Per battere la crisi ad Arezzo gli artigiani si associano

AREZZO — Orafi, edili, elettrici, tessili, autoriparatori: il bisogno di associarsi, di mettere insieme forze e capacità ad Arezzo e nella provincia si è diffuso come un'epidemia fra centinaia di artigiani alle prese tutti i santi giorni con problemi quasi sempre più grandi di loro. Sono nati i consorzi, 17 fino ad oggi, sparsi dappertutto, in città e nelle quattro vallate del territorio provinciale. Il fenomeno è molto interessante, in Toscana forse è la esperienza più ricca di stimoli, certamente è un esempio di come una categoria con l'acqua alla gola per i tanti problemi irrisolti (credito, legge sull'artigianato etc.) e minacciata mortalmente dalla crisi, reagisce e cerca di trovare gli strumenti per decollare di nuovo, su basi più solide di quelle del cosiddetto « miracolo economico ». Qui ad Arezzo centinaia di artigiani, nei settori più vari, dai servizi alla produzione, tutto questo l'hanno capito, hanno compreso che da soli non ce l'avrebbero più fatta, che la piccola « bottega » o l'impresa familiare sarebbero annegate nel mare in tempesta. Nella sede aretina della federazione provinciale artigiani si respira un'aria di moderata ma legittima soddisfazione. All'ultimo piano del moderno palazzo che la ospita, emblema e simbolo dei risultati raggiunti, c'è l'« ufficio tecnico » di uno dei più importanti consorzi nati ad Arezzo negli ultimi anni, il CO.AR.CE. (consorzio artigiano costruttori edili Arezzo) che raggruppa 56 imprese artigiane del settore edile. C'è soddisfazione perchè alla creazione dei consorzi si lavorava da molto tempo: « Ci pensiamo almeno da dieci anni — ci dicono —; abbiamo capito per tempo che occorreva " rifare la faccia " all'artigianato, con strumenti politici, sindacali, economici del tutto nuovi, i consorzi appunto ». Nel 1970 è nato il primo, poi, via via l'adesione si è allargata — dietro lo stimolo della crisi incalzante e della legislazione regionale — a quasi tutti i settori, dai calzaturieri nel Valdarno, agli orafi di Arezzo, ai tessili del Casentino. Ma com'è che nasce e si sviluppa un consorzio fra artigiani? La spinta, in partenza, generalmente viene dalla necessità di razionalizzare e coordinare alcuni bisogni comuni. A Soci, un piccolo paese del Casentino, tanto per fare un esempio, decine di imprese artigiane (singole, familiari, con pochi dipendenti) lavoravano per conto di alcune industrie tessili pratesi. Ognuna per conto suo, individualmente: ricevevano le commesse dagli intermediari, stornavano il tessuto e lo riportavano al mittente, lontano più di cento chilometri. Le spese salgono alle stelle, nasce il bisogno d'associarsi per rendere meno costoso e più funzionale il rapporto con Prato. Ora ci sono due consorzi che ricevono le commesse e redistribuiscono il lavoro alle 56 imprese associate, che coordinano e promuovono l'attività di tante piccole « botteghe ». In una parola che esaltano la potenzialità produttiva del tessuto artigiano eliminando le « strozzature » dell'isolamento, della chiusura dentro il piccolo guscio che rischiava di diventare una invalicabile prigione. E' solo un esempio ma dà il senso di ciò che succede: la « bottega », l'impresa familiare riprendono vita, si rimettono in moto. A Soci i risultati sono sotto gli occhi di tutti: oggi si pensa addirittura a sganciarsi dal rapporto esclusivo e soffocante con l'industria pratese per cercare di inserirsi direttamente sul mercato insieme ad una cooperativa della zona. « Una cosa impossibile qualche anno fa — afferma la federazione artigiani — Ora invece stiamo discutendo con i tre consigli d'amministrazione e con l'ERTAG la possibilità di aprire un ufficio commerciale che organizzi la partecipazione alle mostre nazionali ed internazionali e che, soprattutto, riesce a trovare uno « spazio », autonomo nel mercato ». Razionalizzazione della spesa e degli acquisti, coordinamento delle attività produttive, promozione delle vendite: ecco ciò che può fare un consorzio artigiano. Certo, non sono tutte rose, le difficoltà non mancano, ci sono e gravi: accedere al credito a volte è un'impresa titanica, la legislazione sui consorzi è carente, contraddittoria, da rivedere profondamente. Ma nel complesso l'esperienza dei Consorzi Artigiani è più che positiva, forse è uno dei pochi tratti positivi del quadro, tinto di foschi colori, dell'economia aretina. Il panorama è nero, la LEBOLE e la SACFEM sono in crisi, la struttura delle piccole e medie industrie batte in testa. E poi non tutti gli artigiani aretini si sono associati. Molti però l'hanno fatto, altri probabilmente lo faranno. In mezzo a tante ombre quella dei Consorzi Artigiani è una fiammella, ancora piccola ma già importante.

