

## L'oroscopo dei distretti

### LE SEDIE DI MANZANO E L'IKEA ITALIANA

Tra i paesi friulani di Manzano e Villesse ci sono solo 19 chilometri. Il primo, ex capitale mondiale della produzione di sedie, sta attraversando una crisi senza precedenti: un centinaio di aziende rischiano di chiudere. Il secondo ospita quello che può diventare il più importante investimento di Ikea in Italia e che ha già dato oltre 300 posti di lavoro, tra diretti e indiretti. Da una parte, quindi, la recessione e la concorrenza cinese stanno mettendo a durissima prova un distretto industriale che ha rappresentato l'Italia nel mondo, dall'altra la multinazionale scandinava dei mobili investe 65 milioni subito – e tanti altri dopo – per creare un megacentro commerciale capace di servire il Nordest, la Slovenia e parte della Croazia. Oggi l'Ikea compra in Friuli il 19% delle forniture italiane, ma è intenzione del vicepresidente della Regione, Luca Ciriani, spingere per un incremento della quota. «Agli svedesi non solo chiederemo di non dimenticare i nostri mobili, ma proporremo di spostare la sede legale italiana nella nostra regione. Siamo a statuto speciale e quindi godiamo di prerogative che antici-

pano il federalismo fiscale. E quindi se l'Ikea versasse le tasse da noi ne avremmo dei vantaggi reciproci». Uno scambio, meno tasse per gli svedesi e più lavoro per le piccole imprese locali? Chissà.

Vista da Manzano la situazione è al limite della crisi sociale. «Solo dieci anni fa», racconta Stefano Dezotti della Fillea-Cgil, «bastava avere un box e lì nasceva un'azienda. I cinesi eravamo noi. Ma i Piccoli, invece di creare un marchio doc, di aggregarsi e di curare la distribuzione, si sono fatti la guerra tra di loro, così quando è arrivata la recessione ci ha trovato deboli e già in crisi». Il distretto, che dava lavoro a 15 mila persone, si è specializzato nel produrre sedie di legno di qualità medio-bassa e di fronte alla concorrenza di prezzo dei produttori asiatici ha perso la leadership.

Da 1100 aziende ne sono rimaste attive 700, trenta hanno chiuso negli ultimi mesi e decine sono quelle a rischio. «Quest'anno non abbiamo nemmeno fatto la Fiera della sedia» commenta Dezotti che non nutre grandi speranze sull'effetto-Ikea. «Purtroppo non siamo attrezzati per diventare veri fornitori degli svedesi». E quanto alla possibilità che, invece di chiudere, i piccoli imprenditori del Natisone si mettano assieme, alla Cgil sono scettici. «È l'ultima cosa che viene in mente ai nostri. Non rientra nella loro mentalità. Il motto dei friulani, *fasin di besoi*, facciamo da soli, non si ripudia da un giorno all'altro».

L'ex presidente dei piccoli di Confindustria, Giuseppe Morandini, è udinese e anche lui è pessimista.

A suo dire ci sarebbe voluta per tempo, da parte di Manzano, una visione lungimirante. Bisognava «salire di gamma», come si dice in gergo, sviluppare produzioni più pregiate, attirare capitali di ventura, tenere

il cervello dell'azienda in Friuli e magari delocalizzare in Croazia le lavorazioni a più basso valore aggiunto.

«Non tutte le aziende del triangolo però vanno male. La Calligaris è un caso di successo e dimostra che percorrere un'altra strada era possibile». Chi preferisce guardare alla parte piena del bicchiere (che però con tutta la buona volontà non arriva alla canonica metà) è il presidente dell'associazione che cura la promozione del distretto, l'Asdi-sedia, Giusto Maurig. Racconta che le aziende del distretto si stanno ristrutturando, passando da artigiane a società di capitali, segnala in zona una ripresa del traffico di mezzi pesanti e sostiene che i casi di successo non riguardano solo Calligaris, ma almeno un'altra decina di aziende che hanno saputo sviluppare in casa un prodotto più qualificato, assolutamente non comparabile con le sedie made in China.

