8	1,0	3,2	4,8	4,0	1,1	3,2	4,8	3,9	1,1	3,2	4,8	3,7	1,1	3,1	4,8	3,8
T	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
U	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NC	1,3	1,2	0,2	3,8	1,3	1,2	23	7,0	1,3	1,3	22	6,7	1,3	1,4	21	6,7	1,3	1,5	21	6,5	1,3	1,5	21	6,5

Legenda: A=Agricoltura e pesca; B=Estrazione di minerali da cave e miniere; C=Attività manifatturiere; D=Fornitura di energia elettrica, gas, vapore ecc.; E=Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione della rete fognaria; raccolta, trattamento e smaltimento di rifiuti; F=Costruzioni; G=Commercio; H=Trasporto e magazzinaggio; I=Alloggio e ristorazione; J=Servizi di informazione e comunicazione; K=Attività finanziarie e assicurative; L=Attività immobiliari; M=Attività professionali, scientifiche e tecniche; N=Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto; O=Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale; P=Istruzione; Q=Sanità e assistenza sociale; R=Attività artistiche, sportive, di intrattenimento; S=Altre attività di servizi; T=Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro; U=Organizzazioni ed organismi extraterritoriali; NC=Imprese non classificate

Fonte: nostra elaborazione su dati Movimprese (anni 2009-2014)

2. Crisi e pratiche di illegalità in Campania

In un precedente capitolo, è stata affrontata la tematica del rapporto tra sviluppo economico e fenomeni illegali, analizzando il rapporto che questi ultimi possono esercitare sul primo. In particolare, è stata evidenziato che l'attività economica, quando è svolta con modalità illecite e criminali, contravviene alla propria finalità sociale, alterando le regole concorrenziali e distorcendo i meccanismi di funzionamento del mercato. Tale dinamica

perversa risulta accentuata qualora l'attività criminale assuma le vesti di "mafia imprenditrice", secondo la felice definizione di Arlacchi (2007).

Sulla base dell'analisi teorico-concettuale condotta in precedenza, in questo paragrafo si intende analizzare l'andamento delle attività illegali e mafiose nella regione Campania. In particolare, l'attenzione sarà focalizzata sulle diverse pratiche illegali e sui principali reati connessi all'esercizio di attività economiche illegali e/o mafiose, ossia:

- omicidi volontari;
- furti;
- estorsione;
- contrabbando;
- contraffazione di marchi e prodotti industriali;
- riciclaggio e impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita;
- usura;
- associazione per delinquere;
- associazione di tipo mafioso.

La tab. 5 illustra il trend di tali reati nel periodo 2004-2015.

Tab. 5 – Delitti denunciati dalle forze di polizia all'autorità giudiziaria

Reati	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Omicidi volontari	178	128	140	152	76	104	62	61	89	77	67	107
Furti	11457	11571	12063	11856	2699	9640	9268	10204	10510	10653	10821	11229
Estorsioni	1	1	5	8	1	2	2	5	5	9	2	4
Estorsioni	908	956	1102	1230	343	279	1021	1070	1050	1005	1124	1277
Contraffazio- ne	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	1.887	1.440	905	885	925	1.120
Riciclaggio	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	187	167	260	212	207	265
Usura	46	72	60	73	10	82	65	64	73	62	69	77
Associazione per delinque- re	131	197	153	128	131	51	83	116	146	86	115	119
Associazione di tipo mafio- so	25	58	53	54	71	14	48	37	29	30	32	42

In valore assoluto, il numero più elevato di reati è rappresentato dai furti, rispetto ai quali si osserva un trend abbastanza costante, con una lieve flessione tra il 2008 e il 2010. Degni di menzione sono anche i reati di contraffazione, che nel territorio campano sembrano assumere particolare rilievo. Inoltre, si osserva un costante aumento dei reati di riciclaggio: il fenomeno del "money laundering" è purtroppo uno degli aspetti più diffusi e, al contempo, più dannosi per l'economia, poiché altera palesemente le regole del gioco, distorcendo i meccanismi concorrenziali a base del funzionamento del mercato.

Per quanto concerne le estorsioni, si tratta di un fenomeno molto radicato in Campania sin dal sedicesimo secolo. Un recente studio (Frazzica et al., 2016) evidenzia come almeno il 30% degli imprenditori in Campania abbia ricevuto almeno un tentativo di estorsione. Inoltre, come osservato da Scaglione (2016), in Campania, soprattutto nelle province di Caserta e di Napoli, l'estorsione è spesso collegata al reato di usura, che si configura quale primo passo per imporre il pagamento di somme periodiche a vantaggio delle organizzazioni criminali.

È stato, altresì, osservato che la concessione di prestiti (non necessariamente a tassi usurari) può anche rappresentare un utile strumento di *money laundering* (Scaglione, 2016). In questa prospettiva, si può anche affermare che l'estorsione rappresenti un tratto caratteristico e distintivo della camorra, mentre il pieno controllo del territorio, inteso in senso ampio, sembra essere uno dei tratti distintivi della mafia siciliana (Di Gennaro, 2016). A tale riguardo, come l'indagine condotta da Pantalone (*supra*) evidenzia, il numero di reati di estorsione, usura e contraffazione è sensibilmente più elevato in Campania rispetto ad altre regioni dove il fenomeno mafioso è storicamente presente e radicato, quali la Sicilia, la Calabria o la Puglia.

Tuttavia, è arduo proporre generalizzazioni e confronti rispetto a un fenomeno che risulta molto variegato e complesso, talvolta risultando collegato a fattori di tipo geografico. In effetti, le associazioni criminali di stampo mafioso (camorristico) in Campania sono diversificate: mentre in alcuni casi (es. i "Casalesi") la struttura organizzativa è simile a quella della mafia siciliana, in altri casi si configurano clan di più ridotte dimensioni, tra loro federati, che esercitano forme di controllo in aree differenti. Inoltre, una comprensione adeguata dell'incidenza che il fenomeno camorristico esercita sulle attività economiche in Campania richiede che si distinguano il modello "predatorio" e il modello di "business". Mentre il primo è una manifestazione tipica della criminalità organizzata campana, essendo largamente basato su usura ed estorsioni (Di Gennaro, 2016), il secondo adotta su vasta scala *anche* forme di attività economica almeno formalmente legali, avendo lo scopo di rimettere in circolo "danaro sporco".

Quale che sia la modalità di espressione dell'agire delle organizzazioni camorristiche, la percezione delle famiglie del rischio di criminalità nella zona in cui vivono è mediamente molto elevato. In tale ottica, la tab. 6 illustra tale dato per il periodo 2005-2013⁴, ponendo a confronto la Campania, il Mezzogiorno e l'Italia.

⁴ Il dato relativo al 2004 non è disponibile in quanto l'indagine ha subito un cambiamento del periodo di rilevazione da novembre 2004 a febbraio 2005.

Tab. 6 – Percezione del rischio di criminalità (anni 2005-2013)

Anni	Campania	Mezzogiorno	Italia
2005	52,6	29,7	29,2
2006	51,4	32,1	31,9
2007	53,9	33,8	34,6
2008	53,9	35,3	36,9
2009	48,9	29,2	29,7
2010	40,2	26,5	27,1
2011	45,4	26,7	26,6
2012	38,7	25	26,4
2013	36,1	28,1	31

Fonte: Istat

Come si può agevolmente notare, la percezione del rischio di criminalità in Campania è sensibilmente più elevata sia rispetto al dato del mezzogiorno sia rispetto al dato nazionale. Ciò evidenzia come la criminalità, ordinaria e organizzata, abbia un significativo impatto sulla vita delle famiglie, che avvertono il territorio in cui vivono come altamente rischioso.

L'aspetto positivo, che merita di essere rimarcato, è che il contrasto all'illegalità, in particolare alle attività criminali di stampo mafioso, si è intensificato negli ultimi anni. L'attività svolta dalla più volte citata ANBSC (Agenzia Nazionale per l'amministrazione e la destinazione dei Beni Sequestrati e Confiscati alla criminalità organizzata) ha condotto a un progressivo aumento sia delle aziende sia dei beni immobili confiscati, come illustrato dalla tab. 7.

Tab. 7 – Campania. Beni confiscati per tipologia e provincia al 21.05.2017

Provincia	Aziende	Immobili	Totale
Caserta	112	711	823
Benevento	10	55	65
Napoli	346	2.096	2.442
Avellino	5	131	136
Salerno	98	544	642
Campania	571	3537	4108

Fonte: elaborazione propria su dati ANBSC

3. La cultura di legalità e illegalità in Campania

3.1 Le caratteristiche dell'illegalità

Quando si parla di legalità e illegalità, si pensa subito a concetti riguardanti il rispetto, nel primo caso, e la violazione, nel secondo, di regole, di norme imposte a tutti. Solitamente, questi termini sono associati a determinate tipologie comportamentali, di *modus operandi* adottati dai cittadini nelle più svariate attività e in molteplici ambiti (tributi, ambiente, econo-

mia, sociale, ecc.). Spesso, illegalità diviene sinonimo di criminalità e la regione Campania è tradizionalmente considerata una delle regioni italiane che ne detiene il più alto tasso. Questa assume differenti forme: vi è la presenza di criminalità di carattere camorristico, la scarsa credibilità e corruzione delle pubbliche istituzioni e la criminalità considerata “più comune”.

Secondo quanto riportato dal rapporto Unioncamere 2015⁵ in riferimento all’illegalità nel sistema economico italiano, si evince come già nel biennio 2010-2012, nel Mezzogiorno crescono molto più velocemente rispetto al resto della nazione, omicidi, minacce di attentati, attività tipicamente di stampo mafioso, quali riciclaggio, contrabbando, usura. In Campania (così come anche in Basilicata), nuove forme di criminalità organizzata si vanno a creare o mutare molto rapidamente e il Mezzogiorno soffre di un “ritardo nello sviluppo” strettamente correlato all’alto tasso di criminalità. Ne è un valido esempio la corruzione, spesso legata a profitti indebiti che non vanno di certo a favorire e incrementare in alcun modo l’interesse delle imprese. Questo porta, nel lungo periodo, a una regressione del benessere economico e a una “minore sensibilità del ciclo economico” e di “creazione di ricchezza”.

Secondo il Rapporto Unioncamere Campania 2016⁶, in relazione ai reati di tipo economico, si nota come la Campania (nel 2014) incida per il 17% del totale dei reati denunciati a livello nazionale a fronte di una media italiana di 3 punti percentuale inferiore (14%): questi reati in Campania, nel 2014, crescono dell’1,9% dimostrando una situazione di illegalità economica che fa soffrire questi territori influenzando negativamente la sicurezza del mercato e l’efficienza dei sistemi produttivi. Nel Rapporto Unioncamere si evince che tutto ciò sembra essere una conseguenza di «processi di contaminazione virale che evolve sfruttando principali assi di comunicazione (le infrastrutture) e attrazione mediante *assets* che consentono un facile riciclo [...] o mercati caratterizzati da modesto controllo sociale ed economico (es. grandi bacini demografici, aree rurali, aree ad elevati indici di vecchiaia)». Inoltre, è utile precisare che queste forme d’illegalità tendono a essere maggiormente concentrate in determinate aree metropolitane del Centro Sud, nei porti, in territori con difficoltà e, senza dubbio, in quei luoghi che tradizionalmente ospitano organizzazioni criminali. A tal proposito, le province campane si trovano in vetta alla classifica delle province con minor sicurezza di mercato, Napoli *in primis* (mentre le altre province si trovano a partire dal diciottesimo posto della classifica sebbene siano pur sempre considerate a “bassa sicurezza”). Avellino risulta avere un indice in linea con la media nazionale ed è la provincia campana che può vantare maggiore sicurezza in relazione alle altre province campane.

⁵ <http://www.csr.unioncamere.it/P42A1774C580S370/I-fenomeni-illegali-e-la-sicurezza-percepita-all-interno-del-sistema-economico-italiano.htm>

⁶ http://www.av.camcom.gov.it/files/Statistica/Rapporto_Campania_2016.pdf

Secondo il rapporto di Unioncamere 2016 le provincie italiane con sicurezza minore sono, infatti, prettamente localizzate nel Mezzogiorno in prevalenza dove è maggiore la presenza mafiosa. A conferma di questo, viene riportato nella Relazione Annuale 2016 redatta dalla Direzione Nazionale Antimafia e Antiterrorismo, come, di fatto, «in alcuni comuni della Campania la Camorra è totalizzante. Laddove i corpi intermedi sono molli, la camorra è la reale padrona del territorio: sceglie amministratori pubblici, individua l'impresa vincente, gestisce i rapporti sociali»⁷. Unioncamere ha inoltre condotto, nel 2014, un'interessante indagine coinvolgendo 2000 imprese italiane al fine di indagare la loro percezione della criminalità. Solo il 20,5% degli intervistati dichiara l'effettiva presenza d'intimidazioni e minacce in ambito industriale volti a limitare la libertà d'impresa; questa quota aumenta (24,6%) per le aziende del Mezzogiorno. Le attività illegali dominanti sono la corruzione (secondo i 2/3 del campione su cui si è indagato) seguita da frodi finanziarie e lavoro in nero. Questa notevole percentuale riguardante la corruzione influisce abbastanza negativamente sulla motivazione e la volontà degli imprenditori di fare business, di investire e/o crescere nel territorio costituendo un vero e proprio deterrente.

Rispetto, invece, ai settori percepiti più influenzati dalla criminalità, secondo l'indagine di Unioncamere, si trovano al primo posto l'edilizia (ritenuta tale da più del 60% del campione intervistato) seguita dal settore dei lavori pubblici (61,3%). In aggiunta, è purtroppo tristemente noto il primato della regione Campania per l'ecomafia: secondo il Rapporto Ecomafia 2016⁸, redatto da Legambiente, questa regione occupa i primi posti della classifica per illegalità ambientale (conta il 15,6% dei reati accertati in Italia, numero in aumento rispetto all'anno precedente) sia per cicli illegali del cemento, sia per quelli relativi ai rifiuti e incendi. La provincia maggiormente colpita è Napoli, seguita da Salerno.

Volendo, quindi, soffermare l'attenzione in particolare su quella che potrebbe essere definita una fra le maggiori cause d'illegalità in Campania, è interessante citare quanto riporta il famoso professore Marc Monnier nel suo volume «La camorra. Notizie storiche raccolte e documentate», scritto nel lontano 1863. È utile ritornare sulle righe scritte da Monnier per poter interpretare meglio il sedimentarsi della camorra e dell'illegalità più in generale nei territori campani. Egli descrive in modo realista e semplice l'organizzazione mafiosa soffermandosi sulla domanda «quando il diritto del più forte regna in qualche luogo, a chi dobbiamo attribuirne la colpa? A chi lo impone, o a chi lo sfrutta? No: a chi lo tollera e lo subisce». In modo

⁷ Direzione Nazionale Antimafia e Antiterrorismo, Prot. 12720/2017/PNA. Relazione annuale sulle attività svolte dal Procuratore nazionale e dalla Direzione nazionale antimafia e antiterrorismo nonché sulle dinamiche e strategie della criminalità organizzata di tipo mafioso nel periodo 1° luglio 2015 – 30 giugno 2016, 12 Aprile 2017.

