

LA FOTOGRAFIA

L'indagine Unioncamere e Infocamere sull'evoluzione dei mestieri artigiani tra il 2013 e il 2018. Maria Fermanelli, presidente di Cna Impresa Donna: dati preoccupanti, messe alla prova intere categorie

I numeri della mutazione

1,3 milioni
Il totale delle imprese artigiane presenti in Italia. Un comparto ritenuto di eccellenza in tutto il mondo

+ 5.700
Le imprese di servizi di pulizia utilizzati soprattutto per uffici e aree commerciali nate tra il 2013 e il 2018

+ 4.315
I tatuatori tra il 2013 e il 2018. Un mestiere che non c'era, intrapreso soprattutto dalle nuove generazioni

+ 1.758
Parrucchieri ed estetisti negli ultimi cinque anni: mestieri a vocazione femminile

- 24.000
I muratori negli ultimi cinque anni: un calo determinato dalla crisi del settore edile

Quei centomila artigiani in meno

Il conto di cinque anni di crisi. Calo dei consumi, poco credito e caro-affitti a causare le chiusure. Ma pur riducendosi, il comparto si è rinnovato: aumentano i giardinieri e le imprese di pulizia

MAURIZIO CARUCCI
Roma

L'artigianato italiano segna il passo. In cinque anni hanno chiuso circa 100mila imprese. Anche se il comparto, riducendosi, si rinnova e si cimenta in nuovi mestieri a scapito di quelli più tradizionali. Aumentano le imprese di pulizia e quelle che si occupano di tatuaggi e piercing. Crescono i giardinieri e le agenzie per il disbrigo delle pratiche. Salgono anche le imprese che confezionano accessori d'abbigliamento o le sartorie su misura, così come i designer, di moda e per il settore industriale. Si riducono invece le imprese di costruzioni e quelle che si occupano di ristrutturazione, i "padroncini" addetti ai trasporti su strada, gli elettricisti, i falegnami e i meccanici. Le donne, si focalizzano nei servizi per il benessere fisico, tipo personal trainer, nelle lavanderie e tintorie, tra le parrucchiere ed estetiste. Le imprese artigiane di stranieri aumentano soprattutto nelle diverse attività di confezionamento di abbigliamento, tra i calzolari e le agenzie di disbrigo pratiche. «La crisi, il calo dei consumi, le tasse, la mancanza di credito e l'impennata del costo degli affitti - spiega Paolo Zabeo, coordinatore dell'Ufficio studi della Cgia - sono le principali cause che hanno costretto molti piccoli imprenditori ad abbassare definitivamente la saracinesca della propria bottega. Se, inoltre, teniamo conto che negli ultimi 15 anni le politiche commerciali della grande distribuzione si sono fatte sempre più mirate e aggressive, per molti artigiani non c'è stata via di scampo. L'unica soluzione è stata quella di gettare definitivamente la spugna». La fotografia scattata da Unioncamere e Infocamere sull'evoluzione dei mestieri artigiani tra il 2013 e il 2018 - il settore conta oltre 1,3 milioni di imprese - è davvero impietosa.

«Sono dati preoccupanti - commenta Maria Fermanelli, presidente nazionale di Cna Impresa Donna - La crisi ha messo alla prova intere categorie. I sopravvissuti sono ancora in difficoltà e sperano di ripartire. Purtroppo hanno chiuso molti artigiani che avevano valori e conoscenze e che non sono riu-

sciti a trasmettere i loro saperi alle generazioni future. Purtroppo la troppa burocrazia non aiuta. Invece ci sarebbe bisogno di più trasparenza e semplificazione». Tuttavia le difficoltà non impediscono la crescita di alcuni "mestieri". È il caso dei servizi di pulizia, utilizzati soprattutto

per uffici e aree commerciali, aumentati di quasi 5.700 unità, dei tatuatori (+4.315), giardinieri (+3.554), delle agenzie di disbrigo pratiche (+1.809) e dei parrucchieri ed estetisti (+1.758). Muratori e "padroncini" diminuiscono invece rispettivamente di quasi 24mila e oltre 13mila unità. Ma cosa fa-