Al di là di Manzano, per il mobile italiano il 2009 è stato comunque un *annus horribilis*. Il presidente della Federlegno Rosario Messina sciorina numeri che lui stesso definisce «da terza guerra mondiale»: le vendite negli Usa sono crollate del 50%, in Europa del 30%, in Russia siamo a -40% e in Italia il mercato è sceso di un quarto. Il distretto più colpito – assieme alla sedia – è quello del divano pugliese (-42%), ma anche su Pordenone (-29%) e la Lombardia (-25%) sventola bandiera bianca. Il plenipotenziario di Ikea in Italia, Roberto Monti, metà svedese metà italiano, ha invece il sorriso sulla bocca: ha chiuso l'esercizio con un +3,8%. Dove il made in Italy batte in ritirata, la multinazionale gialloblu va avanti da caterpillar. La parola crisi non fa parte del suo catalogo.

Come si spiega questa contraddizione e cosa pensa di fare il made in Italy per reagire? Il modello Ikea

appare rodatissimo. Nella penisola ha seimila dipendenti, un controllo ferreo sulla filiera produttiva per tenere a bada i prezzi e un parco fornitori locali di prima qualità. Monti li cita addirittura come «partner» e si chiamano Saviola, Bormioli, Media profili, Friuli Intagli e così via. L'immagine dell'azienda è alta, i no global hanno provato a ridicolizzarla come la McDonald's del divano e a metterla nel mirino («lavoratori italiani, mobili svedesi, stipendi cinesi»). Ma a parte un sito, uno sketch dei comici di Zelig e qualche sporadica azione di lotta sindacale, altro non è successo. Ikea, nonostante non sia quotata in Borsa e sia molta parca di informazioni sui conti societari (un eufemismo), per gli italiani è sinonimo di libertà e anticonformismo. Capita che a cena tra amici si giochi a chi ricorda, da Billy a Klippan, il maggior numero di quei nomi strampalati con cui gli svedesi battezzano i mobili. Anche la politica ha cominciato a tenerne conto e così Ikea ha ottenuto a Corsico, dall'amministrazione locale, uno svincolo stradale ad hoc, mandando su tutte le furie i concorrenti. L'accusa più grave è che gli svedesi copino con una certa scientificità i nostri designer. Monti si difende sostenendo che anche Ikea ha i suoi creativi e che comunque, dopo un po', in qualsiasi ambiente gli schemi finiscono per omologarsi. «E poi chi viene da noi prima che un armadio o una sedia vuole una soluzione di arredamento, un'idea diversa e noi gliela diamo». I mobili italiani hanno nei confronti di Ikea un rapporto controverso. Loro che danno vita ogni anno al Salone del Mobile, la manifestazione che fa sentire Milano al centro del globo, che sposa cultura e mondanità, sono impotenti di fronte allo strapotere degli scandinavi. Carlo Guglielmi, presidente del Cosmit (che orga-

nizza il Salone), racconta di averci provato a costruire un canale distributivo italiano. Acquistò i negozi Morassutti, studiò una formula adatta a un pubblico giovane e raffinato e mise in catalogo i prodotti Alessi e Kartell. «Ma non avevo i capitali per un'operazione a largo raggio, per aprire tanti negozi da duemila metri quadri ciascuno», racconta, «così cedetti la catena di negozi alla Rinascente». Che scelse un'altra strada. Così, quello che avrebbero dovuto fare loro lo ha fatto invece Ikea. «Scontiamo l'incapacità delle nostre piccole imprese di aggregarsi, molti preferiscono servire l'Ikea piuttosto che contribuire a creare una formula italiana» accusa Guglielmi. Eppure la Rinascente ha – dai tempi del mitico Umberto Brustio – la vocazione di vettore del made in Italy. Tanto che il presidente del Cosmit pensa che ci sia ancora spazio per un modello distributivo italiano capace di portare il nostro design a New York o a Parigi. Ci vorrebbero solo delle banche capaci di inventare progetti di sviluppo, «ma non ne vedo».