Valerio Pelini

Nel settore dell'edilizia la fama del CO.AR.CE. varca i confini aretini

Il consorzio, pur avendo soltanto sei anni di vita, rappresenta un'esperienza pilota in tutto il territorio toscano - Un ufficio tecnico di 7 persone a disposizione di 56 artigiani e due organismi associati che lavorano nel settore Una spinta decisiva è nata dal bisogno di acquistare collettivamente le materie prime Novecento lavoratori sparsi nei cantieri della provincia

AREZZO — Il consorzio artigiano costruttori edili di Arezzo ha sei anni di vita: nacque nel 1971 quando 25 imprese decisero di mettersi insieme per affrontare meglio certi problemi comuni. Ora è cresciuto d'importanza e di « peso », gli artigiani associati sono saliti a 56, c'è un'efficiente struttura tecnico amministrativa, il nome e la fama del CO.AR.CE. hanno superato i confini della provincia aretina. Ormai se ne parla come una delle esperienze « pilota » in campo regionale.

Vediamo perché. Nell'ufficio tecnico del consorzio due progettisti disegnano sotto la luce fioca delle lampade dei tecnigrafi; lo spazio tutt'intorno è pieno zeppo di carte arrotolate, disposte in apparente disordine dentro i contenitori. Un'ampia vetrata e un corridoio separano la sala di disegno dalle altre stanze, gli uffici dell'ingegnere e del direttore tecnico; per arrivarci bisogna attraversare il corridoio e lo sguardo cade su alcune gran di fotografie appese alle pareti che « fissano » momenti di lavoro in un cantiere edile. Pensare ad una struttura simile, raffinata e qualificata, per una singola impresa edile artigiana fa ridere. Oggi quest'ufficio, costato 17 milioni, con sette persone in organico (direttore tecnico, direttore amministrativo, ingegnere calcolatore, due geometri assistenti di cantiere, un ragioniere ed una segretaria) è a disposizione tutti i giorni dei 56 artigiani edili e dei due consorzi per attività affini a quelle edilizie (movimento terra e impiantisti) nati accanto al COARCE. Prima del 1971 vedere un artigiano edile che partecipava ad un appalto-concorso, era più difficile che incontrare una mosca bianca. Oggi no, gli artigiani del COARCE hanno vinto un appalto concorso per la costruzione di una scuola elementare di 10 aule. « E' la prima volta che si permettono questo lusso » — afferma con legittimo orgoglio l'architetto Venturini nella sede del consorzio. Pochi anni fa l'artigiano edile da solo non poteva iscriversi all'albo dei costruttori. Oggi, attraverso il consorzio, questo è possibile ed è stato fatto. Si potrebbe continuare ancora per molto e trovare tanti altri esempi utili per illustrare la funzione di « moltiplicatore » delle capacità di tanti artigiani edili che il COARCE ha svolto in questi anni. Certo, non è stato sempre così, all'inizio il consorzio vide la luce soprattutto per il bisogno di affrontare in un altra dimensione problemi pratici che rischiavano di stritolare le singole imprese artigiane.