⁸ <https://www.legambiente.it/contenuti/dossier/rapporto-ecomafia-2016>

assai risolutivo, Monnier illustra dunque il popolo campano che a suo dire «ha pregi veri e talune virtù [...] così il sentimento della famiglia, il rispetto ai vecchi, la venerazione filiale [...] la veemenza negli affetti, la cieca devozione per gli amici, la tenacità negli amori [...] la carità infine sotto tutte le forme ...», un popolo che a detta di Monnier ha subito negli anni un progresso intellettuale ma che dopo la Restaurazione subì una netta riduzione di vitalità e un aumento generale di timore soprattutto verso il potere, soprattutto durante il periodo storico in cui la Campania faceva parte del ben noto Regno delle Due Sicilie. «Il male è la paura», la «debolezza del potere» e in questo panorama la camorra è già una fedele alleata del regno, impera nei territori campani ed è «spesso usata sotto i Borboni fino al 1848 [...] d'altra parte essi (camorristi) rendevano servigiù alla polizia: vuole anche che ne facessero parte» e si arricchivano in particolare con i poveri poiché li tenevano intrappolati facendo leva sui loro bisogni e le loro primarie necessità. Similmente agisce tutt'oggi quest'organizzazione, capace di operare strategicamente su più mercati, su più fasce sociali facendo leva su molteplici relazioni di potere non solo di carattere coercitivo, bensì anche consensuale, spesso godendo di una forte legittimazione sociale e l'appoggio di attori esterni all'organizzazione criminale stessa, che rivestono ruoli rilevanti nella società, detenendo specifici poteri (Di Gennaro, Pizzuti, 2009).

Purtroppo è la tolleranza dei sistemi illegali, la tacita legittimazione di azioni mafiose e irregolari, insieme a una poco efficace opposizione alle violazioni di legge, che ci fa apparire la camorra come qualcosa d'interno alla stessa società che l'ha prodotta (Consiglio, 2005) e assai difficile sia da contrastare sia da debellare. Probabilmente non funzionerebbe o non sarebbe sufficiente una mera attività punitiva per contrastare l'illegalità ma, forse, sarebbe più efficace un insieme di strategiche mosse di intervento che facciano leva sull'educazione alla legalità, da concepire come utile arma di prevenzione (Esposito, 2004). Di Fiore (2016) afferma che «La camorra è anche cultura sociale deteriore. Sottocultura, se si vuole», non per niente essa detta veri e propri «valori» a una fetta della società napoletana, educando alla cultura dell'illegalità e facendo leva sulle «proprie» leggi a violazione di quelle statali, trasmettendo, talora, l'idea che questo giovi a chi segua il *diktat mafioso*, spesso con l'ideale, il desiderio, la speranza, la promessa di ricchezza, benessere e potere. «Il risultato è una contiguità tra sentire popolare e sistema camorristico talmente stringente da giustificare i comportamenti delinquenziali perché risultano omogenei ai valori sociali» in cui la camorra è riuscita a «produrre cultura, miti e idee estrapolando alcuni valori cardine delle culture campane [...] impossessandosene per distorcerli e strumentalizzarli» (Di Giunta, Lo Verso, 2010) ed è proprio sul consenso e sulla sua credibilità che essa fa leva e, tristemente, ancor oggi si

fa strada contribuendo a far nascere nelle persone percezioni altamente distorte del concetto di legalità e giustizia, di stato e istituzioni.

3.2 *La cultura della legalità nei giovani universitari salernitani*

Al fine di fornire un'analisi più dettagliata del contesto in cui alcune specifiche dinamiche prendono parte, risulta interessante focalizzarsi sulla cultura della legalità che contraddistingue i giovani studenti universitari salernitani, così come è stato fatto per i giovani studenti veneti dell'Università Ca' Foscari di Venezia e i colleghi pugliesi dell'Università Aldo Moro di Bari. Attraverso l'interpretazione dei dati della *survey* condotta, è possibile avere un'idea sugli effettivi comportamenti degli studenti salernitani, influenzati da norme sociali (atteggiamenti socialmente accettati) e norme legali (leggi) e la percezione che questi hanno del loro modo di comportarsi.

3.2.1 Norme sociali, norme legali e comportamenti attesi

Norme legali e sociali influenzano gli atteggiamenti e i comportamenti dei giovani studenti universitari salernitani, così come succede per i veneti e i pugliesi. Di seguito si propone l'analisi dei dati raccolti su un panel di 1315 giovani studenti dell'Università degli Studi di Salerno e si analizza se e quanto i loro comportamenti sono collegati a norme sociali generali o di gruppo. Riprendendo il concetto di norme sociali generali, si chiarisce, come già affermato in precedenza, che esse si riferiscono a quei comportamenti che la società ritiene corretti e si aspetta dai cittadini. Norme sociali di gruppo stanno, invece, a indicare comportamenti attesi secondo il gruppo dei giovani intervistati.

Nella tab. 8 si mostrano in colonna: “*norme condivise conformi*” (comportamenti ritenuti norme sociali sia dalla società sia dal gruppo di giovani), “*critica alla società*” (comportamenti ritenuti norme sociali solo da parte dei giovani ma non dalla società come viene da loro rappresentata), “*trasgressione 'giovani'*” (comportamenti che sono ritenuti norme sociali generali – secondo i giovani – ma non sono espressione di norme legali, i giovani sono consapevoli che la società disapprova questi ma il loro gruppo è forte e questi divengono un loro fattore identificativo), “*trasgressione legittimata*” (non sono ritenute norme né per il gruppo di giovani né per la società e sono comportamenti legittimati da entrambi). A seguire in riga si hanno “*compliance*” e “*non compliance*” in riferimento rispettivamente alla concordanza o non concordanza (fra norme sociali e norme legali).

Tab. 8 – Comportamenti espressione di norme legali e norme sociali

	Norme condivise e conformi	Critica alla società	Trasgressione giovani	Trasgressione legittimata	% del campione (non mi potrebbe capitare)	
<i>Non compliance</i>	Scaricare musica illegalmente	30,0%	34,5%	6,8%	6,7%	9,4%
	Acquistare merce contraffatta	80,6%	74,6%	30,1%	33,6%	50,5%
	Accettare di lavorare senza un regolare contratto	51,5%	36,1%	15,7%	9,3%	22,2%
	Copiare agli esami	74,2%	66,0%	25,6%	21,5%	41,3%
	Non pagare il biglietto sui mezzi pubblici	76,8%	79,3%	40,8%	31,8%	65,4%
<i>Compliance</i>	Dare una bustarella in cambio di un favore	91,9%	89,5%	38,5%	47,5%	86,6%
	Imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti	95,6%	93,7%	63,5%	73,2%	88,3%
	Guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti	92,0%	87,0%	28,6%	40,0%	89,6%
	Pagare le tasse meno del dovuto	92,2%	92,5%	57,6%	71,2%	87,7%
	Guidare motoveicoli senza casco	87,5%	85,9%	37,7%	49,2%	78,7%
Parcheeggiare nei posti riservati ai disabili	94,2%	87,2%	38,9%	36,2%	88,3%	

Ponendo l'attenzione ai dati, essi mostrano, come accade in Veneto e Puglia, che i giovani salernitani non dimostrano una disponibilità a mettere in campo comportamenti illegali come nel caso di “accettare di lavorare senza un regolare contratto”, mentre nel gruppo dei comportamenti *non compliance* i giovani sono abbastanza divisi sull’“acquistare merce contraffatta” oppure “non pagare il biglietto sui mezzi pubblici”, in cui si trovano abbastanza incerti nel rispetto/non rispetto delle norme legali.

In effetti, gli studenti salernitani sono notevolmente orientati al rispetto delle norme legali e alla critica verso la società per quanto riguarda il gruppo dei comportamenti *compliance*. “Dare una bustarella in cambio di un favore”, “imbrattare edifici e spazi pubblici con scritte e graffiti”, “guidare sotto effetto di alcol e sostanze stupefacenti”, “pagare le tasse meno del dovuto”, “parcheeggiare nei posti riservati ai disabili” sono comportamenti rifiutati dai giovani i quali dichiarano di aderire alle norme legali con tassi che vanno dall’86 all’89%. La percentuale più bassa (78,7%) riguarda la

guida di motoveicoli senza casco, comportamento tradizionalmente accettato e tollerato anche dalle istituzioni, mentre il comportamento non accettato dalla maggior parte degli studenti intervistati (89,6 %) è la guida sotto effetto di alcool e sostanze stupefacenti, che è per il 92% di loro un comportamento ritenuto norma sociale sia per la società sia dal punto di vista del gruppo di giovani.

Come anticipato, questi atteggiamenti verso la legalità subiranno delle variazioni quando questi giovani si troveranno a valutare costi e benefici e a far fronte a trappole d'inefficienza generate da mercati (primo quello del lavoro) in cui le regole della concorrenza risulteranno alterate.

3.2.2 Gli atteggiamenti dei giovani universitari salernitani rispetto ai valori

Si è poi analizzato, l'ambito dei valori e delle norme morali che contraddistinguono i giovani studenti universitari salernitani. Dall'analisi dei dati dell'indagine emerge che per loro, così come per i "colleghi" veneziani e baresi, al primo posto per importanza ci sono la famiglia, la libertà e l'istruzione, seguiti da amore autorealizzazione e amicizia. I due valori ritenuti in assoluto più importanti sono proprio la famiglia e la libertà.

L'idealtipo, sommando i risultati raccolti, è un giovane che mette in primo piano i valori della famiglia e crede fermamente nella libertà (in percentuale perfino maggiore rispetto all'idealtipo veneziano e barese) dando molto valore all'istruzione, mettendo l'autorealizzazione davanti all'amore, come accade per l'idealtipo barese, a differenza però dei veneziani che li pongono allo stesso piano. Come per gli altri gruppi analizzati, egli è distante dalla politica e dalla religione e pone il divertimento al di sopra del "guadagnare molto" e del godimento di "prestigio sociale". Dominano anche per gli studenti salernitani valori di tipo "individualistico soft" come la libertà e l'autorealizzazione e di tipo "collettivismo soft", quali sicurezza e rispetto delle regole.

3.2.3 Relatività: stabilità delle norme in condizione di crisi del sistema

Una successiva analisi è stata svolta in merito alla dimensione "relativa" delle norme all'intero del contesto in cui si attuano i comportamenti. In particolare sono state analizzate alcune propensioni o posizioni comportamentali dei giovani universitari nei confronti degli attori del sistema economico. Questo tema si collega alla crisi economica che, come già anticipato in precedenza, ha influenzato molte pratiche illegali, contribuendo al deterioramento del sistema economico.

Come afferma Becker (1968, p. 176): «*some persons become 'criminals', there, not because their basic motivation differs from that of other persons, but because their benefits and costs differ*». Anche l'indagine sul panel dei giovani salernitani, così come nelle altre regioni oggetto d'indagine, conferma la tendenza a considerare particolarmente gravi alcuni comportamenti d'impresa per la tenuta del sistema economico e produttivo, che però si attenua, ossia esiste una maggiore propensione alla loro giustificazione, in condizioni di crisi economica del sistema.

Analizzando i dati raccolti in merito alla percezione del grado di accettabilità da parte dei giovani studenti di alcuni comportamenti adottati dalle aziende in situazione di crisi, si evince che la maggior parte di loro sono molto d'accordo nel ritenere assolutamente inaccettabile e in nessun caso giustificabile l'infiltrazione di organizzazioni criminali nel tessuto produttivo (in vetta alla classifica), l'aprire una nuova impresa per riciclare denaro sporco, la discriminazione per genere o razza e inquinare l'ambiente, con una percentuale che va dall'83% all'91,70%. Si trovano invece in netta minoranza percentuale nel giudicare assolutamente inaccettabili e non giustificabili comportamenti come la delocalizzazione del processo produttivo, lo sfruttamento della posizione di monopolio e la differenziazione retributiva in azienda (percentuali dal 32% al 53,60%); comportamenti per i quali gli studenti si trovano divisi nel ritenerli in tal modo o comunque inaccettabili ma considerati di gravità inferiore rispetto agli altri. Differenziazione retributiva si trova, infatti, al primo posto come comportamento ritenuto più negoziabile, mentre la delocalizzazione del processo produttivo il più giustificabile (ossia, gli intervistati sono propensi a giustificare la trasgressione ritenendola in un certo grado accettabile) e accettabile. In aggiunta, gli studenti salernitani sono meno intransigenti, così come i veneziani e i baresi, su comportamenti legati al fisco, come evasione fiscale e ricorso a paradisi fiscali.

In estrema sintesi, i risultati raccolti sul panel salernitano sono nettamente in linea con quanto emerso dai dati raccolti dalla stessa *survey* presso l'ateneo veneziano e barese.

Conclusioni

I dati presentati in questo capitolo conducono a due riflessioni.

La prima riguarda l'effetto della crisi sul tessuto economico. La crisi ha avuto e continua ad avere effetti dirompenti sull'ambiente economico senza avere confini di settore e geografici. In regioni con una tradizione mafiosa più attenuata crea le condizioni per una maggiore presa e radicamento, utilizzando varchi negli ambienti "buoni" come quello delle professioni; nelle regioni invece con un sistema mafioso fortemente integrato, la crisi fa am-

plicatore. Povertà, disoccupazione, carenza di servizi sono l'humus dove la malavita cresce e prospera, senza barriere geografiche e culturali. Ovviamente nelle regioni ad alta intensità criminale, si sono oramai generati dei circoli viziosi dove è difficile fare impresa in modo sicuro e competere con gli stessi meccanismi di mercato. La rottura di questi meccanismi viziosi potrebbe ridare ossigeno a una rinnovata imprenditorialità, che subisce gli effetti della crisi "moltiplicati" (aumentati) dall'elemento criminalità.

La seconda riflessione riguarda i giovani. In potenza, sebbene cresciuti in territori culturalmente caratterizzati da sistemi mafiosi o camorristici, rifiutano, come i colleghi del nord-Italia, comportamenti illeciti e/o illegali sia a livello sociale che professionale. Il passaggio dal pensiero all'azione li costringerà poi a sopravvivere in un sistema fatto di compromessi, di connivenza, di illegalità.

La buona notizia è che esiste un tessuto imprenditoriale sano, capace di uscire dalla crisi "aumentata", e di una futura classe professionale orientata a lavorare e rischiare in un mercato non distorto da pratiche illegali. Resta come al solito alle istituzioni pubbliche l'opportunità per creare questi presupposti e rilanciare un sano rapporto, non più inquinato, tra pubblico/istituzioni/politica, imprenditoria e società (in particolare i giovani!).

Riferimenti bibliografici

- Arlacchi P. (2007), *La mafia imprenditrice*, Il Saggiatore, Milano.
- Consiglio A. (2005), *La camorra a Napoli*, Guida, Napoli.
- Di Fiore G. (2016), *La camorra e le sue storie. La criminalità organizzata a Napoli dalle origini alle paranze dei bimbi*, UTET, Torino.
- Di Gennaro G. (2016), *Racketeering in Campania: how clans have adapted and how the extortion phenomenon is perceived*, «Global Crime», 17, 1: 21-47.
- Di Gennaro G., Pizzuti D. (2009), *Dire camorra oggi. Forme e metamorfosi della criminalità organizzata in Campania*, Guida, Napoli.
- Di Giunta S., Lo Verso G. (2010), *La mafia, la mente, la relazione*. Quaderno n. 15. Atti del convegno "Mafia e mancato sviluppo, studi psicologico-clinici" – Palermo, 20-23 maggio 2010.
- Esposito M. (2004), *Uomini di Camorra. La costruzione sociale dell'identità deviante*, FrancoAngeli, Milano.
- Frazzica G., Lisciandra M., Punzo V., Scaglione A. (2016), *The Camorra and protection rackets: the cost to business*, «Global Crime», 17, 1: 48-59.
- Monnier M. (1863), *La camorra. Notizie storiche raccolte e documentate*, Edizioni Memoria.
- Scaglione A. (2016), *Cosa Nostra and Camorra: illegal activities and organisational structures*, «Global Crime», 17, 1: 60-78.