re per creare più lavoro artigiano? «Oltre a ridurre drasticamente le tasse e alleggerire il peso della burocrazia - sottolinea Zabeo - è necessario rivalutare il lavoro manuale. Negli ultimi 40 anni c'è stata una svalutazione culturale che è stata spaventosa. Attraverso le riforme della scuola avvenute in questi ultimi anni e, soprattutto, con il

nuovo Testo unico sull'apprendistato, alcuni passi importanti sono stati compiuti. Ma non basta. Bisogna fare una vera e propria rivoluzione per ridare dignità, valore sociale e un giusto riconoscimento economico a tutte quelle professioni dove il saper fare con le proprie mani costituisce una virtù aggiuntiva che rischia di essere colpevolmente di perdere». Anche Maria Fermanelli, imprenditrice con un passato da architetto, è del parere che la crescita delle aziende al femminile vada accompagnata con politi-

che adeguate: «Le donne hanno voglia di indipendenza e di creare occupazione. Siamo in tante, ma spesso fragili e in balia di poche tutele e di un welfare insufficiente ad accompagnare questa vitalità. Una soluzione potrebbe essere quella di usare di più e meglio i fondi europei». Nonostante le 100mila chiusure, i due rappresentanti del mondo artigiano concordano sulla necessità di far ripartire il settore edile e di rilanciare quei mestieri che puntano alla riqualificazione e alla tutela del territorio: «Servono principalmente autisti di mezzi pesanti, conduttori di macchine a controllo numerico, tornitori e fresatori, verniciatori e battilame. Senza contare che nel mondo dell'edilizia è sempre più difficile trovare carpentieri, posatori e lattonieri. Più in generale, comunque, l'artigiano di domani sarà colui che vincerà la sfida della tecnologia per rilanciare anche i "vecchi saperi". Alla base di tutto, comunque, rimarrà il saper fare che è il vero motore della nostra eccellenza manifatturiera».



Paolo Zabeo (Cgia Mestre): «Se teniamo conto che negli ultimi 15 anni le politiche commerciali della grande distribuzione si sono fatte sempre più mirate e aggressive, per molti non c'è stata via di scampo. Occorre rivalutare il lavoro manuale»

Il taglio del nastro della nuova Cooperativa polesana abbigliamento

IL PRIMO WORKER BUYOUT ROSA A ROVIGO

Le ventidue sarte venete che hanno fatto l'impresa

MONICA ZORNETTA

Rischiava di essere una storia come tante altre, di questi tempi: un'importante azienda sartoriale conto terzista costretta a chiudere i battenti sotto il peso della crisi e una sessantina di dipendenti spinte all'improvviso sull'orlo del baratro. Ma stavolta, a dare un seguito diverso alla storia sono state proprio le lavoratrici di questa impresa, la Cooperativa polesana abbigliamento (Capa) nel comune rodigino di Stienta, sulla sinistra Po, le quali, superata l'iniziale fase di sconforto, hanno deciso di rimboccarsi le maniche, insieme, per salvare il proprio posto di lavoro. E così, sostenute dalla Legacoop del Veneto, 22 di loro, tenaci e coraggiose come poche, si sono costituite in cooperativa e hanno rilevato la Capa, nel frattempo finita in liquidazione coatta amministrativa, dando vita al Centro moda polesano, una eccellenza che produce per grandi marchi dell'alta moda italiana e internazionale e che rappresenta il settimo worker buyout veneto (il primo, tra l'altro, tutto al femminile). È la presidente della nuova cooperativa, Claudia Tosi, a raccontare i dettagli di questa storia di inaspettato successo. «Diciotto mesi fa abbiamo saputo che la nostra vecchia azienda avrebbe ben presto chiuso i battenti: dopo un primo momento di disorientamento qualcuno di noi - allora eravamo 43 lavoratrici: 35 socie e 8 di-