Il problema dell'acquisto delle materie prime ad esempio — ricorda il geometra Serafieri, ripercorrendo all'indietro il cammino del consorzio —. Comprando tutti insieme, stipulando convenzioni con i fornitori in qualche modo si poteva " calmierare " il mercato. All'inizio questa è stata una spinta decisiva. Poi c'era l'esigenza di avere l'assistenza tecnica nei cantieri, un tecnico che seguisse i lavori dall'inizio alla fine: il singolo artigiano non se lo poteva permettere. In fine allora, nel 1971, bisognava cercare sbocchi di mercato diversi da quelli tradizionali dell'artigianato edile, la villetta e la casa in campagna per intenderci Le leggi regionali che puntano ad un recupero produttivo delle zone agricole avevano determinato la contrazione di questa fetta di mercato ». E allora? dove andare a sbattere la testa? Nell'edilizia pubblica"

« Certamente, ma non da soli — continua l'architetto Venturini —; occorreva associarsi. Il COARCE nacque per tutti questi motivi ».

Dopo due o tre anni il consorzio esplode, viene elaborato un programma di sviluppo, i soci, i singoli artigiani, fanno un « atto di fede » anche finanziario, si impegnano con le banche, si legano di più ad una struttura che gli appare in grado di esaltare fino in fondo tutte le loro capacità produttive. I risultati dell'« atto di fede » non tardano ad arrivare. Il COARCE è il primo consorzio in Italia che ottiene finanziamenti per l'edilizia convenzionata in base alla legge 166. « Ci eravamo preparati — ricorda Serafieri — con un programma di interventi di 9 miliardi in tutta la provincia di Arezzo. Ne abbiamo avuti solo uno ma ci è bastato per " decollare " ». Progetti « elastici », che tenevano conto delle reali capacità tecniche delle singole imprese (« se per esempio avevamo carenza di carpentieri facevamo progetti che richiedevano un loro intervento ridotto al minimo ») tempi di produzione veloci, prezzi contenuti, buon livello qualitativo delle abitazioni. Ad Arezzo, a Sansepolcro, a Cortona le case costruite dal COARCE sono economiche e popolari, ma anche belle e confortevoli. « Abbiamo dimostrato — ci dice l'architetto — di poter dare dei punti a chi opera nel settore dell'edilizia economica. Case popolari e cooperative ». Oggi il COARCE è una realtà consolidata: dopo il « decollo » viaggia ormai in « quota di crociera »: i 56 soci danno lavoro a circa 900 persone sparse in tutto il territorio provinciale, ad Arezzo, nel Casentino, in Val di Chiana. C'è un consiglio di amministrazione con tanto di presidente, vice presidente, sindaci revisori, commissioni di lavoro. I cantieri aperti sono 24, nei settori più vari, case, scuole, strade, fognature, acquedotti, restauri. Certo, viaggiare alla « quota di crociera » non è facile, ogni tanto si incontra un « vuoto d'aria » che fa sobbalzare tutto l'« apparecchio ».