*III. Frammenti di evidenze empiriche:
le caratteristiche di due macro fenomeni*

7. Illegalità economica e imprese confiscate per mafia

di Giovanni Vaia e Marco Bisogno

Introduzione

Il fenomeno di “aziendalizzazione” delle mafie, con impatti sul mercato del lavoro, dello sviluppo e della crescita delle imprese “sane”, dello sviluppo manageriale e professionale delle nuove generazioni, è oggi sempre più complesso e crescente. L’impresa mafiosa, infatti, provoca inquinamento sociale, altera la dimensione finanziaria ed economica dei mercati e delle aziende, traducendosi in un costo per la collettività, e crea un effetto distortivo nelle coscienze collettive.

L’impresa, dal momento in cui inizia la sua vita e attività produttiva, diventa bene della collettività, travalicando gli interessi dei singoli portatori di capitale: bene da tutelare nei confronti dei suoi dipendenti, delle banche, del suo territorio in generale. L’impresa, in sintesi, rappresenta una delle istituzioni più importanti e influenti della società. Se questa è malata, crea solo l’illusione della creazione di benessere per la società civile, quest’ultima illusa dal miraggio dell’occupazione, della protezione e dalla ricchezza.

D’altra parte l’impresa mafiosa mina alla base uno dei meccanismi più potenti di funzionamento dei rapporti tra imprese e di sviluppo dei mercati: la fiducia. Un alto livello di fiducia incoraggia gli investimenti, rafforza gli accordi, aumenta la disponibilità del credito (Ofria, Venturi, 2000; Arnone, Ofria, 2013). Il Mezzogiorno, in particolare, presenta livelli di fiducia molto bassi, sia verso le istituzioni sia verso i mercati, dove spesso i diritti di proprietà non sono garantiti. Territori dove le condizioni di mercato e il tessuto imprenditoriale non permettono sempre la realizzazione dei benefici derivanti da politiche economiche *ad hoc*.

La nascita e la crescita di imprese illegali nel tessuto imprenditoriale sano, grazie alla disponibilità di profitti ingenti da riciclare, sta portando e porterà effetti devastanti. Infatti, l’azione criminale che si dispiega attraverso

una delle istituzioni più importanti, l'impresa, necessita di ottenere consenso sociale, che realizza mediante attività capaci di assicurare lavoro e reddito alla popolazione nelle zone in cui si esercita il controllo del territorio.

Questo fenomeno è fortemente in aumento come dimostra l'attività dell'Agenzia Nazionale per i Beni Sequestrati e Confiscati (ANBSC), che ogni anno sottrae alle organizzazioni criminali imprese e patrimoni per milioni e milioni di euro.

Indubbiamente le attività produttive gestite dalla criminalità organizzata sono caratterizzate prevalentemente da processi produttivi ad alta intensità di lavoro, come ad esempio nel settore delle costruzioni e del commercio, tuttavia il fenomeno necessariamente ha coinvolto negli anni livelli di professionalità più elevati, laureati con competenze manageriali e specialistiche, diventando così modello organizzativo, come nel caso di "Mafia Capitale". Questo rischia di annullare la pressione competitiva e generare di conseguenza inefficienza sia nell'ambito micro che in quello macro economico.

1. Un'analisi del fenomeno dell'illegalità nelle imprese

Nel 2015, su dati ANBSC è stato analizzato un panel di 1291 aziende confiscate alla mafia, che può fornire uno spaccato del fenomeno dell'illegalità nel nostro Paese.

Ci si è soffermati, in particolare, sull'analisi delle 614 società di capitali: nel panel così considerato sono presenti 589 società a responsabilità limitata, 24 società per azioni, 1 società in accomandita per azioni.

I dati a disposizione nel database iniziale sono stati i seguenti:

- Id bene
- Regione
- Provincia
- Comune
- Categoria bene
- Codice fiscale azienda
- Partita IVA azienda.

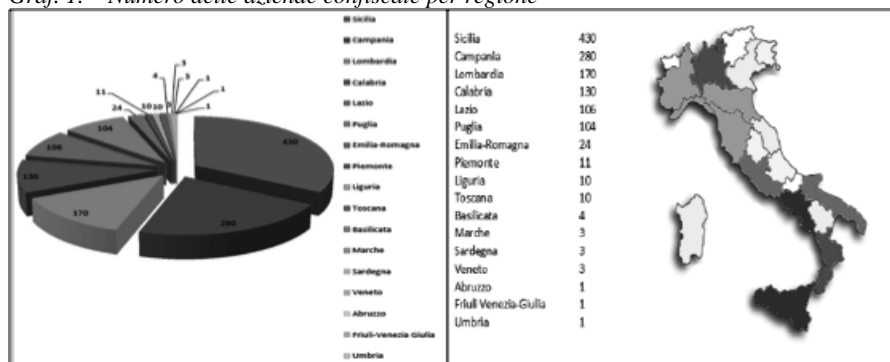
Ulteriori dati sono stati raccolti attraverso visure camerali presso la Camera di Commercio di Venezia, quali:

- Numero REA. Alcune entità del database risultano iscritte solo nel Registro Ditte (questo è stato opportunamente segnalato nel database scrivendo RD prima del Numero REA). In tutti i casi di iscrizione nel "Registro Ditte" mancano diverse informazioni tra cui l'indicazione della sezione. Negli altri casi invece l'indicazione della sezione è sempre presente.
- Data atto di costituzione

- Data iscrizione registro imprese
- Sezione di iscrizione
- Data cancellazione registro imprese
- Forma giuridica
- Data inizio attività
- Stato attività. Un'impresa può assumere i seguenti stati di attività: inattiva, attiva, sospesa, liquidata, fallita, cessata. L'impresa inattiva è iscritta al Registro delle Imprese, ma non esercita l'attività. In alcuni casi si verifica una presenza considerevole di imprese che risultano inattive per il Registro, ma che effettivamente non lo sono
- Ammontare dei conferimenti
- Numero titolari di cariche
- Denunce
- Causale di scioglimento. Se la causale di scioglimento non viene indicata nella visura camerale, è stata considerata la causa di cancellazione dal registro delle imprese (ad esempio, cessazione d'ufficio, cancellazione a seguito della chiusura del fallimento)
- Cognome Nome dei soci.

Una prima analisi è stata realizzata esaminando i dati corrispondenti alle singole regioni. La regione con un numero maggiore di aziende confiscate alla mafia è la Sicilia, seguita dalla Campania, dalla Lombardia, dalla Calabria, dal Lazio e dalla Puglia. Le altre regioni registrano numeri molto inferiori a quelle sopra citate, mentre non appaiono nel campione la Valle D'Aosta, il Trentino Alto Adige e il Molise.

Graf. 1. – Numero delle aziende confiscate per regione

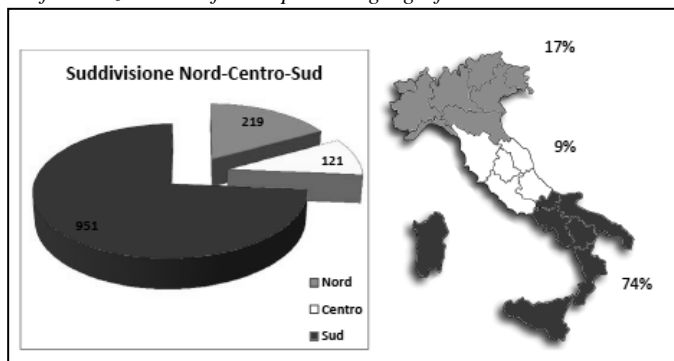


Fonte: Elaborazione su dati ANBSC

Suddividendo le aziende confiscate alla mafia in tre macro aree (graf. 2), emerge che il 74% di esse è collocato nel Sud Italia, il 17% nel Nord e solo il 9% nel Centro. Per quanto riguarda il Nord si fa riferimento alle regioni Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Liguria ed Emilia

Romagna; per il Centro alla Toscana, Abruzzo, Lazio, Marche e Umbria; per il Sud alla Calabria, Campania, Puglia, Basilicata, Sardegna e Sicilia.

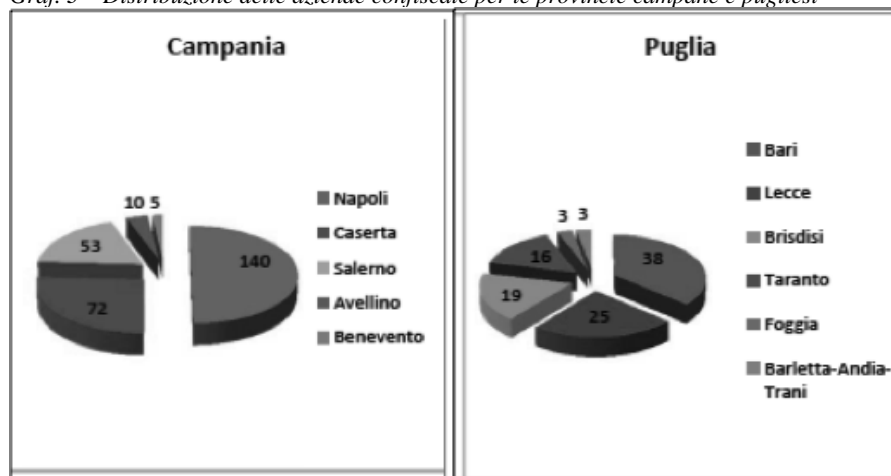
Graf. 2 – Aziende confiscate per aree geografiche



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Nell'eseguire un'analisi più dettagliata, prendendo in considerazione solo le regioni nelle quali il fenomeno dell'illegalità risulta maggiormente presente, si evince che le aziende hanno sede soprattutto nei capoluoghi di regione (graf. 3).

Graf. 3 – Distribuzione delle aziende confiscate per le provincie campane e pugliesi



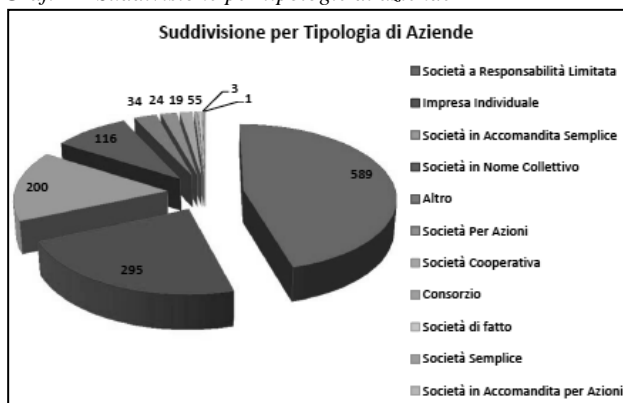
Fonte: elaborazione su dati ANBSC

In Sicilia il 62% delle aziende confiscate si trova a Palermo, in Campania il 50% si trova a Napoli, in Lombardia il 61% si trova a Milano, in Calabria il 75% si trova a Reggio Calabria, nel Lazio l'88% si trova a Roma, mentre in Puglia non si ha una prevalenza di una città sulle altre ma le

aziende sono quasi equamente distribuite tra le città di Bari, Lecce, Brindisi e Taranto.

Analizzando la tipologia di aziende coinvolte si registra una maggioranza di illegalità, pari al 46%, nelle Società a Responsabilità Limitata (SRL), seguite dalle Imprese Individuali con il 23%, dalle Società in Accomandita Semplice (SAS) con il 15%, e dalle Società in Nome Collettivo (SNC) con il 9%. Solamente il 2% di aziende confiscate fanno parte delle Società per Azioni (SPA). Si evidenziano percentuali ancora minori per le Cooperative, i Consorzi, le Società di fatto, le Società Semplici (SS) e le Società in Accomandita per Azioni (SAS) (graf. 4).

Graf. 4 – Suddivisione per tipologie di aziende

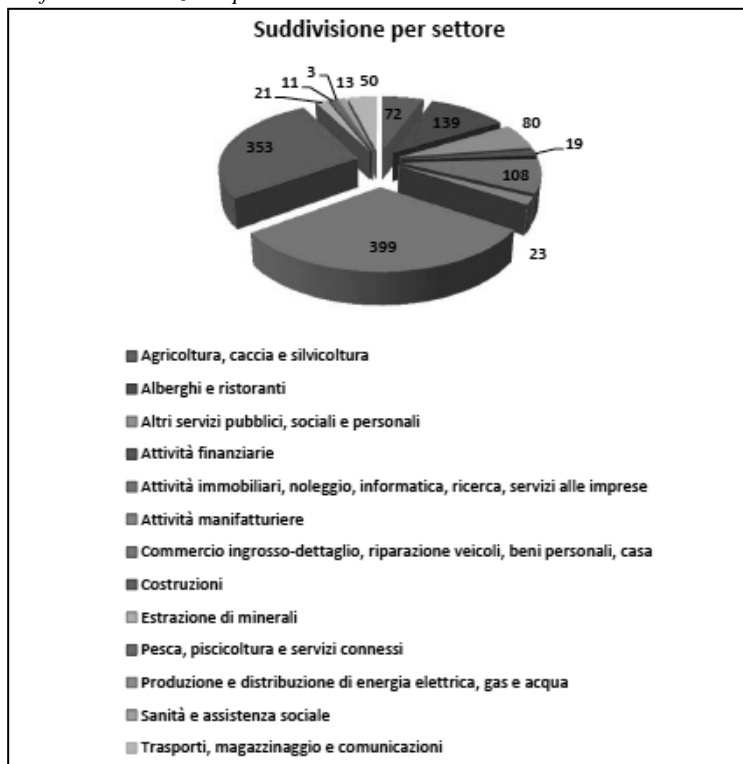


Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Dall'analisi effettuata sui settori (graf. 5), ne emergono tredici differenti, ognuno con una percentuale diversa: Commercio ingrosso dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa (31%); Costruzioni (27%); Alberghi e ristoranti (11%); Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese (8%); Altri servizi pubblici, sociali e personali (6%); Agricoltura, caccia e silvicoltura (6%); Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni (4%); Attività manifatturiere; Estrazione di minerali; Attività finanziarie; Sanità e assistenza sociale; Pesca, piscicoltura e servizi connessi; Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua.

Le attività commerciali e il settore dell'edilizia, delle costruzioni, sono presi di mira dalle mafie perché permettono una grande circolazione del denaro e perché richiedono un elevato apporto di capitale, ma uno scarso apporto di *know how*. L'elevata circolazione del denaro favorisce l'attività di riciclaggio del denaro.

Graf. 5 – Distribuzione per settore



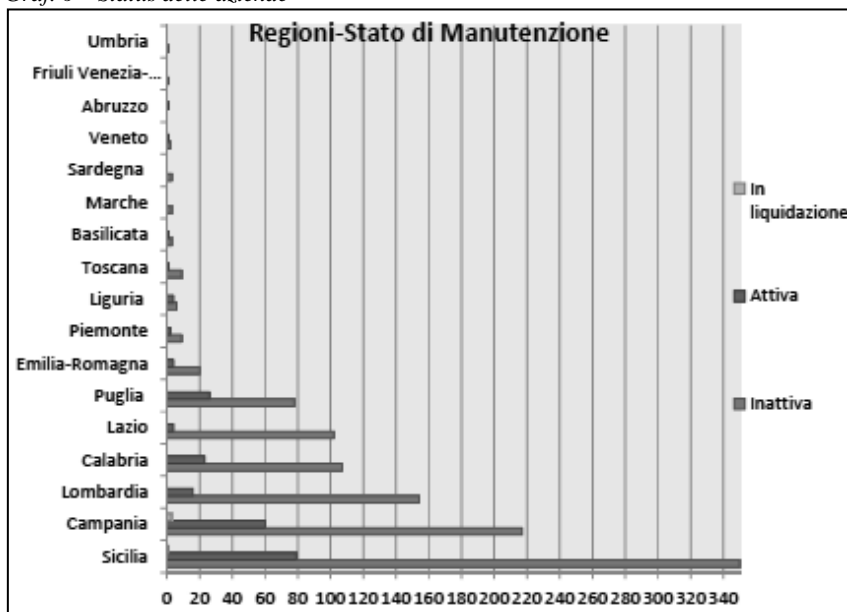
Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Tra tutte le aziende confiscate alla mafia prese in considerazione 1065 sono inattive, 4 sono in stato di liquidazione e 222 sono attive (graf. 6). La percentuale delle aziende inattive è maggiore in tutte le regioni. La maggior parte delle aziende in stato di liquidazione si registra in Campania.