Rosario Messina, presidente della Federlegno e proprietario della Flou, è meno ottimista di Guglielmi. Sostiene che ad aver ammazzato la distribuzione italiana è stata l'estrema polverizzazione dell'offerta e la confusione sugli sconti. Eppure, a suo dire, non va sottovalutata la tradizione italiana dei Grappeggia e degli Aiazzone dei tempi d'oro, fino, oggi, a Emmezeta e Semeraro. «Ma non è stata aiutata. Troppe licenze, è mancata una politica industriale nella distribuzione così come nella promozione dell'export. La verità è che l'Italia è sempre il Paese dell'auto, gli incentivi per la Fiat non mancano mai».

Raccontano che a Sassuolo la disoccupazione non sapevano nemmeno cosa fosse. Oggi, nel distretto delle piastrelle (18 mila addetti), ci sono tremila lavoratori in cassa integrazione e altri 2500 hanno firmato i contratti di solidarietà per non rimanere a casa. Raccontano che dagli anni cinquanta il fatturato è cresciuto ininterrottamente anno dopo anno, distribuendo profitti e buoni salari. Oggi l'arrivo della Grande Crisi ha cambiato le carte in tavola e a fine 2009 le cento-aziende-cento del distretto hanno lasciato sul campo il 25% dei loro ricavi. E, cosa ancor più grave, assai difficilmente lo recupereranno. La dura verità è proprio questa: se tutto andrà bene, e archiveremo in tempi brevi «il grande spavento», comunque nei distretti non si tornerà ad avere la capacità produttiva precrisi. Si subirà un *downsizing* che potremmo paragonare a un cambio d'abito. Solo che il nuovo avrà un paio di taglie di meno e per allargarlo non si potrà pagare la cassa integrazione per due lustri. «Il mercato rimarrà questo di oggi per un bel po' di anni» conferma Viterbo Burani, un industriale di lungo corso proprietario della «piccola» Arpa.

La scienza economica considera Sassuolo (4,4 miliardi di euro di fatturato) il laboratorio di tutti i distretti. Non a caso, sulle sue virtù si sono esercitati dall'ex premier Romano Prodi al guru americano Michael Porter. Qui grandi e piccoli sono riusciti a coesistere per decenni. Anche le aziendine sono capaci di avere un portafoglio esportazioni con più di cento Paesi, come le grandi che si chiamano Iris, Marazzi o Atlas Concorde. Qui il conflitto sindacale è quasi sconosciuto. Qui si è pensato per tempo che bisognava

innovare e far diventare la piastrella un oggetto sempre più sofisticato. Sottile, decorato digitalmente, riscaldante o addirittura batteriologico. Qui competizione e cooperazione non sono state un ossimoro, in omaggio al principio che il neopresidente di Confindustria Ceramica, Franco Manfredini, sintetizza così: «Concorrenti nel mondo, amici a Sassuolo». Persino con i cinesi finora, tutto sommato, s'è fatto pari e patta, loro – con la logica dell'ipermercato – hanno guadagnato qualcosa in fatturato ma i sassolesi – con la logica della boutique – continuano a vendere a 15 dollari una piastrella, quando i pechinesi la piazzano a 3.

Spiega Alfonso Panzani, presidente del gruppo Ricchetti: «Tutto ciò che i manuali di management raccomandano ai settori maturi, noi l'abbiamo messo in atto. Abbiamo fatto il salto di gamma con una ceramica più pregiata, abbiamo lanciato nel mondo i nostri marchi, ci siamo internazionalizzati fino ad aprire vicino Mosca un distretto-bis. Di più non potevamo. E se ora soffriamo è colpa del commercio mondiale che si è ristretto, quote di mercato non ne abbiamo perse». Le cifre sembrano confermarlo: sono meno di cinque le aziende uscite del tutto dal mercato, ma alcune decine gli impianti che stanno chiudendo.

