

CORRIERE DELLA SERA.it

stampa | chiudi

GLI ARTIGIANI NON CHIAMANO PIÙ I MINISTRI, MA GLI SPECIALISTI DI GESTIONE AZIENDALE

La svolta dei ribelli di Vergiate «Adesso facciamo da soli»

Alla scorsa assemblea Bossi e Tremonti, ora i professori della Bocconi

La politica? Stavolta no. Dall'assemblea di Vergiate, con i ministri Umberto Bossi e Giulio Tremonti sul palco a rispondere alle domande degli artigiani di Varese, è passato un mese e mezzo, eppure sembra un secolo. L'idea che le soluzioni potessero venire dall'alto o da Roma, semmai c'era stata, oggi non trova campo. E votino Lega oppure no, i Piccoli di Varese che si sono riuniti mercoledì sera nella sede della Cna vogliono discutere soprattutto di business, innovazione e made in Italy. Non a caso l'organizzatore della serata, Piero Cassani — lo stesso di Bossi a Vergiate —, ha chiamato un esperto di economia aziendale, il bocconiano Paolo Preti. E così quello che va in scena è quasi un seminario di politica industriale: ciascun artigiano si alza, racconta come chiuderà l'anno e analizza il suo caso. Gli altri ascoltano, fanno qualche domanda e poi discutono liberamente. Fossimo a Milano, lo chiamerebbero workshop.

Lontani dalla politica gli artigiani restano però vicinissimi ai propri dipendenti. Non ce n'è uno che coltivi l'idea di uscire dalla crisi licenziando, come invece è pratica corrente tra i più rinomati manager delle grandi imprese. «Ho trenta addetti, quest'anno ho perso il 50% del fatturato, ho messo in azienda 130 mila euro di tasca mia ma pur di non tagliare l'occupazione abbiamo fatto i contratti di solidarietà» racconta Vito Tioli, cromatore. E aggiunge Raffaella Prestinoni, una giovane imprenditrice dell'abbigliamento: «Le persone a casa non le lascio, una coscienza ce l'ho anch'io. A marzo del 2010 finiscono i soldi degli ammortizzatori sociali, che capita se noi molliamo?».

In sala ci sono tessili e meccanici in proporzioni uguali e il confronto tra i destini dei due settori ricorre spesso. Commenta Davide Parolo della Cna: «Noi del tessile abbiamo avuto una morte lenta, mentre voi della meccanica non avete fatto a tempo nemmeno ad accorgervene». Tra i produttori di abbigliamento c'è però chi fa autocritica e sostiene che quel declino poteva essere evitato. «Sapevamo che con la fine dei dazi sarebbe cambiato tutto. Dovevamo muoverci prima e non aspettare l'ultimo momento». Non la pensa così la Prestinoni: «Io faccio maglioni made in Italy al 100% ma al consumatore della qualità gliene frega sempre di meno, guarda solo il prezzo. E delle volte mi domando chi me lo faccia fare di produrre a Varese quando tutto rema contro di me». Anche qui come a Como la doppia concorrenza con i cinesi, quelli in Asia e quelli sotto casa, tiene banco. Due giorni fa a Casorate Sempione la Polizia locale ha fatto irruzione in una villa che ospitava una fabbrica-dormitorio che dava lavoro a 30 cinesi e dalla quale uscivano abiti con la scritta made in Italy. Commenta la platea dei Piccoli: «La verità è che i controlli, almeno i controlli, dovrebbero farli con regolarità».

Chi possiede un marchio e può andare sul mercato con la sua identità è sicuramente in

posizione migliore rispetto ai terzisti. E proprio per questo sta marciando un progetto per mettere assieme gli artigiani stampisti, farli dipendere meno dalle grandi imprese fino a proporsi direttamente sui mercati internazionali. Questa è una modalità di aggregazione che ai Piccoli piace, un modo per emanciparsi. Niente da fare invece per le fusioni tra concorrenti. È ancora troppo presto, dicono, questa generazione di artigiani non ce la fa a compiere il grande passo.

Si discute molto di innovazione e mercati esteri. Qualcuno si alza e denuncia: «Proprio per innovare mi sono indebitato, è arrivata la crisi e sono rimasto a metà. Chi glielo spiega ora alle banche che sono un innovatore e che dovrebbero aiutarmi?». Molti per resistere alla crisi si sono stretti a difesa della loro nicchia, si sono iper-specializzati nel produrre un particolare tipo di rulli o di tubi e così hanno allontanato il pericolo cinese. Ma anche loro sanno che il commercio mondiale sta cambiando e per i Piccoli affacciarsi sul mondo sarà doppiamente difficile perché stavolta non basterà vendere ai tedeschi bisognerà conquistare clienti in India e in Cina. Come vendere vasi a Samo. Basterà prenotare un aereo e munirsi della mitica valigetta?

Dario Di Vico
stampa | chiudi