Nel grafico “Regioni Settori” graf. 7) sono analizzati i settori, citati precedentemente, con riferimento ad ogni regione italiana. In Sicilia, la maggior parte delle aziende confiscate, opera nel settore delle Costruzioni, e una percentuale leggermente inferiore opera nel settore del Commercio ingrosso dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa. In Campania, Lombardia, Calabria, Lazio e Puglia, il settore colpito maggiormente è proprio quello del Commercio ingrosso dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa. In Emilia Romagna spicca il settore delle Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese. In Liguria, in Basilicata e in Abruzzo risulta maggiore il settore degli Alberghi e ristoranti.

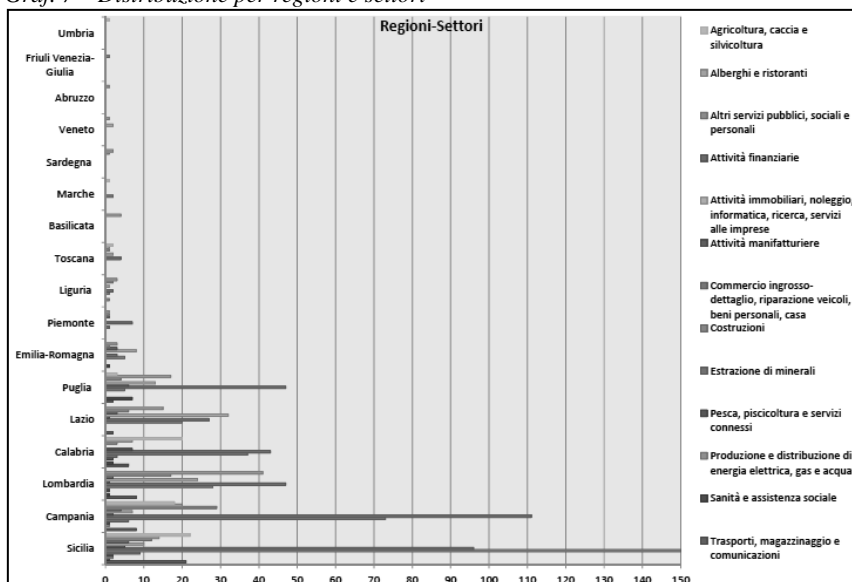
Per quanto riguarda l’intersezione settore/configurazione giuridica, si nota che in Sicilia la maggior parte delle aziende confiscate è di tipo Società a Responsabilità Limitata.

Graf. 6 – Status delle aziende



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Graf. 7 – Distribuzione per regioni e settori



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Tra queste la percentuale maggiore si occupa di Costruzioni, seguita dal Commercio ingrosso dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa. Per quanto riguarda le Imprese Individuali e le Società in Accomandita Semplice, la situazione è invertita, quindi la percentuale maggiore delle aziende confiscate opera nel settore del commercio ingrosso-dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa, seguite da quelle che operano nel settore Commercio.

In Campania, invece, la maggior parte delle aziende confiscate, siano esse Società a Responsabilità Limitata, Imprese Individuali, Società in Accomandita Semplice, Società in Nome Collettivo e Altri tipi di Società, opera nel settore del commercio ingrosso-dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa.

In Lombardia si ha una percentuale uguale per le Società a Responsabilità Limitata che operano nel settore del Commercio ingrosso-dettaglio, riparazione veicoli, beni personali, casa, e per quelle che operano nel settore costruzioni.

Nel Lazio spiccano le Società a Responsabilità Limitata che operano nel settore delle Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, servizi alle imprese. Gli altri settori, quelli quindi meno influenti, sono distribuiti tra le varie regioni e tra le varie tipologie di aziende.

Ritornando al nostro campione di 1.291 aziende, si contano 961 aziende dotate di Partita Iva (74%)¹, 207 imprese individuali dotate sia della Partita Iva che del Codice Fiscale, e 123 aziende che non possiedono un numero di Partita Iva (restante 10%) (graf. 8).

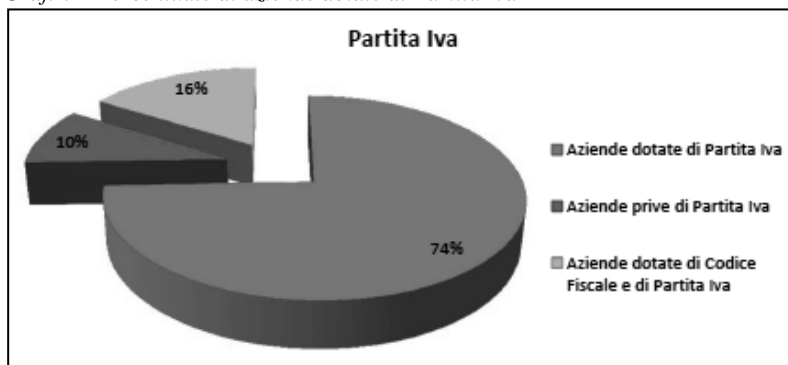
La Sicilia, oltre a contare il numero maggiore delle aziende confiscate alla Mafia, è anche la regione dove queste sono nate prima. Due aziende confiscate avevano iniziato la propria attività già nel 1973. Si può procedere col formulare un'ipotesi: il fenomeno dell'illegalità potrebbe perdurare da più tempo ove la Partita Iva è stata attribuita prima. Come si evince dal grafico, una prima consistente creazione di attività aziendali si è registrata nel 1978, per poi raggiungere il punto massimo nel 1981. Dopo il 1991 c'è stato un calo nell'attribuzione delle Partite Iva in Sicilia.

L'attribuzione della Partita Iva in Campania ha registrato un aumento fino al 1990 per poi diminuire fino al 2007 (graf. 9). Dal 1981 al 1985 si ha

¹ La Partita Iva è composta da una serie di cifre che classificano in modo univoco ogni soggetto che svolge un'attività rilevante ai fini dell'IVA, ossia dell'imposizione fiscale indiretta. In Italia la Partita Iva è formata da 11 cifre: le prime sette identificano il numero di matricola di ogni soggetto. Questo numero viene attribuito dall'ufficio provinciale ed è univoco e progressivo solo all'interno della provincia. L'ottava, la nona e la decima cifra indicano il codice dell'ufficio provinciale che rilascia il numero di matricola, mentre l'undicesima cifra è un codice di controllo, inserito per verificare la correttezza delle cifre precedenti.

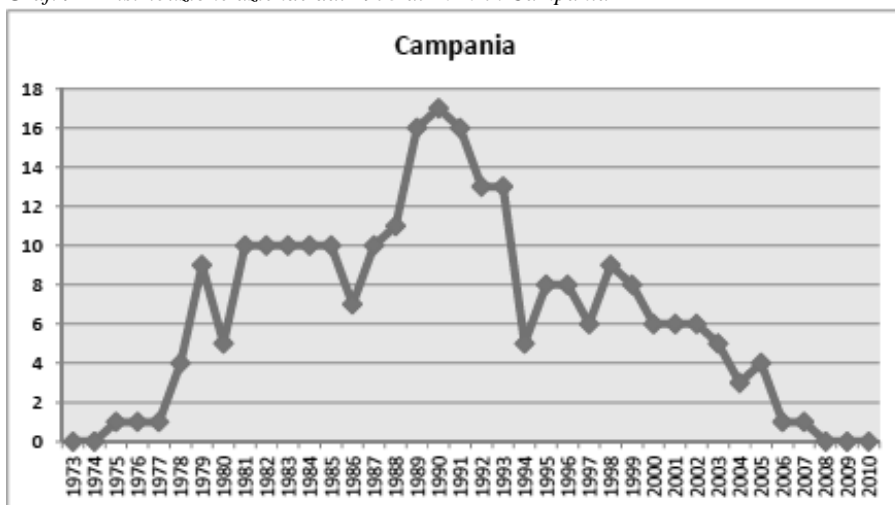
avuto un andamento costante, 10 aziende ogni anno hanno iniziato la propria attività.

Graf. 8 – Percentuale di aziende dotate di Partita Iva



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Graf. 9 – Distribuzione aziende dal 1973 al 2010 in Campania



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

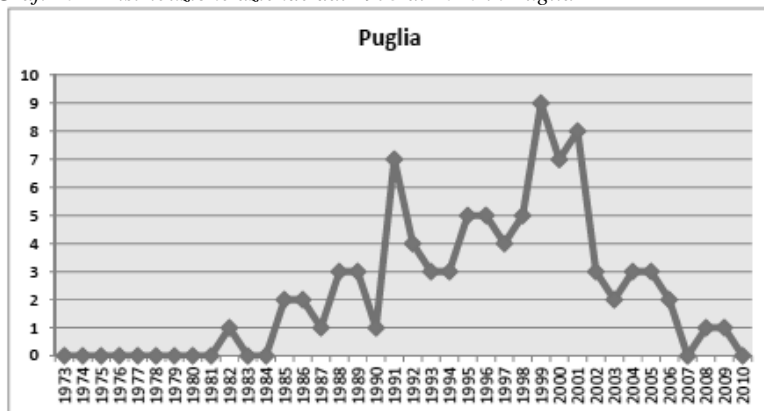
Nella regione Lombardia, le prime aziende dotate di Partita Iva si registrano nel 1979, ma il massimo si raggiunge negli anni 2000. La Lombardia conta anche un'azienda, confiscata alla Mafia, che ha iniziato la propria attività molto recentemente, nel 2010.

In Calabria, le aziende confiscate alla Mafia, iniziano a instaurarsi nel 1975 e l'anno in cui si registrano più attribuzioni di Partite Iva è il 1990, seguito però da un profondo declino nell'anno successivo.

Nella regione Lazio, l'andamento della nascita di attività aziendali, successivamente confiscate alla Mafia, è abbastanza regolare, inizia nel 1977 e termina, per le aziende del nostro campione, nel 2008. Si ha solamente un notevole aumento dell'attribuzione delle Partite Iva negli anni 1987, 1988 e 1989.

Il fenomeno dell'illegalità può essere considerato tardivo in Puglia (graf. 10), poiché inizia notevolmente dal 1985, fino a raggiungere alti livelli nel 1991, nel 1999 e nel 2001.

Graf. 10 – Distribuzione aziende dal 1973 al 2010 in Puglia



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

In Emilia Romagna, il fenomeno dell'illegalità è "alternò": quando in un anno si ha l'attribuzione di Partita Iva a una o più aziende, l'anno successivo non prevede l'inizio di alcuna attività, dimostrata successivamente illegale. Il punto massimo, in questo caso, di inizio di attività aziendali illegali, si registra nel 1994.

Nella regione Piemonte, solo nove aziende confiscate alla mafia erano dotate di Partita Iva; la prima attribuzione risaliva al 1977 per concludersi negli anni 1997, 1998 e 1999.

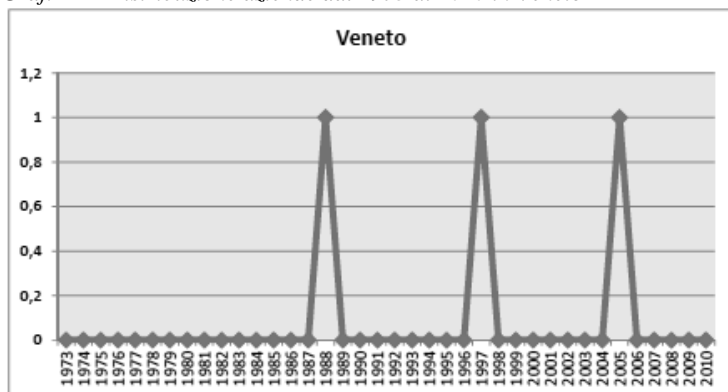
L'attribuzione delle Partite Iva in Liguria inizia, invece, nel 1981, si sviluppa soprattutto nel 1991 e nel 1995 e registra gli ultimi due casi di inizio di attività illegale nel 2007 e 2008.

La Toscana, a differenza delle altre regioni, vede l'attribuzione delle Partite Iva ad aziende illegali dal 1979 al 1988; dopo nove anni, nei quali non si ha l'inizio di alcuna attività aziendale dimostrata successivamente come attività illegale, nascono altre sei aziende.

In Basilicata, Marche, Sardegna e Veneto, l'attribuzione delle Partite Iva ha seguito un andamento "altalenante". In Basilicata e Sardegna sono nate realtà aziendali illegali negli anni centrali del periodo di riferimento,

quindi dal 1986 al 1995. Nelle Marche il fenomeno è iniziato molto prima, nel 1979, e si è concluso nel 1989. In Veneto, invece, le attività illegali sono nate nel 1977, nel 1988 e nel 2005 (graf. 11).

Graf. 11 – Distribuzione aziende dal 1973 al 2010 in Veneto



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

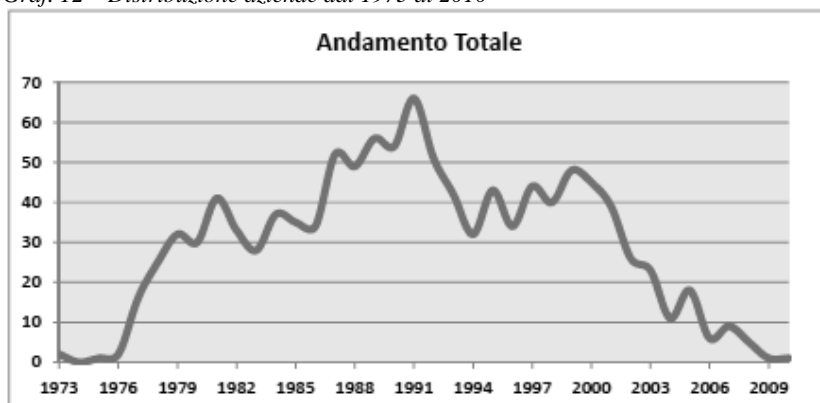
L’Abruzzo, il Friuli-Venezia Giulia e l’Umbria contano l’attribuzione della Partita Iva a solamente un’azienda che successivamente viene confiscata alla Mafia: in Abruzzo nel 2008, in Friuli-Venezia Giulia nel 1999 ed in Umbria nel 1985.

Se si guarda all’andamento totale (graf. 12), la massima nascita di aziende, in seguito confiscate alla Mafia, si è registrata nel 1991. All’inizio degli anni novanta c’è stato quindi un boom di aziende, che, una volta ottenuta la Partita Iva, hanno tenuto un comportamento illegale. Gli altri due picchi si sono registrati all’inizio degli anni ottanta e a cavallo tra la fine degli anni novanta e l’inizio degli anni 2000.

Nel graf. 13 si analizza l’andamento dell’attribuzione delle Partite Iva alle aziende, successivamente confiscate alla Mafia, facendo riferimento a tre macro aree: il Nord, il Centro ed il Sud.