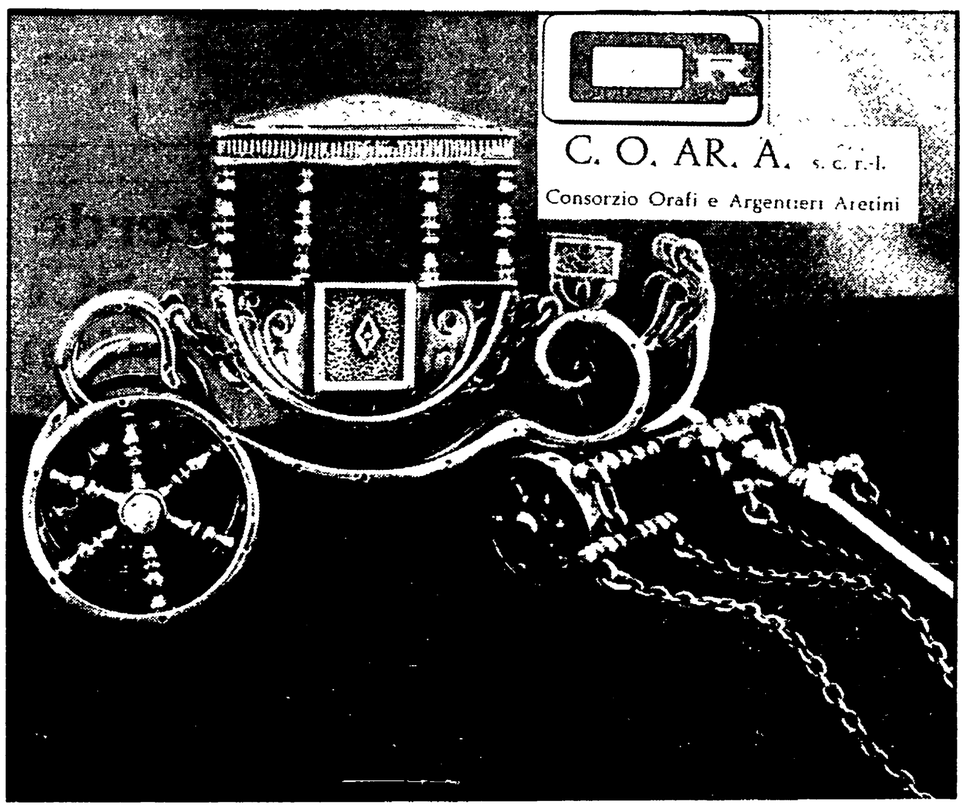
Il problema del credito, per esempio, è quello più ricorrente. Le difficoltà spesso sono quasi insormontabili. Prendiamo il caso dell'edilizia economica e popolare, di quelle che in gergo tecnico si chiamano le zone PEEP. Qui si costruisce in « diritto di superficie », in altre parole il terreno su cui sorgono gli edifici rimane di proprietà dei comuni. Ebbene, le banche si rifiutano di sborsare quattrini perché non hanno la possibilità di ipotecare il terreno. Ad Arezzo pare si possa sbloccare la situazione per l'intervento del comune che entra in gioco nel momento in cui viene contratto il mutuo, garantendo l'ipoteca sul terreno. Ma, a quanto pare, è l'unico comune toscano che per ora si è mosso. Per non parlare degli intoppi legislativi e burocratici, vere e proprie « tagliole »; il consorzio, per dirne una, è una cooperativa a responsabilità limitata e per legge può accedere al credito bancario solo attraverso le fidejussioni dei singoli soci. Il mutuo di un miliardo per l'edilizia convenzionata, per dirne un'altra, fu promesso nel giugno '75, l'approvazione del decreto da parte dello stato porta la data di arrivo ad Arezzo del 30 settembre 1976, 1 anno e quattro mesi dopo la « promessa ».

Il credito dunque. Ecco il « vuoto d'aria » più pericoloso. Ma non è il solo, ce ne sono altri. Il rapporto del consorzio con gli enti locali, le cooperative, le case popolari. Che tipo di rapporto si vuole? « Essere interlocutori di tutti questi enti non solo nella fase di realizzazione delle opere ma anche in quella di elaborazione dei progetti », affermano al consorzio. E domani? Dove guarda il consorzio artigiano dei costruttori edili di Arezzo? Ai centri Storici? Potrebbero essere un « terreno di caccia » ideale per gli artigiani. « Sì ma non subito — continuano i tecnici —, il tessuto dei centri storici è molto delicato, ci vuole un lavoro preliminare, ci sono problemi operativi irrisolti. Insomma, ci vorrà ancora qualche tempo ». E adesso? « Adesso, dopo l'entrata in vigore della legge 10 e in previsione del varo del piano decennale sull'edilizia non si può che puntare sull'edilizia pubblica e convenzionata. Però bisogna far presto I lavori in corso stanno per finire, le singole imprese che lavorano anche per i privati si rivolgono sempre più al consorzio perché il mercato si contrae. Il pericolo che si corre è quello di uno spazio vuoto, di un tempo morto, fra la fine dei lavori attuali e il varo del piano decennale ». Il COARCE malgrado i « vuoti d'aria » viaggia ancora in « quota di crociera ». Le scorte di carburante però si stanno esaurendo. Speriamo che la « aeroporto » del piano decennale non sia tanto lontano.

v. p.