Tutti – a partire da Romano Minozzi, il padrone della Iris, che pure aveva annunciato in pompa magna l'intenzione di liquidare tutto – stanno ristrutturando alla grande. Chi paga il prezzo più salato sono gli impiantisti e gli artigiani della filiera della ceramica, a cominciare dai colorifici passando per decoratori e levigatori. La caduta degli ordini è attorno al 35% e il rischio è che siano proprio loro le vittime del ridimensionamento. Tanto che gli extracomunitari che

affollano le loro fabbrichette valutano addirittura se non sia il caso di tornare in patria.

Per resistere al cambio di taglia e non affogare c'è qualche diavoleria da inventare? Manfredini che, oltre a presiedere l'associazione, è un imprenditore di successo, predica le aggregazioni, invita le aziende a contaminare ceramica e modernità, ma non pensa che si debba lasciare il prodotto di fascia bassa ai cinesi.

Se il ceto medio dei Paesi Bric (Brasile, Russia, India e Cina) mette mano al portafogli, c'è spazio per entrambi. Burani (Arpa) pensa che sarà difficile portare a casa quei margini di profitto (4-5% per i piccoli, 7-8% per i grandi) che hanno fatto la fortuna – anche personale – dei sassolesi, e quanto alle aggregazioni è scettico. «Per mettersi assieme bisogna avere stesse condizioni produttive e finanziarie. E sarà pure un luogo comune, ma la nostra mentalità resta individualistica». Il caso più interessante, e che tutti nel distretto citano, è quello della «piccola» Etruria, che ha scelto di produrre piastrelle in stile Liberty, una nicchia nella nicchia. Andrea Ligabue, il proprietario, vende solo ad architetti e designer e la crisi lo ha appena sfiorato (-7% di ricavi). Anche lui pensa che il futuro di Sassuolo si assesterà (almeno) a quota -20% e per sé ha scelto di puntare sulla fascia alta del mercato. «In media nel nostro settore si vende a 10-11 euro al metro, io vendo a 85. È la mia risposta ai cinesi».

#### ANCHE COMO TEMA LA CINA

La sorpresa dell'ospite si può sintetizzare così: la parola di gran lunga più pronunciata in due ore di assemblea dai cento professionisti e industriali presenti



Una storia non reticente dell'evoluzione della forza del sindacalismo italiano non può che iniziare da un riconoscimento di fondo. Come ha avuto modo di osservare tempo fa il sociologo ed ex sindacalista Aris Accornero, «la destrutturazione del lavoro in Italia è arrivata senza che ci fosse una Lady di ferro ammazza-sindacati»<sup>1</sup>, tutto è iniziato con la scomposizione della grande impresa. Prima, quindi, dei fattori soggettivi – molti insistono sull'episodio chiave rappresentato dalla marcia dei 40 mila –, ciò che è cambiato è stato il perimetro del campo da gioco. Gli operai in Italia non sono diminuiti di numero – come pure in una prima fase era stato raccontato –, ma è mutata la loro concentrazione sul territorio. «Se frequenti gli alberghetti di provincia trovi tanti operai trasfertisti» raccontava già qualche anno fa il sociologo Bruno Manghi<sup>2</sup>, e in quest'immagine c'è il significato vero del termine postfordismo, usato spesso a vanvera. Se una volta Cgil-Cisl-Uil potevano contare sulle grandi fabbriche, vere e proprie cattedrali della rappresentazione sindacale novecentesca, a partire dagli anni novanta il dimagrimento dei megastabilimenti è stato continuo e ininterrotto. Mirafiori, che ha nel suo curriculum addirittura il record di impianto con il maggior numero di addetti in Europa, negli anni d'oro ne contava 50 mila. Oggi ne sono rimasti solo 14 mila e producono la Musa, l'Idea, la Multipla e la Punto. E Mirafiori, comunque, fa parte, come la cantieristica, degli impianti

<sup>1</sup> Dario Di Vico, Emiliano Fittipaldi, *Profondo Italia*, Milano, Rizzoli, 2004.