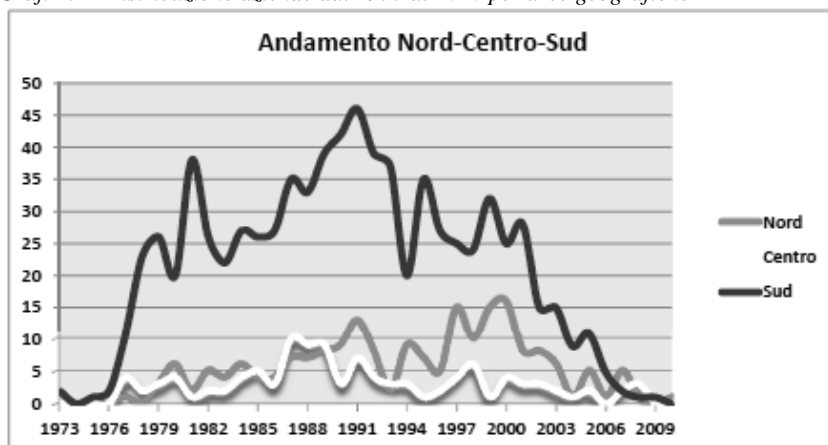
La situazione per il Sud è ben definita: si ha una nascita di aziende che si comportano in maniera illegale maggiore rispetto al Centro e al Nord. Le linee che rappresentano queste ultime due macro aree si incontrano spesso, infatti, fino al 1979 e dal 1987 al 1989, il Centro Italia conta un numero maggiore di imprese nate e successivamente confiscate alla Mafia; mentre, dal 1979 al 1985 e dal 1989 al 2008, è il Nord a contare un numero maggiore di aziende.

Graf. 12 – Distribuzione aziende dal 1973 al 2010



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Graf. 13 – Distribuzione aziende dal 1973 al 2010 per aree geografiche



Fonte: elaborazione su dati ANBSC

Questa rappresentazione fornisce una chiara idea su come il fenomeno dell'illegalità sia nato e si sia sviluppato in Italia. Questo fenomeno vede perennemente coinvolto il Sud, ma, dalla fine degli anni ottanta, anche il Nord inizia ad essere sempre più coinvolto e fornisce terreno utile per praticare attività illegali.

L'analisi su dati ANBSC ha permesso di confrontare le aziende illegali con un database di 16.000 aziende legali, mettendo in relazioni i dati di bilancio dal 2007 al 2011, periodo di piena crisi economica. In particolare per entrambe le tipologie di aziende sono stati rielaborati gli indici di bilancio e messi a confronto tra di loro (tab. 1).

Tab. 1 – Indici di bilancio utilizzati per il benchmark

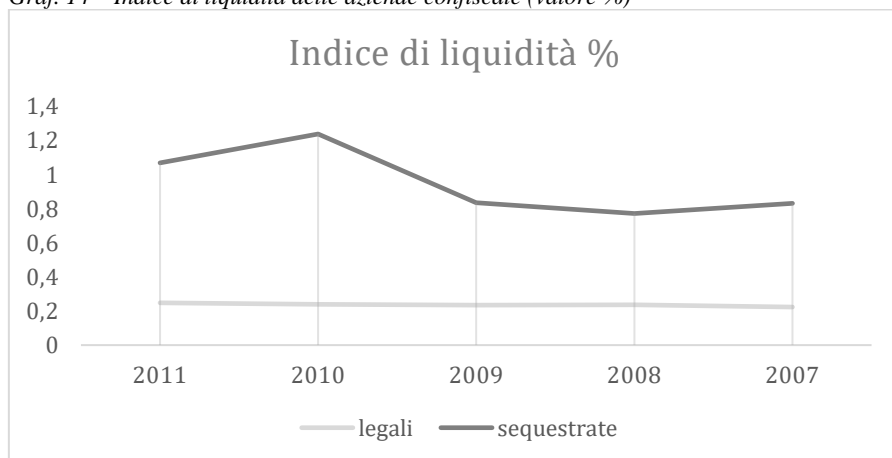
- 1 Totale attivo
- 2 Indice di copertura delle immobilizzazioni (patrimoniale)
- 3 Indice di indipendenza finanziaria
- 4 Indice di copertura delle immobilizzazioni (finanziario)
- 5 Margine di struttura
- 6 Vendite
- 7 EBITDA
- 8 EBITDA/Vendite
- 9 Flusso di cassa di gestione
- 10 Utile
- 11 Risultato operativo
- 12 Reddito del totale attivo
- 13 Redditività del capitale proprio
- 14 Redditività di tutto il capitale investito
- 15 Redditività delle vendite
- 16 Rotazione del capitale investito
- 17 Oneri finanziari su fatturato
- 18 Capitale circolante netto
- 19 Indice corrente
- 20 Indice di liquidità
- 21 Margine di tesoreria
- 22 Durata media dei crediti al lordo IVA (gg)
- 23 Giacenza media delle scorte (gg)
- 24 Durata media dei debiti al lordo IVA (gg)

Fonte: Nostra elaborazione

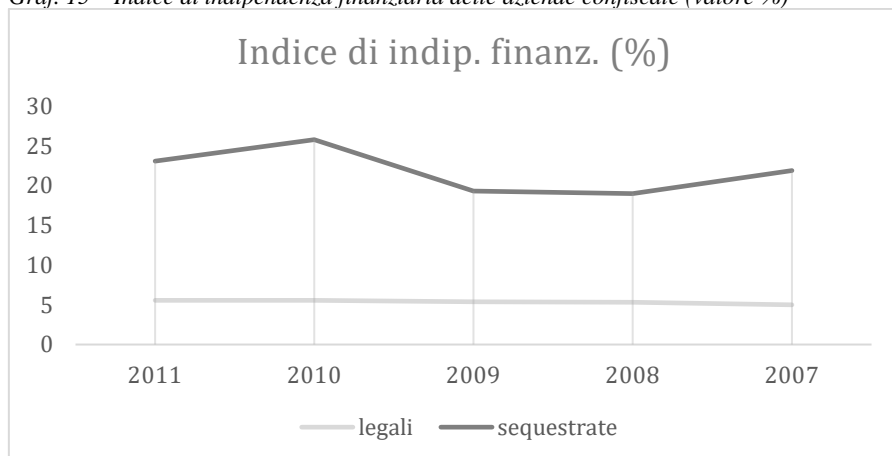
L'analisi ha permesso di provare l'anomalia gestionale in cui si sviluppano e vivono le aziende illegali.

Queste aziende vivono con tassi di liquidità nettamente superiori alla media, anche in periodo di crisi (graf. 14). L'indice di liquidità è circa 0,6 punti superiore alla media. Sono aziende che dispongono di danaro necessario per fronteggiare con serenità i pagamenti a breve e medio termine e non hanno bisogno di ricorrere a finanziamenti esterni. Sono quindi aziende indipendenti finanziariamente (graf. 15), dove ricorrono all'indebitamento solo per attività di riciclaggio di danaro sporco. Queste aziende chiedono soldi a prestito solo per far circolare denaro e ripulire quello derivante da attività illecita.

Graf. 14 – Indice di liquidità delle aziende confiscate (valore %)



Graf. 15 – Indice di indipendenza finanziaria delle aziende confiscate (valore %)

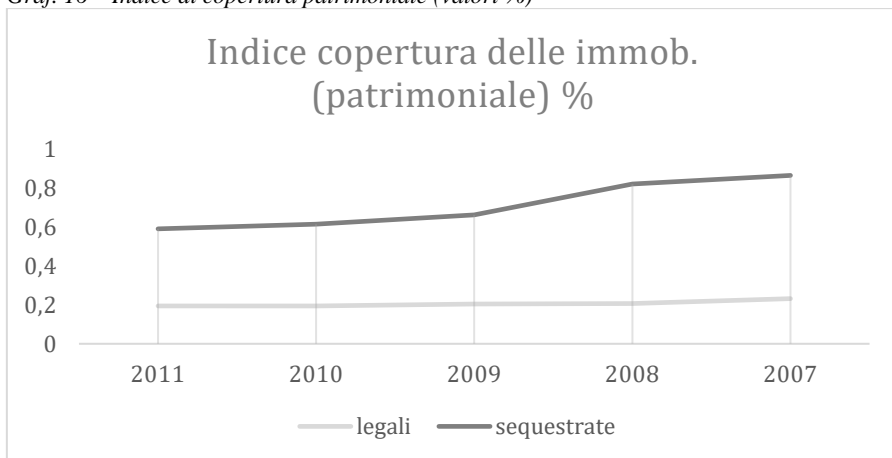


Hanno una capitalizzazione mediamente alta, ossia detengono molte attività mobili e immobili come investimenti in fabbricati e macchinari (graf. 16).

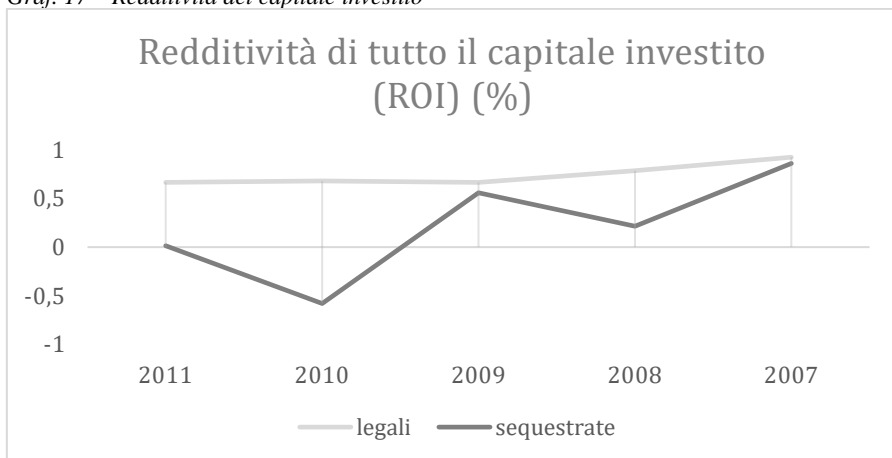
Tuttavia il rapporto tra redditività e investimenti è molto basso così come la *performance* operativa. La creazione di valore in azienda è misurata dal profitto e dal rapporto di questo con gli investimenti effettuati. In queste imprese sembra che gli investimenti effettuati non generino ritorni per gli investitori. I due indici di seguito analizzati sono il ROI (graf. 17) e il ROE (graf. 18). Il primo è un rapporto che misura il profitto di un'attività come percentuale dell'investimento finanziario compiuto, il secondo rappresenta

la redditività sul capitale proprio ed è calcolato come rapporto tra reddito netto e capitale proprio (Simons, 2013).

Graf. 16 – *Indice di copertura patrimoniale (valori %)*

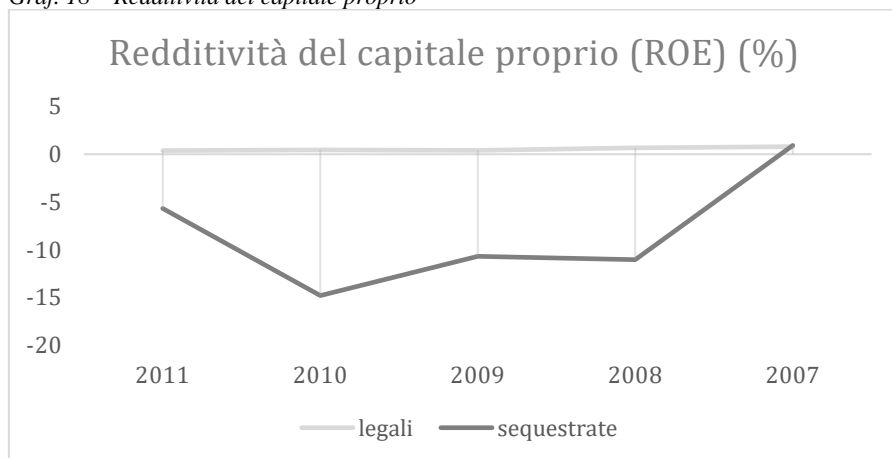


Graf. 17 – *Redditività del capitale investito*



Aziende del genere mostrano evidenti problemi di produttività e di equilibrio tra la dinamica economico-patrimoniale e finanziaria, che preclude a uno sviluppo sano nel mercato. Ovviamente situazione del genere creano effetti distortivi nel regolare funzionamento del mercato e dei rapporti inter impresa.

Graf. 18 – Redditività del capitale proprio



Brevi considerazioni conclusive

Le politiche d'intervento dello Stato volte a contrastare il fenomeno della criminalità organizzata assumono una valenza significativa, quindi, non solo dal punto di vista meramente politico e sociale, ma altresì nell'ambito più ampio del filone di politica economica e d'impresa.

Le imprese mafiose vivono e proliferano anche in periodi di crisi economica mostrando solidità finanziaria e patrimoniale, offrendo opportunità a giovani, aziende in crisi o indebolite da meccanismi di concorrenza imperfetta.

Le istituzioni, oltre agli strumenti come il sequestro e la confisca che comunque hanno rallentato o diminuito il fenomeno negli anni, devono considerare strumenti di contrasto idonei a creare una protezione che impedisca all'impresa mafiosa di penetrare nel mercato. Per perseguire tale fine, la difesa del sistema economico si realizza attraverso la difesa dei valori del mercato e della libera competizione, attivando dei meccanismi di monitoraggio continuo del rischio di comportamenti illegali presso le imprese e la pubblica amministrazione.

Riferimenti bibliografici

Arnone M., Ofria F. (2013), Gli effetti della criminalità organizzata sulla rischiosità delle BCC italiane: un'analisi comparata Centro-Nord e Mezzogiorno, Paper presentato alla XXXIV Conferenza Italiana di Scienze Regionali (AISRE), 2-4 Settembre, Palermo.

Ofria F., Venturi L. (2000), *Divari regionali di efficienza nelle banche di credito cooperativo: un'analisi parametrica*, «Bancaria», 1: 22-31.
Simons R. (2013), *Sistemi di Controllo e Misure di Performance*, Egea, Milano.

8. *La multidimensionalità del rapporto fra crisi economica e illegalità*

di *Giovanni Bertin*

Introduzione

In questo capitolo si cercherà di fare una lettura trasversale ai lavori di ricerca che sono stati presentati nella seconda parte del volume. La logica seguita nella ricerca (abduktiva) ha messo in luce alcune evidenze che confermano precedenti teorie di spiegazione dei comportamenti illegali, ma ha anche suggerito alcune piste di ricerca sulle quali sviluppare approfondimenti futuri.

Dalle indagini empiriche, infatti, emerge la forte sfaccettatura del rapporto fra comportamenti economici e illegalità. A fianco dei comportamenti illegali si vanno consolidando due processi rilevanti. Da una parte, l'area grigia che contiene quei comportamenti che sono *borderline* delle norme giuridiche o che sono illegali, ma non considerati sconvenienti e appartengono a una pratica diffusa degli attori sociali (es. la mancata emissione degli scontrini fiscali). Dall'altra, l'azione imprenditoriale delle organizzazioni criminali che utilizzano risorse di origine illegali entro contenitori e processi legali.

Queste dinamiche rendono complessa e articolata la relazione fra l'azione economica degli attori sociali e il suo carattere legale o illegale. Tale complessità rende sfocata e mobile la percezione del confine fra legale e illegale ed evidenzia la necessità di vedere tali comportamenti (illegali) non solo come trasgressione delle norme giuridiche dovute a comportamenti criminali (errori del processo di socializzazione), ma come agire strategico degli attori entro un quadro ambiguo, delegittimato e individualistico, nel quale la dimensione etica e morale perde il carattere universalistico che ne sostiene la capacità obbligatoria (minando la solidarietà precontrattuale).

L'articolato e complesso rapporto fra la crisi economica e le dinamiche sociali, che contribuiscono a costituire le condizioni sociali facilitanti lo sviluppo dei comportamenti illegali, può essere ricondotto a quattro diversi processi sociali, così sintetizzabili: i) la circolarità del rapporto fra crisi economica e comportamenti illegali; ii) gli ambigui effetti delle reti dense

di relazioni: la relazionalità senza etica (e moralità); iii) gli effetti perversi della burocrazia in sistemi privi di cultura della legalità; iv) l'ambiguità prodotta dallo scarto fra la velocità del cambiamento sociale e la staticità del sistema politico: il disallineamento e la delegittimazione delle norme legali.