I pezzi d'oro e d'argento del Coara nei più prestigiosi cataloghi di tutto il mondo

Sono diciassette i piccoli artigiani orafi e argentieri che fanno parte di questa struttura associativa Un mercato molto difficile da praticare senza una adeguata struttura commerciale - Clienti in USA, Canada, Giappone e Australia Ora si tenta la penetrazione nei Paesi arabi - Il problema più grosso che assilla il settore è quello del credito



AREZZO — Armando Felci, direttore di vendita del consorzio artigiano degli orafi e degli argentieri di Arezzo mostra con orgoglio un voluminoso catalogo della più grande azienda commerciale del mondo, la Sears Roebuck and Co. di Chicago. 15.000 miliardi di fatturato all'anno: « Gli artigiani associati lavorano per questi clienti », afferma con soddisfazione Alfiero Sandroni, presidente del consorzio, titolare di una ditta con trentatre dipendenti, aggiunge: « Fino a qualche anno fa pensare ad una cosa del genere avrebbe fatto ridere i polli. Io ho visto molti artigiani buttare nel cestino richieste di lavoro provenienti dall'estero perché non riuscivano a leggere quello che c'era scritto ».

Oggi invece il 99% della produzione dei 17 artigiani associati nel COARA varca i confini nazionali, va negli Stati Uniti, in Canada, in tutta l'Europa, in Giappone, in Australia, in Persia, c'è l'intento di tentare la penetrazione nel mercato dei paesi arabi.

Arezzo è una delle tre « città dell'oro » italiane (le altre due sono Vicenza e Valenza Po): il giro d'affari è enorme, due, forse tre milioni di « pezzi » prodotti tutti i giorni, un valzer di miliardi che girano intorno ai 4.000 addetti del settore, alla Gori e Zucchi, l'industria orafa più importante d'Europa (quella delle medagliette con le immortali parole « oggi più di ieri e meno di domani » e alla miriade (sono più di trecento) di piccole « botteghe » artigiane, partorite negli ultimi venticinque anni dall'azienda « madre » secondo un « clichè » quasi fisso: un ex dipendente della Gori e Zucchi si mette in proprio nel garage o nel magazzino sotto casa, il mercato tira, il lavoro non manca, l'azienda familiare, piano piano si sviluppa fino ad assumere qualche decina di dipendenti. Poi, o continua a girare intorno alla sottana della « mamma », o trova uno spazio proprio sul mercato, lavorando per le agenzie oppure cade nelle reti dei « raccoglitori », personaggi che spesso e volentieri sfruttano fino all'osso le piccole aziende in difficoltà. Penetrare nel mercato, specialmente in quello internazionale: la molla che nel dicembre 1974 ha fatto scattare l'idea del consorzio è stata questa. « Non è che prima fosse impossibile — ricorda il presidente Sandroni — si vendeva lo stesso all'estero ma solo attraverso il raccoglitore che si " beccava " il quaranta-cinquanta per cento dell'utile ». L'intermediazione non era però il solo ostacolo che si parava davanti all'artigiano dell'oro e dell'argento intenzionato a varcare i confini nazionali, ... via dell'estero era piena di altre buche e trabocchetti che da solo nessun piccolo « bottegaio », per quanto bravo, poteva saltare. Facciamo alcuni esempi pratici e cominciamo da uno praticissimo: un viaggio di rappresentanza negli Stati Uniti, fra spese d'aereo e di permanenza viene a costare intorno ai cinque milioni di lire. Per il singolo artigiano è una spesa quasi sempre insostenibile: suddivisa in 17 parti la fetta di torta da mangiare è molto più digeribile, poco più di 250.000 lire a testa. Idem per la partecipazione a fiere e mostre nazionali ed internazionali. Ma c'è di più: ammettiamo per un momento che il rappresentante di un singolo artigiano riesca a recarsi, all'estero e ad avvicinare il cliente: « C'è il rischio di vedersi sbattere la porta in faccia — afferma Armando Felci —, gli acquirenti non sono disposti a perdere tempo se il campionario è poco consistente Se invece abbiamo da offrire 4.5.000 articoli il discorso cambia ».