<sup>2</sup> *Ibid.*

più rigidi, che non possono certo diluirsi sul territorio. Se cerchiamo di stilare una piccola classifica dei maxi-impianti italiani, le aziende del gruppo Fiat, non solo Torino ma anche Melfi, Cassino, l'Iveco di Brescia e la Sevel di Atessa, conservano ancora oggi ampiamente la posizione in testa, insidiate dalla sola Ilva di Taranto, passata dopo la privatizzazione nei ranghi del gruppo Riva. Ma, fatta eccezione per le aziende metalmeccaniche e petrolchimiche, tutti gli altri settori industriali non hanno più cattedrali, le grandi concentrazioni produttive con migliaia di operai sono pressoché sparite. Eppure, il tessile italiano poteva contare sul Gft di Marco Rivetti, le telecomunicazioni avevano la milanese Italtel e gli stabilimenti Pirelli del Milanese erano al top di questa particolare graduatoria. In Italia non è successo niente di simile allo sconvolgimento che ha subito Detroit, la città del Michigan che solo nell'ultimo anno ha visto diminuire la sua popolazione di 100 mila unità. Dopo che negli anni precedenti avevano lasciato quella che era stata la capitale mondiale dell'auto, e di conseguenza dell'industria, all'incirca un milione di abitanti. Torino, dunque, ha retto infinitamente meglio sul piano del paesaggio cittadino, della coesione sociale e del patriottismo urbano.

I sindacalisti più legati alla fabbrica e più attenti ai mutamenti segnalano, poi, come dentro un unico impianto (Mirafiori *semper docet*) ormai siano presenti lavoratori appartenenti ad aziende dello stesso gruppo, ma in molti casi anche esterni. La differenza cromatica delle tute e delle insegne aziendali marca questa novità, eppure tutti quei lavoratori si recano ogni giorno nello stesso posto di lavoro. In termini sindacali non sono però una forza d'urto unificata, non fanno massa critica.

Il fordismo, quindi, ha ammainato la bandiera e lo spostamento ha favorito un ulteriore sviluppo della piccola e media impresa, dell'organizzazione flessibile del ciclo produttivo e della filiera, tutte cose che hanno spiazzato un sindacato abituato a far leva proprio sulle grandi fabbriche, sulla loro repentina capacità di mobilitazione. Si spiega così che il contributo di nuova occupazione sia venuto interamente dalle aziende di piccola e media dimensione, mentre le grandi hanno via via continuato a perdere addetti con un processo che, purtroppo, è tutt'altro che concluso.

In parallelo con la riorganizzazione produttiva sono andate avanti anche trasformazioni di carattere culturale. Prendiamo per esempio quanto scaturisce da un'indagine condotta dalla Fondazione Nordest e presentata nel 2009. La propensione dei lavoratori alla mobilità è fortissima e addirittura doppia rispetto ai dati emersi nella stessa indagine svolta dieci anni prima. Coloro che si dichiarano alla ricerca di una migliore occasione di impiego crescono dal 13,2% al 31,4% e sale anche di sei punti la percentuale di chi, pur lavorando, frequenta parallelamente un corso di formazione. Era 12,3% alla fine degli anni novanta, diventa 18,4% nel 2008. La condizione di mobilitazione sul lavoro riguarda persino coloro che hanno tra 55 e 64 anni, il 19% vuole cambiare o comunque migliorare e l'età non pare rappresentare una remora. Fa il paio con questa novità anche la diversa considerazione che viene data ai concetti di merito e di solidarietà. Alla domanda se è giusto che «i competenti» guadagnino di più, l'83,9% ha risposto affermativamente, mentre al quesito se in una società giusta è necessario che tutti possano raggiungere lo stesso livello di stipendio, solo il 56,5% ha risposto sì. Disegnan-

do così una gerarchia di valori discontinua rispetto al passato.