1. La circolarità del rapporto fra crisi economica e comportamenti illegali

I casi delle regioni Puglia e Campania hanno confermato i lavori di ricerca (Meldolesi, 2001; Centorrino, Ofria, 2001; La Spina, 2008; Ciaccio, 2009; Di Gennaro, La Spina, 2010) che evidenziano l'effetto prodotto dalla consistente presenza d'illegalità nello sviluppo economico locale. Questa presenza, infatti, riduce la propensione al rischio e all'investimento delle imprese, la loro capacità di fare innovazione e di essere competitive nel mercato. Questa debolezza delle imprese rallenta lo sviluppo locale e crea, quindi, le condizioni favorevoli al consolidamento della criminalità organizzata e al ruolo sociale che essa svolge. In questi casi la crisi è un fattore che indebolisce ulteriormente il tessuto socio-economico e finisce per consolidare il legame fra criminalità organizzata e il contesto sociale nel quale agisce.

Più articolata e complessa è l'analisi del caso Veneto. Questa regione, nella seconda parte del secolo scorso, ha mostrato: una forte propensione allo sviluppo economico, un solido legame fra le dinamiche sociali e quelle economiche e un modello di sviluppo caratterizzato da un intenso e positivo intreccio fra le dinamiche sociali e quelle economiche. I distretti industriali si sono caratterizzati anche per l'intensità delle relazioni sociali e il capitale sociale (Triglia, 1998; 2001; Dhesi, 2000; Fukuyama, 2001; Barberi, 2003; Beugelsdijk, Van Schaik, 2005) è stato uno dei fattori che hanno caratterizzato l'interdipendenza fra economia e società (Granovetter, 1991, 2005). Pur nella difficile interpretazione dei dati riguardanti le denunce di reati connessi all'attività degli attori economici, si evidenzia che la crisi ha comportato, anche in questa regione, un aumento dei reati quali, per esempio, usura, contraffazione, riciclaggio, estorsione, ecc... La crisi economica sembra, quindi, costituire un fattore che incrina la solidità del rapporto positivo fra sviluppo e legalità e contribuisce a creare le condizioni che incentivano l'assunzione di comportamenti illegali da parte delle imprese. Una prima chiave interpretativa di queste dinamiche è riconducibile al carattere relativo della capacità obbligatoria delle norme legali e sociali. I lavori di ricerca (ripresi nel primo capitolo) hanno evidenziato come le caratteristiche del contesto e il costo economico e sociale connesso al rispetto

delle norme sono fattori che condizionano la propensione ai comportamenti trasgressivi delle norme.

L'analisi del caso Veneto ha evidenziato che la crisi delle imprese e la contemporanea difficoltà di accesso al credito hanno creato le condizioni economiche favorevoli per l'attività delle organizzazioni criminali interessate a investire capitali illegalmente prodotti in attività economiche legali (o apparentemente tali). A questo proposito un intervistato ha sostenuto che: «Le organizzazioni criminali in questo momento hanno il grosso vantaggio di essere gli unici soggetti che possono fornire denaro. Con il blocco che c'è da parte degli istituti bancari, con la sofferenza notevole che c'è da parte delle organizzazioni oneste, sono solo loro quelli che possono oggi garantire, anche alle imprese oneste denaro cash. È la situazione economica attuale quella che ha innescato questo perfido sistema». Per altro la debolezza del contesto economico e la difficoltà a fronteggiare i momenti di crisi non sembrano essere gli unici fattori che facilitano lo sviluppo delle attività illegali delle organizzazioni criminali. La penetrazione mafiosa sembra condizionata anche dalla presenza di altre dinamiche socio-economiche.

Un altro dei testimoni privilegiati intervistati afferma che: «Il quadro di precarietà economica e finanziaria, ben si presta alla proliferazione di "soggetti terzi" (i cd. faccendieri) che, nel disagio e nelle sofferenze familiari e imprenditoriali, vedono un'occasione di guadagno. Sono professionisti che abbracciano quella cultura d'impresa che dice *pecunia non olet*, ma basta che arrivi e che circoli, oppure *business is business*, noi ci premuriamo di fare le cose, poi chi e come le fa diventa secondario». La presenza nel territorio di attori economici con un'alta propensione ad assumere comportamenti illegali pur di produrre alti profitti sembra una seconda importante condizione perché consente alle organizzazioni di trovare dei tramite nel territorio e di mimetizzarsi nel contesto locale. Dalle interviste emerge che: «l'aguzzino non viene dall'esterno, ma è parte del sistema, non è quello con la coppola e la pistola, è un elemento del sistema che deve trovare degli agganci, in tutti i casi c'è sempre o il commercialista o il direttore della banca o l'impiegato comunale, c'è sempre un elemento del sistema che si rende disponibile e che fa da tramite con... ». Secondo gli intervistati questa mimetizzazione produce l'effetto di ridurre le barriere, le paure e le resistenze a stabilire relazioni economiche con la malavita.

Un terzo aspetto che la ricerca ci segnala come fattore facilitante l'ingresso delle organizzazioni criminali nell'economia locale è riconducibile alla propensione all'illegalità, vale a dire la presenza di comportamenti che sono predittivi di una disponibilità ad assumere comportamenti illegali in risposta alla crisi. Alla domanda «Ma perché siete venuti proprio qui?» posta da un magistrato, un noto esponente criminale risponde «Perché qui abbiamo trovato diversi imprenditori a cui piace non pagare le tasse». La regione si caratterizza come un fertile terreno di coltura dove arriva

l'illegalità di spessore. La forte propensione all'evasione fiscale sembra essere il fattore che testimonia una relativa capacità obbligante delle norme ed una discreta propensione all'assunzione di comportamenti illegali.

Le evidenze emerse nell'analisi del caso Veneto consentono di sostenere che la crisi crea le condizioni economiche che facilitano l'aumento dei comportamenti economici illegali, ma segnala anche che tali comportamenti si sviluppano in relazione ad alcune caratteristiche socio-economiche dei territori. In sintesi, è possibile sostenere che l'illegalità vada messa in relazione alla presenza di:

- un territorio ricco nel quale investire risorse;
- una condizione di sofferenza del sistema economico che rende le imprese vulnerabili e maggiormente disponibili ad intraprendere comportamenti illegali;
- una cultura locale che accetta atteggiamenti e comportamenti opportunistici e illegali.

Il processo sovra descritto rischia, per altro, di attivare un circolo vizioso. Le aziende che superano la crisi non sono solo quelle che hanno colto i cambiamenti del mercato e sono state capaci di investire nell'innovazione, ma anche quelle che hanno ridotto le loro resistenze all'assunzione di comportamenti illegali. Questa condizione crea due effetti negativi, che possono essere ricondotti: da un lato, all'impovertimento della qualità del tessuto economico dovuto alla presenza di imprese che competono non sulla base della loro capacità di fare impresa, ma alterando le condizioni della concorrenza attraverso l'illegalità; dall'altro, alla riduzione delle resistenze all'assunzione dei comportamenti illegali. Anche in questo caso la ricerca ci ricorda che se cala la pressione sociale alla resistenza all'opportunismo si rischia di creare un contesto sociale nel quale la trasgressione delle norme finisce per essere considerata un comportamento socialmente accettato. Se tutti ricorrono all'evasione fiscale o al lavoro in nero, tale comportamento perde il significato negativo, di trasgressione sociale. Viene derubricato a comportamento diffuso (normale nel senso di "caso frequente") che consente di ridurre i costi, risponde alla logica del "così fanno tutti".

2. Gli ambigui effetti delle reti dense di relazioni: la relazionalità senza etica (e moralità)

La forte interconnessione fra le dinamiche economiche e le relazioni sociali fra gli attori della crisi economica pone il problema dell'ambiguità delle reti sociali e della loro capacità di costruire un contesto che contrasta i comportamenti opportunistici o, al contrario, facilita l'azione degli attori che agiscono nell'illegalità.

Anche con riferimento alle dinamiche sociali che interagiscono con i processi economici si manifestano caratteristiche diverse nei casi studiati. Le principali ricerche sul capitale sociale nelle regioni italiane (Cartocci 2007) hanno evidenziato che le regioni Campania e Puglia presentano una situazione più critica rispetto alla regione Veneto. In questo caso il capitale sociale è visto nelle sue dimensioni strutturale e cognitiva (Bertin 2013). Questo è uno degli aspetti ancora presenti nel dibattito sul capitale sociale. In questo contesto la dimensione strutturale del capitale sociale si riferisce alla densità delle reti e all'intensità delle relazioni fra gli attori sociali, mentre quella cognitiva riguarda la condivisione delle norme sociali, dei valori e, in ultimo, della cultura. In altre parole, la debolezza del capitale sociale evidenzia la scarsa propensione alla partecipazione alla vita pubblica, identificazione nelle istituzioni e condivisione delle norme sociali. La sola intensità e densità delle relazioni sociali micro, di tipo primario (familiare) e secondario (amicale e di vicinato), non sembra essere un fattore che differenzia in modo altrettanto netto i contesti regionali analizzati. Queste brevi considerazioni aiutano a definire il quadro entro il quale analizzare il ruolo della densità delle relazioni sociali nel condizionare la capacità obbligatoria delle norme. Dal punto di vista teorico il riferimento va sicuramente al dibattito relativo alla pressione esercitata dall'appartenenza ai gruppi all'assunzione di comportamenti conformi alle norme sociali (Bicchieri, 2008; Gaymard, 2013). In altre parole, l'intensità dell'identificazione nel gruppo sociale di appartenenza e delle relazioni fra i membri costituiscono elementi fondanti all'assunzione di comportamenti conformi alle norme sociali del gruppo, costituiscono la base dell'identità del gruppo stesso. In questo senso le norme sociali e l'intensità delle relazioni sono interdipendenti e assieme determinano la loro capacità obbligatoria dei comportamenti individuali. Un ultimo elemento teorico che deve essere ripreso riguarda la coerenza o meno (il carattere *compliance* o *non compliance* del rapporto, si veda capitolo uno) delle norme legali con le norme sociali (Cialdini 1998). Per concludere il quadro teorico di riferimento possiamo assumere che l'intensità delle relazioni sociali costituisce un fattore protettivo all'inserimento di comportamenti criminali nell'economia quando si ha a che fare con un capitale sociale elevato, caratterizzato da una forte densità delle relazioni primarie, secondarie e associative; e, contemporaneamente, da una forte condivisione di norme sociali che sono coerenti con le norme legali (*compliance*). La sola densità delle relazioni, in presenza di norme sociali poco condivise e non coerenti con le norme legali (*non compliance*), non costituisce un fattore protettivo all'illegalità e rischia di essere il vettore che facilita lo sviluppo di pratiche illegali.

L'analisi del caso Veneto risulta particolarmente interessante da questa prospettiva, in quanto il territorio regionale risulta caratterizzato da un capitale sociale relativamente più consolidato che nelle altre regioni. L'analisi

delle dinamiche relazionali in contesti caratterizzati dalla crisi economica manifesta alcuni elementi di ambiguità. Le interviste effettuate ai testimoni ci segnalano che: «in molti casi l'usuraio è un soggetto dello stesso settore che ha i contatti. Noi non abbiamo una grande usura di tipo organizzato, ma l'usuraio è uno che ha disponibilità liquida e in alcuni casi è parte della filiera, può essere il direttore di banca che ha contatti con te, ma può essere anche il tuo grossista, il commerciante che conosci e che è più facoltoso il quale ha determinate possibilità». Il ruolo negativo che talvolta giocano le professioni come parte della filiera dell'illegalità emerge anche nell'analisi del caso Mose, nel quale la competenza dei professionisti sostiene e favorisce le pratiche economiche illegali. Anche in questo caso si conferma il rischio sotteso all'uso dei sistemi relazionali che non si accompagnano a una cultura della legalità.

In altre parole la rete di relazioni svolge una duplice funzione. Da una parte, riduce le distanze fra la domanda di sostegno economico anche per vie non tradizionali (le banche hanno ridotto il credito) e l'offerta di finanziamento da parte di fonti economiche anche di tipo illegale e comunque a tassi di usura. La vicinanza fra domanda e offerta favorisce lo scambio di informazioni e l'individuazione delle realtà a rischio, che sono potenzialmente interessate a sviluppare relazioni illegali pur di affrontare una situazione di forte crisi. Dall'altra, riduce le barriere di resistenza perché veicola la proposta di illegalità attraverso relazioni fiduciarie basate su collaborazioni di lunga data. In questa direzione vanno letti i risultati di alcune interviste che segnalano l'usura di "quartiere", a Venezia di fondamenta. Pantalone, nella sua analisi del caso veneto (si veda capitolo quattro), sostiene che si tratta di una «fattispecie praticata da soggetti che appartengono alle reti amicali e/o parentali che, a lato dello svolgimento di altri lavori, prestano danaro ad usura. In tale contesto la dimensione vittima-carnefice sfuma entro reti lasche, opache in cui i ruoli non sono netti, ma sfumati e confusi. Non si vede nell'usuraio un nemico, ma un amico e scatta una sorta di sindrome di Stoccolma». Anche l'analisi del caso Mose evidenzia come la rete delle relazioni non genera automaticamente un controllo sociale capace di confermare le norme, ma gioca un ruolo ambiguo, negativo quando siamo in presenza di norme sociali *non compliance* con le norme legali.

Questi elementi consentono di ipotizzare il rischio di attivazione di un circolo vizioso. L'utilizzo delle reti sociali per perseguire pratiche opportunistiche e illegali finisce per indebolirle e minare la fiducia che ne costituisce il collante. La riduzione dei legami fiduciarci interpersonali produce effetti anche riducendo la motivazione alla partecipazione alla vita sociale (Coleman, 1990; Putnam, 1993). Queste dinamiche rischiano di alimentare individualismo e propensione all'opportunismo, mettendo in crisi il capitale sociale dei singoli territori. Come molta ricerca ha evidenziato (Triglia, 1998, 2001; Dhesi, 2000; Fukuyama, 2001; Barberi, 2003; Beugelsdijk,

Van Schaik, 2005), quest'ultima condizione riduce la capacità di sviluppo dei territori, rialimentando così un circolo vizioso fra l'uso strumentale delle relazioni interpersonali e la crisi economica.

3. Gli effetti perversi delle inefficienze della burocrazia in sistemi privi di cultura della legalità

L'agire inefficiente delle burocrazie finisce per contribuire a costruire condizioni di difficoltà nelle imprese e a favorire, conseguentemente, la ricerca di soluzioni anche al di fuori dei canali legali. La ricerca segnala alcuni aspetti che sono trasversali ai singoli casi presentati in questo libro. Il ritardo nei pagamenti da parte degli enti pubblici mette in crisi le imprese, particolarmente quelle piccole e che lavorano prevalentemente con la Pubblica Amministrazione. La difficoltà di ricevere costantemente finanziamenti nella realizzazione di grandi opere e la tradizione, tutta italiana, dei finanziamenti per stralci successivi introducono incertezza e instabilità nella realizzazione delle infrastrutture e nella capacità operativa delle imprese coinvolte. I mancati controlli sulle irregolarità e su alcuni comportamenti in merito al rispetto dei contratti di lavoro o alla proprietà dei marchi (per esempio) contribuiscono ad alterare le condizioni di concorrenza nel mercato e inducono nelle aziende comportamenti opportunistici anche illegali.