pendenti - ha scelto la strada delle dimissioni, qualcun'altra ha invece preferito aspettare fino alla chiusura, avvenuta a maggio. È in quel periodo che la Legacoop ci ha prospettato di aderire ad un worker buyout, cioè di costituire una nuova cooperativa tramite la quale acquistare dal liquidatore la vecchia società. Ci abbiamo pensato tanto, abbiamo avuto tutte a che fare con alti e bassi di emozioni, ma alla fine in 22 abbiamo deciso di aderire: tramite i patronati abbiamo chiesto l'anticipo della Naspi (270 mila euro che non sono però arrivati subito) e grazie alla Coopfond e alla Banca popolare etica che hanno creduto nel nostro progetto, abbiamo ottenuto rispettivamente un finanziamento di 80 mila euro e una linea di fido di 200 mila euro. Di questo denaro, tuttavia, non abbiamo toccato nemmeno un centesimo perché la liquidità ha cominciato ad arrivarci, piano piano, dal nostro lavoro». Alle 22 socie si sono aggiunte nel giro di poco altre 11

ex colleghe Capa, e, dallo scorso luglio, da quando è cominciata cioè la produzione del Centro moda polesano, sono state assunte 6 persone. «Oggi siamo in tutto 39, molte delle quali con svariati decenni di esperienza sulle spalle, ma vogliamo crescere ancora, anche dal punto di vista qualitativo», dice la presidente, spiegando anche i motivi per cui il passaggio da una società all'altra non è stato semplice. «Anzi: rischiava di concludersi con un grande buco nell'acqua. Se interrompevamo l'attività in quel periodo, vale a dire in uno dei picchi stagionali che caratterizzano il nostro settore, rischiamo di perdere i vecchi clienti; per fortuna invece, e grazie ai sacrifici anche economici che tutte abbiamo fatto (vantiamo parecchi crediti verso la precedente azienda), le cose sono andate per il verso giusto: abbiamo lavorato tantissimo sia per esaurire le commesse sia per conservare la fiducia dei nostri clienti e far sì che non ci abbandonassero. Inoltre siamo riuscite a conservare in questo territorio competenze e spirito di impresa: cose non da poco di questi tempi». La presidente punta sui giovani («vogliamo formarli, anche se sappiamo che il nostro lavoro non attrae le ragazze di oggi») e riconosce che il "fattore Donna" è stato fondamentale nel successo: la lungimiranza e la caparbià di alcune colleghe di Claudia sono riuscite ad avere la meglio persino sui timori e i pessimismi dei mariti o dei compagni. «Quello che noi abbiamo fatto lo possono fare altre donne, se hanno il carattere giusto: importante è trovare un gruppo unito che abbia voglia di lottare per raggiungere un solo obiettivo e avere il sostegno decisivo di soggetti come la Legacoop e gli altri che hanno creduto in noi. Oggi parliamo di workers buyout ma fino a poco tempo fa nemmeno sapevamo che cosa fosse. Ecco, sono convinta che nel mondo del lavoro potrebbero realizzarsi tante cose positive se solo i lavoratori fossero a conoscenza delle opportunità e degli strumenti che il mercato offre».

Le dipendenti della Cooperativa polesana abbigliamento in crisi hanno rilevato l'azienda salvandola dal baratro. Con l'anticipo della Naspi e il sostegno di Legacoop e un finanziamento da 80mila euro di Banca Popolare Etica

(Trieste). All'assemblea ha partecipato la quasi totalità dei 115 dipendenti e lunedì assemblee saranno convocate negli stabilimenti di San Daniele. Sono 250 i dipendenti - oltre 50 nell'indotto - sempre più preoccupati per gli sviluppi di una crisi esplosa senza avvisaglie e senza informazione preventiva alle parti sociali.

Alimentare Flai Cgil: su Kipre tavolo istituzionale

Aprire un tavolo istituzionale «in tempi brevissimi per fornire le dovute risposte ai lavoratori» dopo la richiesta di concordato presentata dalla proprietà per Kipre holding e controllate Principe, King's e SiaMoCi. Lo chiede la Flai Cgil del Friuli al termine di un'assemblea nello stabilimento Principe di San Dorligo della Valle

LA SFIDA DEL PASSAGGIO AL MERCATO LIBERO

La nuova Sorgenia punta tutto sulla digitalizzazione e sull'energia "green"