Daniele Marini, che ha condotto la ricerca, è arrivato a formulare la conclusione che la base del sindacato è nel terziario pubblico (31,1%), è composta da lavoratori con contratto a tempo indeterminato e con orientamento politico di centro o di centro-sinistra. Ne trae la conseguenza che il «bacino prevalente di consenso dei confederali siano gli insider del mercato del lavoro» e che il sindacato non intercetti più gli outsider, proprio perché non è presente in quelle piccole medie aziende dove «più spesso avvengono gli inserimenti nuovi e quindi non incontra le nuove generazioni». Solo il 17,3% dei giovani fino a 24 anni vede per il sindacato un ruolo attivo di tutela.

#### PROVE TECNICHE DI COMPLICITÀ

La sensazione è che si preparino grandi novità all'interno dei luoghi di lavoro. In fondo, diamo ormai per scontata l'infedeltà elettorale degli iscritti alla Cgil nei confronti dello schieramento di sinistra e non è un mutamento da poco. Dalla prima volta (1992) in cui un dirigente avveduto come Giampiero Castano fotografò per conto della Fiom-Cgil lombarda la tendenza dei suoi iscritti a votare Lega è passato tantissimo tempo. Ma quell'orientamento, come abbiamo visto in tutti gli ultimi passaggi elettorali, si è rafforzato, segnalando nelle regioni del Nord una contiguità tra la cultura di base della Cgil e le parole d'ordine leghiste. Con l'ultima tornata amministrativa del 2009 la Lega ha aumentato significativamente i suoi consensi anche nelle regioni rosse, sfruttando al massimo

## Il popolo delle partite Iva

SE OTTO MILIONI VI SEMBRAN POCHI

La partita Iva è formata da una sequenza di undici numeri che servono a identificare un soggetto esercente e un'attività rilevante ai fini impositivi. Ogni soggetto fiscale della Ue è riconoscibile dal suo numero di partita Iva, composto dalla sigla della nazione di appartenenza e da un numero di cifre. Ma nessun Paese del G8 può essere nemmeno lontanamente confrontato con l'Italia: nel 2009 risultavano aperti da noi 8,8 milioni di partite Iva. Poco meno dell'intera popolazione della Lombardia, anziani e bambini inclusi. Un esercito che non si è fatto mettere in fuga nemmeno dalla Grande Crisi. Anzi. Ma perché i nostri connazionali, sfidando Prodotto interno lordo in caduta verticale e recessione lunga, decidono comunque di mettersi in proprio e affrontare i marosi del mercato? La verità è che quello delle partite Iva è un pianeta ancora poco conosciuto. Si è fatto in passato dell'intelligente marketing politico sull'esistenza di un popolo dell'Iva – soprattutto da parte del centro-destra –, ma si fatica ancora a incrociare con una parvenza di scientificità i dati che li riguardano. Eppu-

re, tra Camere di Commercio, Inps, Istat e Ministero delle Finanze, i numeri abbondano – sostiene l'ex ministro Rino Formica –, ma non c'è coordinamento e forse a ritardare i lavori delle istituzioni e dell'accademia c'è una piccola *conventio ad excludendum*. È la tesi di Giuseppe Bortolussi (Cgia Mestre), secondo la quale in Italia le analisi si fanno solo per le imprese che hanno da venti addetti in su, perché «persiste un atteggiamento snobistico da parte della cultura economica». Così, capita che indagini diffuse pressoché nello stesso periodo sui medesimi fenomeni, o analoghi, dicano cose differenti, come è accaduto nei primi mesi del 2009. Movimprese ha sostenuto che con la crisi le cessazioni prevalessero, ma al ministero risultava esattamente il contrario.