La presenza di elementi d'inefficienza delegittima il ruolo dello stato come regolatore delle relazioni economiche e induce negli attori la ricerca di soluzioni anche al di fuori delle norme legali. Anche in questo caso si evidenzia la riduzione della capacità obbligatoria delle norme ed il loro valore relativo in funzione delle caratteristiche dei contesti sociali. In questo caso la capacità obbligatoria è indebolita anche dalla crisi di legittimazione dello stato. Dalle interviste ai testimoni privilegiati emerge che: «Mentre non è comprensibile l'illegalità, è altrettanto vero che per certe cose sei costretto a farle: o chiudi o fai così. Lei pensi alla concorrenza che stanno facendo tutti i laboratori cinesi. Io mi chiedo: ma aspettiamo che brucino dentro le persone per accorgerci che ci sono? Mi pare eccessivo. È possibile che nessuno controlli? Cioè c'è un'assenza di controlli. E in presenza di una assenza si costituisce una concorrenza sleale che poi è quella che porta anche ai forconi. Secondo me, perché oggi la gente protesta? Mica protesta per il gusto di protestare, protesta perché effettivamente non se ne può più: la gente non ne può più, quindi ogni soluzione è buona, si passa sopra alla legalità». Questa situazione riguarda in modo ancora più rilevante le imprese che partecipano agli appalti pubblici per le grandi opere. Da un'intervista emerge che: «Chi agisce nella legalità si trova fuori dagli appalti perché c'è gente che lavora in maniera non legale e chi agisce nella trasparenza, anche

con solo tre dipendenti, ha dei costi che sono talmente alti che lo portano a non partecipare».

Da questo punto di vista il caso del Mose risulta molto interessante per analizzare le dinamiche illegali che mettono in connessione la pubblica amministrazione e le imprese, attivando il circolo vizioso della corruzione. Dall'analisi del caso emerge che il sistema corruttivo che ha caratterizzato la realizzazione del Mose parte anche dalla volontà di dare una risposta alle inefficienze della burocrazia. Due sono gli aspetti dei processi burocratici con i quali si è scontrato il progetto e che hanno contribuito ad attivare nel management la scelta di costruire un sistema illegale per dare risposte a tali elementi di difficoltà. Da una parte, la difficoltà di avere finanziamenti costanti nel tempo che consentissero un procedere continuo dei lavori, dall'altra il peso dei controlli formali che incidevano significativamente sul processo di lavoro e sui costi di produzione. Queste difficoltà si sono incontrate con una logica del fare e, probabilmente, con una cultura che vede lo stato come portatore di "burocrazia inutile" e non come attore dei processi di regolazione e di legittimazione dell'agire nella produzione di beni pubblici. Questi elementi hanno portato gli attori a ridurre la soglia di attenzione alla dimensione della legalità e a costruire un sistema di potere parallelo e illegale, basato sullo scambio sociale ed economico. È interessante notare come il sistema assuma due facce. Una pubblica, propria dei quadri e dei dirigenti tecnici, portatori di elevate competenze e professionalità, che ritenevano di lavorare in un sistema di imprese innovative e che avevano un'identità positiva del loro lavoro. Una occulta, basata su sistemi di relazione forte, di condivisione della mission generale, ma anche dell'opportunità di adottare strade illegali nella gestione del business. In questo caso, è interessante rilevare come la gestione dei processi illegali si sposa con due prospettive individuali: da una parte, la gestione del consorzio che vede la corruzione come uno degli elementi di costruzione del potere e di influenzamento delle decisioni pubbliche, dall'altra, i soggetti corrotti che scambiano potere con il denaro. Secondo Luhmann (1982), la politica utilizza come media di scambio del proprio agire il potere, mentre l'economia utilizza il denaro. In questo caso i due sistemi si interconnettono "scambiando i media dello scambio". La politica cede potere, cooptando nei processi decisionali l'attore economico e condividendone le scelte politiche, e l'economia cede risorse economiche alla politica. L'aggravante di questo processo, già al di fuori della dimensione etica, sta nella natura delle risorse economiche che originano sempre dalla dimensione del denaro pubblico, che diventa il collante di questo meccanismo perverso. Parafrasando, si potrebbe sostenere che si usa denaro pubblico per pagare la politica e portarla a usare il potere per rispondere alla propria incapacità di decidere e alle inefficienze della burocrazia. L'analisi del caso consente anche di evidenziare la complessità delle relazioni che sostengono la costruzione del

sistema di potere. La dimensione della rete chiusa di attori che condividono la gestione del potere e dello scambio sembra essere il motore di costruzione delle relazioni del potere. La cooptazione degli attori del territorio nella realizzazione del progetto e il reclutamento del personale anche attraverso i sistemi relazionali (assunzione come favore personale) sembrano aspetti di costruzione e di consolidamento del sistema di potere. In questo modo si costruisce un blocco di potere parallelo all'azione dello stato, sistema che condivide una cultura dell'impresa, vista come soggetto centrato sulla dimensione del business come elemento di giustificazione anche di pratiche illegali.

Altro elemento cardine di questa cultura è relativo all'idea dello stato come sovrastruttura burocratica, "freno all'azione economica delle imprese". In questa prospettiva va analizzato un altro elemento di criticità che si attiva in questi contesti e che ha a che fare con la dimensione del controllo. Da una parte, si ritiene che le imprese abbiano una forte propensione ad adottare comportamenti opportunistici e illegali e si procede aumentando la pressione del controllo, che risulta essere un controllo formale e burocratico e non sui risultati prodotti. Dall'altra, si vive il controllo come un appesantimento burocratico dell'azione del progetto e si cercano vie legali (l'adempimento burocratico e formale) e illegali (le tangenti) per ridurre l'appesantimento prodotto nell'azione dell'impresa. A fianco di queste due culture si individuano processi di controllo che alla logica burocratico-formale aggiungono la scarsa attenzione alla distinzione dei ruoli di controllore e controllato. L'effetto di queste dinamiche è la perdita di senso del processo di controllo, non più visto come elemento di trasparenza e di riflessività sull'azione intrapresa e sulla sua valenza di bene pubblico, ma solo come adempimento burocratico da rispettare nel modo più "indolore" possibile.

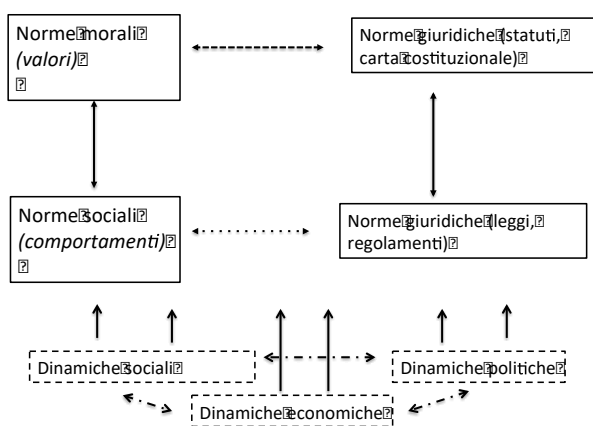
Dalle interviste emerge che: «i controlli sarebbero la chiave per riportare la legalità nel Paese. Per quello che noi osserviamo i controlli sono fatti in maniera tale per cui l'ispettore va dove sa di poter portare a casa qualcosa. Non è un mistero che ci sia una grande fonte di illegalità parallela o di concorrenza sleale fatta su queste basi. Sapendo questo, si può capire come in alcuni casi l'impresa sia portata – si sa che la moneta cattiva scaccia quella buona – magari *oborto collo* a seguire certe pratiche. Nel particolare momento di crisi, dovendo contenere i costi, spesso la sicurezza è quella che ne risente». Questo finisce per essere un circolo vizioso in quanto lo stato tende ad aumentare la pressione del controllo e l'impresa a cercare strade per ridurre l'appesantimento. Questo circolo vizioso contribuisce a produrre una perdita di fiducia delle istituzioni, un aumento dei costi del controllo e a costruire le condizioni che facilitano l'aumento delle pratiche illegali.

Dal punto di vista dell'analisi delle dinamiche che connettono la crisi economica e i comportamenti illegali è qui interessante notare che la crisi rischia di ridurre l'efficienza della burocrazia, per esempio aumentando i tempi di finanziamento delle opere o di liquidazione dei crediti ai fornitori, e di aumentarne l'attenzione ai processi di centralizzazione delle decisioni e dei processi di controllo come risposta alla domanda di controllo della spesa. Quando questi processi si sposano con la cultura del fare, con una scarsa attenzione all'etica economica e con l'acuirsi delle risposte burocratiche formali si attivano dei circoli viziosi che alimentano il rischio di attivazione dei comportamenti illegali. Queste dinamiche originano quando l'azione economica degli attori risponde ad una logica strettamente economica al di fuori della una cultura etica che deve costituire il punto di riferimento anche dell'agire razionale.

4. L'ambiguità prodotta dallo scarto fra la velocità del cambiamento sociale e la staticità del sistema politico: il disallineamento e la delegittimazione delle norme legali

L'analisi del quadro teorico di riferimento fatto nel primo capitolo ha permesso di evidenziare la complessa relazione fra le diverse norme che contribuiscono a orientare i comportamenti delle singole persone (fig. 1).

Fig. 1 – Norme sociali e norme giuridiche: allineamenti e disallineamenti



Questa complessità può essere analizzata da due diverse prospettive. La prima attiene al rapporto che esiste fra le norme e i comportamenti individuali. Da questo punto di vista la letteratura (Opp, 2001; Bicchieri, 2006; Feldman, Harel, 2008) ha evidenziato (si veda capitolo 1) che la capacità

obbligante delle norme legali è forte quando queste sono coerenti con le norme sociali e morali. Quando viene a mancare questo allineamento, le norme sociali assumono un ruolo preminente nell'influenzare i comportamenti individuali. Se queste norme sono disallineate, la richiesta di comportamenti coerenti alle norme legali richiede l'esercizio del potere e, in casi estremi, della coercizione basata sulla forza. In questo caso estremo si pone il problema della moralità dell'azione coercitiva (Coleman, 1990) e si rischia di determinare la delegittimazione dell'autorità e un circolo vizioso che tende ad aumentare la distanza fra le norme sociali è emerso in modo chiaro nell'analisi della propensione alla trasgressione fatta negli studenti universitari delle tre realtà regionali analizzate. Gli studenti coinvolti nella ricerca sui tre atenei, per esempio, non ritengono che scaricare musica illegalmente sia disdicevole e ritengono che la società non biasimi questo comportamento. In altre parole, ritengono che la norma di comportamento atteso (norma sociale) consenta di scaricare la musica da internet in modo illegale. Si evidenzia, quindi, un'incoerenza fra le norme legali e le norme sociali. In questo caso la stragrande maggioranza degli studenti dichiara che gli può capitare di scaricare la musica seguendo quello che loro percepiscono essere una norma sociale, anche se questa non è conforme a quanto richiesto dalla legge (norma legale).

La seconda prospettiva che è utile considerare riguarda i processi di costruzione delle norme sociali e delle norme legali. Le norme sociali sono il prodotto delle dinamiche sociali e la letteratura ha evidenziato come nella società post moderna (o se si preferisce, neo moderna) la velocità del cambiamento sociale sia sicuramente maggiore che nei periodi storici precedenti. Bauman (2005) sostiene che tale velocità è maggiore della capacità individuale di adattamento. Questa velocità di cambiamento si incontra-scontra con la lentezza dei processi di cambiamento delle norme legali che sono il frutto dell'azione delle burocrazie (Crozier, 2000), orientate al mantenimento delle procedure operative, e della politica, spesso condizionata dalla ricerca del consenso e del compromesso fra logiche e gruppi di potere che manifestano diverso interesse ad accogliere i cambiamenti sociali. Un esempio di questa distonia può essere letta proprio dall'analisi della propensione alla trasgressione degli studenti in relazione all'azione di scaricare musica illegalmente. La domanda che si pone al ricercatore è relativa all'individuazione dei possibili fattori che portano gli studenti a questa forte propensione all'illegalità e a non considerare questo comportamento come disdicevole. In questo caso, è possibile ipotizzare (ipotesi da porre a verifica) che la rete ed internet come mondo virtuale costituiscono un mondo esperienziale, un insieme di pratiche quotidiane che modificano le norme sociali che orientano l'agire dei giovani. In particolare è possibile ipotizzare che la rete sia vista come un contesto nel quale si annulla l'idea del possesso dei beni intellettuali, in altri termini che ciò che sta nella rete sia un

bene pubblico indivisibile e quindi il suo utilizzo non costituisca una sottrazione della proprietà intellettuale di chi l'ha prodotta. Questo caso evidenzia come la rapidità dei cambiamenti sociali finisce per creare una distanza fra le norme sociali e le norme legali e, in ultima istanza, crei uno spazio nel quale si definisce un'illegalità socialmente legittimata. In altre parole, si instaura un meccanismo che aumenta la distanza fra le norme sociali e le norme legali e, conseguentemente, la capacità obbligatoria di queste ultime. Questo rafforza la dimensione del valore relativo attribuito dagli individui alle norme, in relazione alle caratteristiche del contesto nel quale le norme agiscono. L'effetto di questa situazione è molto importante nell'analisi della cultura della legalità. Anche in questo caso possiamo parlare di un circolo vizioso. La rottura della coerenza fra norme sociali e norme legali finisce per legittimare alcuni comportamenti illegali e questo contribuisce a delegittimare l'azione dell'autorità e a ridurre la capacità obbligatoria delle norme legali.

5. Come rompere i circoli viziosi fra crisi e illegalità. Consolidare la cultura della legalità

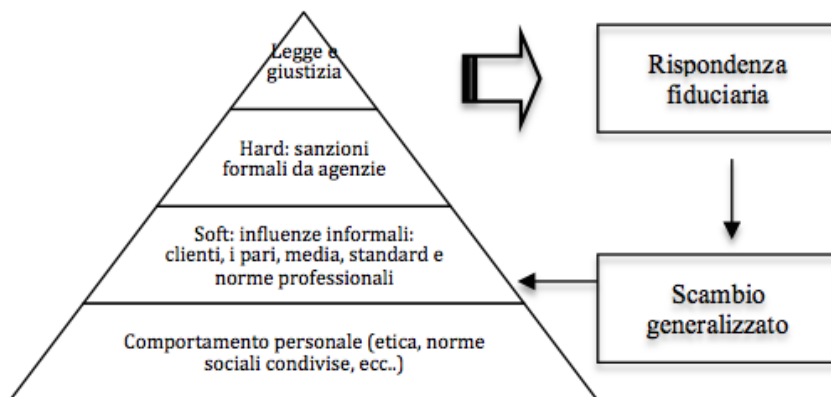
La complessità e articolazione delle dinamiche sociali che influenzano i comportamenti degli attori economici e la cultura della legalità non consentono certo di definire chiare azioni capaci di ridurre la propensione all'illegalità connessa alla crisi. Tuttavia la ricerca consente di fare alcune riflessioni in merito all'attuale dibattito su queste tematiche, riflessioni che escono dall'analisi del problema e cercano di contribuire al dibattito in corso sui temi della cultura della legalità.

Una prima riflessione riguarda le politiche fino ad ora attivate per costruire una cultura della legalità. Molte azioni sono state intraprese per sviluppare attività formative nelle scuole e cercare di rendere gli studenti consapevoli dell'azione delle organizzazioni criminali, come la mafia. Questa è un'attività seppur importante, rischia di creare degli effetti di sensibilizzazione utili solo nel breve periodo. Il problema fondamentale riguarda la costruzione delle norme sociali che definiscono l'identità dei giovani. Questa passa per la socializzazione primaria e per l'azione formativa svolta nelle scuole, ma l'identità e le norme sociali che la connotano sono rielaborate alla luce delle pratiche della quotidianità. È la rielaborazione riflessiva delle esperienze che porta a confermare o modificare le pratiche (Giddens, 1991; Sennett, 2014). In altre parole, se gli studenti di tutti gli atenei coinvolti evidenziano una bassa propensione a comportamenti economici trasgressivi delle norme legali (non pagare le tasse, dare bustarelle in cambio di favori, non rispettare i contratti di lavoro...), ma entrano in sistemi economici o in contesti professionali nei quali la tensione all'etica professionale è subordinata

nata ai risultati economici, il rischio di assumere la logica del “così fan tutti” è molto forte. La cultura della legalità si sviluppa attraverso la sperimentazione di pratiche di quotidiana legalità, nelle quali l’azione professionale si sposa con l’etica della responsabilità non solo rispetto al business, ma anche alla collettività e ai beni comuni. Interrogarsi sulla questione della responsabilità e dell’etica professionale pone dunque il problema del ruolo centrale degli apparati che le professioni si sono date per garantirne l’autonomia. Questi organismi hanno una grande responsabilità nello sviluppo dell’etica professionale.