SILVIA CAMISASCA

Sorgenia prova a voltare pagina. Dopo un periodo travagliato. Partendo dalla tecnologia "full digital" e dall'energia verde, producendo e distribuendo elettricità e gas naturale sostenibili. Per farlo, la prima società (per volume clienti e capacità installata di 4000 MW) non partecipata da capitale pubblico ha scelto il trasferimento in blocco sul canale digitale. Da qui la scelta di affidarsi al progetto di Cloud Computing di un big quale Microsoft, che, con il contributo tecnologico di Adventure e di Avanade, manderà definitivamente in pensione la vendita "fisica", e con essa il "metodo" telefonico, a favore dell'approccio certamente più impersonale e meno invasivo del digitale, strumento ideale per sempli-

ficazione e flessibilità. «Basta con i venditori telefonici - sintetizza Simone Lo Nostro, direttore mercato e ICT di Sorgenia - dobbiamo fare sì che il cliente arrivi a sceglierci in modo consapevole». E in molti - circa 100mila - sono già arrivati, essendo al comando delle utility con maggior tasso di crescita clienti con il canale digitale. La digitalizzazione, intrapresa nel 2017, ha coinvolto trasversalmente ogni processo aziendale e, del resto, la posta in gioco è alta: dal luglio 2020, con l'entrata in vigore della Legge sulla concorrenza, che sostituirà "la maggior tutela di gas e luce, grazie alla quale ben 35 milioni di contatori sono sottoposti a tariffe e contratti regolati dall'Autorità per l'Energia, oltre 25 milioni di contatori si appoggeranno a un nuovo fornitore, secondo clausole non anco-

ra definite, aprendo a prospettive di crescita difficilmente quantificabili. E se la posta in gioco è alta, le aspirazioni non sono da meno: «Intendiamo passare dagli attuali 300mila clienti a un milione in 5 anni» chiarisce Lo Nostro. La portata dell'intera operazione vede in campo, a fianco di Sorgenia, i colossi che hanno rivoluzionato l'informatica con le proprie piattaforme: «Ab-

biamo previsto anche requisiti ad hoc, come i sistemi di credit-check di verifica delle condizioni creditizie della clientela e, soprattutto, ridotto di quasi il 20% i tempi di operazione - specifica il manager, sottolineando che - tra le variabili discriminanti nella scelta di un provider, il cliente, in particolare, giovane, valuta velocità e puntualità». Le stesse che, d'altro canto, garantiscono risparmio e migliori performance all'azienda: «È un progetto di rilievo che evolverà integrando funzionalità di Intelligenza artificiale, per allineare linguaggi, canali e prodotti alle esigenze dei clienti, il tutto con la garanzia Microsoft di sicurezza e privacy» specifica Massimiliano Ortalli di Microsoft. Il che consentirà l'impiego di personale in attività a maggior valore aggiunto: «Con Microsoft abbiamo ideato una

formula di smart working, che permette di accedere ad applicazioni aziendali, per condividere e svolgere programmi ovunque» annuncia il manager. Già ora, una volta alla settimana, i circa 300 dipendenti possono lavorare da casa: queste "innovazioni", ben più che sul piano tecnologico, impongono un nuovo paradigma culturale. Il potente Data Hub personalizza, inoltre, l'offerta: «Attualmente possediamo dati anagrafici, logistici e di consumo mensile per ogni cliente - spiega Lo Nostro - ma con i Big Data raccolti "personalizzeremo" anche la bolletta, ottimizzando i costi». Perché l'intelligenza artificiale, in campo industriale, serve soprattutto a questo: presentarsi agli utenti con un linguaggio quanto più affine alle loro "sensibilità".

S.M.A. CAMPANIA S.P.A.
BANDO DI GARA - CIG 770265934A
Amministrazione aggiudicatrice S.M.A. Campania S.p.A. indice procedura aperta per l'acquisto di Dispositivi di Protezione Individuale per le attività di Antirumore Passivo, Manutenzione, Ricerca, Protezione Civile e Manutenzione delle Tecnologie. Valore appalto € 633.686,55 oltre Iva. Criterio di aggiudicazione: minor prezzo. Termine offerta: il 05.02.2019 - ore 13.00. Apertura offerta: il 07.02.2019 ore 10.00. Altre informazioni su www.garesta-campania.it
L'Amministratore unico Ing. Giuseppe Esposito

Per avvisi FINANZIARI LEGALI SENTENZE
Avenire
il quotidiano dei cattolici