La crescita numerica del popolo dell'Iva inizia negli anni ottanta, quando comincia quella che l'economista Giuseppe Vitaletti chiama «la ristrutturazione terzistica» dell'economia italiana. Lo strumento tecnico per diventare imprenditori di se stessi si rivela agile e snello e comunque nel Paese c'è voglia di provare a diventare capitalisti personali, di sfidare il classismo e di trovare un lavoro diverso dall'impiego pubblico o dall'indossare la tuta blu con il logo della grande azienda. Non è un fenomeno all'americana, ma tutto sommato un po' gli somiglia, è un liberismo implicito che, seppur mai teorizzato, finisce per guidare l'azione di tanta, tantissima gente. Vitaletti ha avuto modo in passato di definire i nuovi microimprenditori gente che «vive sulla voce, governa il lavoro parlando e non emanando regolamenti scritti», proprio per sottolineare, anche nei modelli d'impresa, la discontinuità, la provenienza dal mondo reale e non dai manuali di management.

Il fenomeno incontrò qualche simpatia negli ambienti socialisti di allora – le destre erano stataliste e il garofano grande amico della consulenza – e non è un caso che ancora oggi chi sostiene la lunga marcia del popolo delle partite Iva venga da lì o comunque conservi il Dna di quel patrimonio culturale, un piccolo filo rosso che ha resistito nel tempo passando attraverso la Prima Repubblica, i giudici, i governi tecnici e la nascita del bipolarismo. Le poche indagini che riguardano le partite Iva si spingono a sostenere che in media lavorano 7 ore alla settimana in più dei lavoratori dipendenti, ma sono più soddisfatti perché «hanno trovato il modo di farsi valere». Interrogati qualche tempo fa dall'Ires-Cgil sull'eventualità di scambiare la loro attività in proprio con un'assunzione, il 43% sorprese i ricercatori rispondendo di non averne nessuna voglia. E così, sono rimasti a vivere sul filo del rasoio, sono «lavoratori autonomi di ceto medio» – come li ha classificati il sociologo Costanzo Ranci – che spesso vanno a carte quarantotto non per imperizia personale ma perché un loro committente a monte o un fornitore a valle falliscono.

In tutti questi anni, nonostante il popolo dell'Iva non sia mai dimagrito, non ha però trovato modo di organizzarsi. Nemmeno con una newsletter. Con i sindacati si guardano in cagnesco da sempre e si considerano avversari divisi da un muro, ma «non hanno svolto appariscenti operazioni di lobby» (Ranci) e non hanno veri e propri portavoce. In campagna elettorale qualche candidato, soprattutto al Nord, trova il modo di citarli nei propri comizi, ma non c'è nemmeno un piccolo intergruppo parlamentare che almeno a parole proponga di rappresentarli. La loro unica controparte è lo Stato o, meglio, il fisco.

Naturalmente, dentro il gran calderone delle partite Iva c'è di tutto. Non esiste un indice di rotazione che ci possa aiutare a capire quanto frequentate siano le loro porte girevoli, di sicuro, però, aperture e chiusure sono molto ravvicinate e in qualche caso spuntano affari poco leciti, come le cosiddette frodi Carosello, che servivano a gonfiare l'export e a rendere difficile l'azione di repressione. Negli anni tra il 1998 e il 2003 fu notato come di partite Iva se ne aprissero più al Sud che al Nord, addirittura cinquemila all'anno in Calabria e Campania, e che alla fin fine si trattava di pizzerie al taglio, parrucchieri ed estetisti.

Un flash: la Rai è tra i principali datori di lavoro delle partite Iva. Ogni anno regola pagamenti a 380 mila di esse: si va dall'impresa terzista che fornisce telecamere o arredi fino ai coreografi e persino alle comparse, che se vogliono apparire in una fiction devono tenere il loro registro. Negli ultimi anni, poi, si è sviluppata, in quantità che non è facile fotografare, anche un'altra tendenza: utilizzare la partita Iva come strumento per flessibilizzare il mercato del lavoro. Invece di assumere un dipendente – che lavora persino full time –, gli si suggerisce di aprire la sua bella partita Iva. E in qualche caso gli si fornisce anche la consulenza amministrativa per riempire registri e moduli.