Una seconda riflessione va ricondotta alle criticità emerse relativamente al ciclo dei controlli e agli effetti perversi innescati dalle inefficienze della burocrazia. Anche in questo caso il concetto centrale è quello della responsabilità sociale e della necessità di rompere il circolo vizioso del controllo burocratico. I lavori di Hodge e Coghill (2007) hanno analizzato l’impatto dei processi di *accountability* (fig. 2).

Fig. 2 – La piramide dei processi di regolazione (elaborato da: Hodge e Coghill, 2007)



Secondo questi autori il fattore base su cui costruire la regolazione dei sistemi a rete deve essere la diffusione di un sistema etico e di norme sociali condivise fra gli attori che stabiliscono fra loro un sistema di relazioni. Ancora una volta si rafforzano l’importanza e la centralità del concetto di capitale sociale (nell’accezione di dinamiche strutturali e cognitive che connettono gli attori del sistema). Un secondo livello di azioni dei processi di regolazione viene definito di tipo *soft* perché centrata sulla “*self regulation*” (Bartle, Vass, 2007), vale a dire sullo sviluppo del controllo esercitato fra i pari. Esempi di processi di auto regolazione sono dati dalla costruzione delle norme di buona pratica, con le quali i membri di una categoria professionale si mettono assieme per definire cosa deve essere considerato come positivo e cosa deve essere evitato. I gruppi di pari definiscono così le nor-

me sociali alle quali si devono attenere gli appartenenti al gruppo e le sanzioni che aiutano a sviluppare il rispetto delle norme. Le sanzioni, in questo caso, hanno più il valore del riconoscimento, della conferma dell'identità e dell'appartenenza, che della repressione dei comportamenti devianti. In questo senso sono focalizzati sulla diffusione delle norme, sull'evidenziazione del mancato rispetto più che sulla punizione.

I processi di controllo esterno costituiscono l'insieme dei meccanismi *hard* della regolazione. Questo livello si concretizza attraverso la costituzione di agenzie riconosciute dal sistema come strumenti di verifica della coerenza e della bontà dei processi di regolazione realizzati a livello dei controlli *soft*. In questo senso la regolazione, propria di questo terzo livello della piramide, trova significato solo in coerenza con i livelli precedenti. All'ultimo livello della piramide è collocato il quadro normativo e il ricorso alla giustizia. Per essere coerente con i processi di regolazione questo livello deve essere residuale e attivato solo nei casi in cui si necessiti di un intervento di autorità per dirimere controversie e interpretazioni o per sanzionare i comportamenti opportunistici e non coerenti con le norme sociali accettate dal gruppo. Questa proposta di regolazione del sistema si basa sull'integrazione e l'equilibrio fra i diversi livelli della piramide. Questo equilibrio (norme sociali, controllo diffuso e processi di auto-definizione delle norme) consente di costruire un clima di "rispondenza fiduciaria" (Pelligra, 2002) e attivare interazioni basate sullo "scambio generalizzato" (Coleman, 1990). Questi due processi consolidano il capitale sociale, rafforzando così le norme sociali e la fiducia nei comportamenti solidaristici.

Una terza e ultima riflessione riguarda il problema del disallineamento delle norme sociali con le norme legali. La ricerca e l'analisi della letteratura ci portano a segnalare il problema della distanza fra i cambiamenti sociali, le dinamiche di ridefinizione continua delle norme sociali e i rischi sottesi all'incapacità delle norme legali di essere coerenti con questi veloci processi di cambiamento. Questo è sicuramente un tema complesso perché mette in gioco i processi di costruzione del consenso politico e l'agire degli attori nella costruzione delle norme sociali. Questo tema ha implicazioni sull'analisi politologica e sulle dinamiche di realizzazione e implementazione delle norme giuridiche. Questi elementi vanno al di là delle intenzioni di questo libro e delle competenze degli Autori, ma questo non ci esime da segnalare queste criticità e cercare di aprire un fronte di confronto con quanti studiano e contribuiscono al governo di questi processi sociali.

Riferimenti bibliografici

- Barberi P. (2003), *Capitale sociale e sviluppo locale: attori e istituzioni in rete*, FrancoAngeli, Milano
- Bartle I., Vass P. (2007), *Self-regulation within the regulatory state: towards a*

- new regulatory paradigm?*, «Public Administration», 85, 4: 885-905
- Bauman Z. (2005), *Liquid Life*, Polity Press, Cambridge.
- Beck U., Giddens A., Scott L. (1994), *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*, Stanford University Press, Stanford.
- Bertin G. (2013), “Politiche sociali e sviluppo locale: il ruolo del capitale sociale”, in D. Rizzi, F. Zantomio, (a cura di), *Analisi e strumenti di politica sociale*, Edizioni Ca' Foscari, Venezia
- Bertin G., Pantalone M. (2016), *Culture of legality and norms' transgression in university youth*, «Italian Journal of Sociology of Education», 8,3: 169-194
- Beugelsdijk S., Van Schaik T. (2005), *Social capital and growth in European regions: an empirical test*, «European Journal of Political Economy», 21: 301-324.
- Bicchieri C. (2006), *The Grammar of Society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bicchieri C. (2008), *The fragility of fairness; an experimental investigation on the conditional status of pro-social norms*, «Philosophical issues», 18: 229-248
- Bicchieri C., Xiao E., (2009), *Do the Right Thing: but Only if Others do so*, «Journal of Behavioral Decision Making», 22: 191-208
- Cartocci R. (2007), *Mappe del tesoro, Atlante del capitale sociale in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Centorrino M., Ofria F. (2001), *L'impatto criminale sulla produttività del settore privato dell'economia. Un'analisi regionale*, Giuffrè, Milano.
- Ciaccio G. (2009), *La criminalità organizzata nelle regioni meridionali: effetti sullo sviluppo economico e sul costo dei servizi pubblici locali*, «Economia Pubblica», 39, 1-2: 91-114
- Cialdini R. (1998), “Social Influence: Social Norms, Conformity, and Compliance”, in D.T. Gilbert, S.T. Fiske, and G. Lindzey, eds. *Handbook of Social Psychology*, Oxford University Press, New York.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Crozier M. (2000), *Il fenomeno burocratico*, Etaslibri, Milano.
- Dhesi S. (2000), *Social Capital and Community Development*, «Community Development Journal», 35: 199-214.
- Di Gennaro G., La Spina A. (2010), *I costi dell'illegalità. Camorra ed estorsioni in Campania* (a cura di), Il Mulino, Bologna.
- Di Nicola P., Stanzani P., Tronca L. (2008), *Reti di prossimità e capitale sociale in Italia*, FrancoAngeli, Milano.
- Feldman Y., Harel A. (2008), *Social Norms, Self-interest and Ambiguity of Legal Norms: an Experimental Analysis of the Rule vs. Standard dilemma*, «Review of Law and Economics», 4, 1: 82-126
- Fukuyama F. (2001), *Social Capital, Civil Society and Development*, «Third World Quarterly», 22, 1: 7-20
- Gaymard S. (2013), *The Theory of Conditionality: An Illustration of the Place of Norms in the Field of Social Thinking*, «Journal for the Theory of Social Behaviour», 44, 2: 229-247.
- Giddens A (1991), *Modernity and Self Identity*, Stanford University Press, Stanford.

- Granovetter M. (1991) “Azione economica e struttura sociale”, in M. Magatti (a cura di), *Azione economica come azione sociale*, FrancoAngeli, Milano.
- Granovetter M. (2005), *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*, «Journal of Economic Perspectives», 19, 1: 33-50
- Hodge G.A., Coghill K. (2007), *Accountability in the Privatized State*, «Governance: An International Journal of Policy Administrations», 20, 4: 675-702
- La Spina A., (2008) (a cura di), *I costi dell'illegalità. Mafia ed estorsioni in Sicilia*, il Mulino, Bologna.
- Luhmann N. (2002), *La fiducia*, il Mulino, Bologna.
- Luhmann N. (1982), *Potere e codice politico*, Feltrinelli, Milano.
- Mauro P. (1995), *Corruption and Growth*, «The Quarterly Journal of Economics», 110, 3: 681-712.
- Meldolesi L. (2001), *Sud: liberare lo sviluppo*, Carocci, Roma.
- Opp K.D., (2001), *How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory*, «Mind & Society», 3, 2: 101-128
- Putnam R.K. (1993), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milano.
- Pelligra V. (2002), Rispondenza fiduciaria: principi e implicazioni per la progettazione istituzionale, *Stato e mercato*, 65: 335-357
- Sennett R. (2014), *Insieme*, Feltrinelli, Milano
- Triglia C. (1998), *Sociologia economica, Vol. I Profilo storico*, il Mulino, Bologna.
- Triglia C. (2001), *Social Capital and Local Development*, «European Journal of Social Theory», 4, 4: 427-442.

Notizie sugli autori

Marco Bisogno, professore associato di Economia aziendale, Dipartimento di Scienze aziendali - Management & Innovation Systems, Università degli Studi di Salerno.

Carminè Clemente, ricercatore in Sociologia Generale presso il Dipartimento di Scienze della formazione, psicologia, comunicazione, Università degli Studi di Bari, Aldo Moro.

Marta Pantalone, dottore di ricerca in Sociologia e Ricerca Sociale, Assegnista di ricerca presso Università Ca' Foscari, Venezia.

Andrea Pontiggia, professore ordinario di Organization Theory and Design (Organizzazione Aziendale) presso il Dipartimento di Management, Università Ca' Foscari, Venezia.

Alberto Urbani, professore ordinario di Diritto dell'economia presso il Dipartimento di Economia, Università Ca' Foscari, Venezia.

Giovanni Vaia, ricercatore universitario presso il Dipartimento di Management, Università Ca' Foscari, Venezia.

Vi aspettiamo su:

www.francoangeli.it

per scaricare (gratuitamente) i cataloghi delle nostre pubblicazioni

DIVISI PER ARGOMENTI E CENTINAIA DI VOCI: PER FACILITARE
LE VOSTRE RICERCHE.



Management, finanza,
marketing, operations, HR

Psicologia e psicoterapia:
teorie e tecniche

Didattica, scienze
della formazione

Economia,
economia aziendale

Sociologia

Antropologia

Comunicazione e media

Medicina, sanità



Architettura, design,
territorio

Informatica, ingegneria

Scienze

Filosofia, letteratura,
linguistica, storia

Politica, diritto

Psicologia, benessere,
autoaiuto

Efficacia personale

Politiche
e servizi sociali



FrancoAngeli

La passione per le conoscenze

Copyright © 2018 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy. ISBN 9788891766212

Questo 
LIBRO

 ti è piaciuto?

Comunicaci il tuo giudizio su:
www.francoangeli.it/opinione



VUOI RICEVERE GLI AGGIORNAMENTI
SULLE NOSTRE NOVITÀ
NELLE AREE CHE TI INTERESSANO?



ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER

SEGUICI SU:



FrancoAngeli

La passione per le conoscenze

Copyright © 2018 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy. ISBN 9788891766212

FrancoAngeli

a strong international commitment

Our rich catalogue of publications includes hundreds of English-language monographs, as well as many journals that are published, partially or in whole, in English.

The **FrancoAngeli**, **FrancoAngeli Journals** and **FrancoAngeli Series** websites now offer a completely dual language interface, in Italian and English.

Since 2006, we have been making our content available in digital format, as one of the first partners and contributors to the **Torrossa** platform for the distribution of digital content to Italian and foreign academic institutions. **Torrossa** is a pan-European platform which currently provides access to nearly 400,000 e-books and more than 1,000 e-journals in many languages from academic publishers in Italy and Spain, and, more recently, French, German, Swiss, Belgian, Dutch, and English publishers. It regularly serves more than 3,000 libraries worldwide.

Ensuring international visibility and discoverability for our authors is of crucial importance to us.

FrancoAngeli



torrossa
Online Digital Library



CONSULTATE IL NOSTRO CATALOGO SU WEB

**www.
francoangeli.it**

- Gli abstract e gli indici dettagliati di oltre **12.000 volumi** e 30.000 autori.



- I sommari dei fascicoli (a partire dal 1990) di oltre 90 riviste.

- La newsletter (via e-mail) **delle novità**.
- Il calendario di tutte le **iniziative**.
- La possibilità di **e-commerce** (per acquistare i libri o effettuare il download degli articoli delle riviste).

- Il **più ricco catalogo** specializzato consultabile in modo semplice e veloce.

- **Tutte le modalità di ricerca** (per argomento, per autore, per classificazione, per titolo, full text...) per individuare i libri o gli articoli delle riviste.



- FrancoAngeli è la **più grande biblioteca specializzata** in Italia.



- Una gamma di proposte per soddisfare le esigenze di aggiornamento degli studiosi, dei professionisti e della **formazione universitaria e post-universitaria**.

L'aumento dei casi di usura così come la diffusione del riciclaggio di denaro sporco, anche in contesti solitamente non caratterizzati dalla presenza di organizzazioni criminali, insieme all'accresciuta diffusione di prodotti contraffatti costituiscono evidenze degli effetti della crisi del sistema socio-economico. Le ricerche economiche e sociologiche hanno, da tempo, mostrato come la diffusa presenza di organizzazioni criminali nel territorio sia un fattore che contrasta lo sviluppo economico e sociale. Questo è solo un aspetto della complessa relazione che esiste fra le dinamiche economiche locali e i comportamenti illegali degli attori sociali. L'ipotesi sulla quale ha lavorato il gruppo di ricerca di Ca' Foscari è che il comportamento illegale vada analizzato in una prospettiva multifattoriale. Il rapporto fra le norme sociali e le norme legali, la qualità e quantità del capitale sociale, i legami fiduciari fra gli attori e la legittimazione dello Stato, i sistemi di potere locale, la certezza delle dinamiche sanzionatorie, sono altri aspetti che sicuramente concorrono a creare le condizioni che favoriscono risposte illegali alla crisi. Tendiamo a considerare l'illegalità come un comportamento a noi estraneo, riconducibile a pochi individui che vivono in un contesto lontano e minaccioso per la nostra quotidianità. Solitamente riteniamo si tratti di "mele marce", con le quali non abbiamo nulla a che fare e che devono essere isolate, punite per le loro azioni e ricondotte ad un comportamento rispettoso delle regole. Il volume cerca di approfondire criticamente questo convincimento ed evidenziare come legalità e illegalità presentino sfaccettature e interdipendenze che non possono essere semplicemente ricondotte alle categorie morali del bene e del male.

Giovanni Bertin è professore di sociologia e coordinatore del CPS (Centro di ricerca sulle politiche sociali) presso il dipartimento di Economia all'Università Ca' Foscari di Venezia. Ha al suo attivo numerose pubblicazioni, tra le quali ricordiamo: *Governance e valutazione della qualità nei servizi sociali e sanitari* (2007); *Con-sensus method* (2011); *Piani di zona e governo delle reti* (2012); *Welfare regionale in Italia* (2012); *Equiwelfare e Social Innovation* (con Campostrini, 2015); *Medicina specialistica e community care* (2015).