Insomma la Sears Roebuck and Co. o per quel che riguarda il mercato interno, la Rinascente, non comprano dal singolo artigiano. Dal consorzio sì. Il Coara, nel dicembre 1974 nasce soprattutto sulla spinta di questi bisogni: le 9 aziende di allora sono diventate le 17 di oggi, che occupano tutte insieme, 200 persone. La curva degli affari si è impennata come la scia di un razzo: 240 milioni nel 1974, 2 miliardi e mezzo nel 1977: un salto di oltre il mille per cento. Nella sede del consorzio i direttori di vendita (conoscono 3 lingue, inglese, francese e tedesco), i contabili, gli addetti alle spedizioni, lavorano a pieno ritmo. I problemi si accavallano, ne sorgono sempre di nuovi a cui bisogna rispondere con prontezza e competenza: c'è quello dell'acquisto della materia prima che, al di là della battuta, vale tanto oro quanto pesa. In banca l'oro costa quasi 4.600 lire al grammo nei cinque banchi metalli che operano ad Arezzo qualche decina di lire in più. Un artigiano con una trentina di dipendenti lavora, tutti i santi giorni, 4.5 chilogrammi di metallo prezioso. Se l'acquista da solo deve pagarlo sull'unghia o, quando va proprio bene, in un « tempo massimo » di sette giorni.

« Il consorzio dovrebbe provvedere ad acquisti collettivi di materia prima — ci dice il presidente —; però ci sono grossi problemi finanziari, alcune banche ci danno fiducia, altre no ». Il credito è una vera e propria spada di Damocle specie per chi deve sborsare ogni giorno fior di quattrini per cominciare la giornata lavorativa. E' un handicap per tutti i consorzi, l'abbiamo già detto, per quello degli orafi rischia di diventare una trappola mortale. « Per ora i problemi finanziari li abbiamo tamponati — continua Sandroni — con il sacrificio dei soci che hanno messo a disposizione del consorzio il patrimonio delle singole aziende, ma così non si può andare avanti, ci vuole una nuova legislazione del credito a favore dei consorzi, altrimenti sono guai. Quando troviamo una banca "buona" il denaro ci costa dal 22 al 24%. Nell'immediato cercheremo di stabilire un rapporto con la FIDI Toscana per avere una boccata d'ossigeno ».

Penetrazione nel mercato, acquisti collettivi, credito. Tutto qui il ruolo del consorzio? Sarebbe già sufficiente a giustificarne l'esistenza, ma c'è dell'altro: c'è la ricerca di mercato e la pubblicità che il singolo artigiano non può nemmeno sognarsi. I direttori di vendita studiano le tendenze della « moda » nei paesi con cui il consorzio lavora, espongono le richieste alle aziende, programmano l'attività. Il consorzio inoltre coordina il lavoro delle 17 imprese associate: quando una di esse riceve un ordine molto consistente che non riesce a smaltire nei tempi stabiliti passa una parte della produzione ad altri artigiani in grado di dargli una mano. Coordinamento vuol dire anche un'altra cosa: vuol dire scambio di esperienze, di metodi di lavoro, di tecniche, dei piccoli e grandi « segreti » tipici dell'artigiano che prima li custodiva gelosamente in cassaforte, quasi fossero più preziosi dell'oro e dell'argento.

Oggi la « gelosia » fra i consorziati non c'è più: si lavora tutti insieme, ci si aiuta, a volte ci si scambiano anche le macchine. E' un salto di qualità anche l'acquisizione di una mentalità meno « bottegaia » e più consapevole che in fondo gli interessi dell'uno coincidono con quelli dell'altro. I risultati poi si vedono: le aziende associate riescono a « tenere » il livello dei prezzi (mentre il singolo, spesso e volentieri è costretto a « svendere »), il lavoro viene organizzato razionalmente, i tempi di consegna sono rigorosamente rispettati. « Noi consegniamo il lavoro entro 45 giorni — ci dice con una punta di legittimo orgoglio il presidente Sandroni —, la Gori e Zucchi consegna dopo 180 giorni ed anche oltre ». Se queste sono le referenze del consorzio c'è una sola cosa che non si riesce a capire: perché solo 17 artigiani su 300 si sono associati? All'incirca il dieci per cento, un po' poco: forse quella dei consorzi è un'esperienza ancora nuova, « giovane », con soli tre anni di vita. Ma, visti i risultati, l'esempio non dovrebbe rimanere isolato

v. p.