Il settore maggiormente indiziato per quest'uso «improprio» è quello delle costruzioni, e la vicenda è seguita con una certa trepidazione dai sindacati di categoria. Non è convinto che si tratti di un fenomeno di massa Renzo Bellicini, direttore dell'ufficio studi del Cresme, che lo fa rientrare nella più ampia riorganizzazione produttiva del mattone italiano: «Dopo Tangentopoli questo settore si è completamente balcanizzato e la dimensione media delle imprese è di



2,4 addetti. Non c'erano più i grandi lavori e allora ci si è buttati a costruire il bagno della signora Maria».

Però i sindacalisti, specie del Nord e del Nordest, segnalano come questa frantumazione stia determinando un'ulteriore accelerazione e stia sminuzzando anche i rapporti di lavoro. «Ma le pare che esistano i muratori a part-time?». In Veneto e Friuli può capitare, così, che cittadini della ex Jugoslavia, per dare l'intonaco a una casa aprano la partita Iva, per assecondare una specie di outsourcing amministrativo delle imprese, che per questa via risparmiano all'incirca dodici, tredici punti di contribuzione.

Ma proviamo a vedere meglio dentro l'universo di quegli 8,8 milioni di partite Iva. La cautela statistica è d'obbligo e tutte le fonti istituzionali preferiscono parlare di stime, per la giusta preoccupazione di non sbagliare. E allora quante sono veramente le partite Iva attive? Se prendiamo gli ultimi dati ufficiali, quelli pubblicati nella primavera 2009 e che si riferiscono alle dichiarazioni fiscali presentate nel 2007, a versare l'Iva – e a essere quindi in piena attività – sono 5,4 milioni tra microimprenditori e professionisti. A questi si possono aggiungere almeno un milione tra medici, tassisti, agricoltori e imprese di pompe funebri, che sono esentati dal presentare la dichiarazione ma hanno la loro brava partita Iva, e si arriva così a un totale vicino a 6,4-6,5 milioni. Non ci sono statistiche internazionali comparabili, ma chiunque abbia minimamente studiato il fenomeno sostiene che tanta disponibilità di gente a correre il rischio d'impresa è un ben di Dio che nessun altro Paese ha.

Naturalmente, questi 6,5 milioni di partite Iva in attività vanno divise a loro volta tra ditte individuali, società di persone e società di capitale (70% le pri-

me e 15% ciascuno le altre), ma il risultato vero resta il medesimo: l'Italia gode di una riserva di imprenditorialità straordinaria. Che, però, rischia, se lasciata a se stessa, come dice Vitaletti, di «operare un rigetto strutturale della politica». Una separazione testimoniata anche dalle carenze di lessico. Li si identifica come «Partite Iva», come se si chiamassero i giornalisti gli «Articolo Uno» perché la loro condizione di dipendenti è regolata dal primo articolo del Ccnl o ancora se si identificassero tutti i lavoratori dipendenti con l'appellativo i «Modello Centouno», prendendo il termine dal modulo che ricevono dalle aziende madri per presentare al fisco la dichiarazione dei redditi. L'immaginazione socio-politica, pur così fertile in Italia, si è come fermata a termini come «capitalisti personali» o «postfordisti», che peraltro non hanno mai trovato grande successo e popolarità. Una storia speculare a quella del terziario italiano, che dovrebbe avere almeno quarant'anni e invece è rimasto un eterno adolescente.

«Puoi avere la Mercedes e la villetta ma se soffri della mancanza di considerazione resti comunque un outsider» commenta Giuseppe Bortolussi, che racconta anche come molti avvocati e commercialisti chiedano, declassandosi, un posto da impiegato, ma vogliano a tutti i costi restare iscritti all'albo professionale. Perché ai loro occhi comunque fa status e anche per non abdicare definitivamente all'eventualità di mettersi in proprio.

È chiaro che 8,8 milioni di partite Iva, tolti anche i due milioni di inattive o che comunque sfuggono ai rilievi del fisco, finiscono per farsi tra loro una concorrenza bestiale. Si parla tanto di liberalizzazioni, ma è questo il settore in cui in Italia la rivalità è più