

Commercio e cassa integrazione Marinari: «Non abbiamo tutele, un negoziante può solo fallire»

Nessun ammortizzatore sociale per i commercianti che chiudono bottega. Per chi è costretto ad abbassare la saracinesca per difficoltà economiche esiste solo il fallimento. E' la triste realtà che riguarda uno dei settori trainanti dell'economia nazionale, quella del commercio al dettaglio.

«La Cassa integrazione sostiene solo i dipendenti – denuncia Angelo Marinari, presidente di Confesercenti Città di Salerno – mentre per chi, come il sottoscritto, è alle prese quotidianamente con i problemi di gestione di un esercizio commerciale non ci sono strade alternative. Per noi commercianti non ci sono vie d'uscita: non si chiude senza debiti, verso l'Erario e verso i fornitori. Il più delle volte chi cessa l'attività è costretto a portare i libri in tribunale o a chiedere l'accesso al concordato preventivo. Il dramma della chiusura di un esercizio commerciale trascina con sé storie di famiglie, sacrifici di una vita. Non si chiude mai in allegria, soprattutto in questi ultimi mesi: non si riesce ad andare avanti e a Salerno la situazione è drammatica».

Per i dipendenti delle attività commerciali il sostegno arriva dagli ammortizzatori sociali in deroga. Questo tipo di cassa integrazione è stato introdotto nel 2008 dal governo Berlusconi per permettere ai datori di lavoro in crisi esclusi dalla cassa ordinaria e straordinaria, di ricorrere agli ammortizzatori sociali. La deroga riguarda in particolare le imprese del commercio e artigiane. Insieme, questi due settori, cumulano il 70 per cento delle procedure autorizzate nel 2013 e distanziano nettamente l'Industria che si ferma al

24,75 per cento. Per capire la differenza, basta fare il confronto con la cassa integrazione straordinaria che è assorbita all' 81 per cento dall'industria. Percentuale che scende, ma di poco, nel caso della Cig ordinaria (71 per cento). Le Regioni maggiormente esposte sono il Lazio, la Lombardia, il Veneto (che è la Regione con il maggior numero di ore autorizzate), l'Emilia Romagna ma anche la Sicilia e la Campania.

«Per i dipendenti c'è questo strumento – sottolinea Marinari – mentre noi commercianti possiamo contare solo su qualche giorno di solidarietà umana da parte dei condomini del palazzo dove abbiamo l'esercizio commerciale. Tutele? Non ne abbiamo nessuna e non solo in caso di chiusura dell'attività. Faccio un esempio di routine: se un commerciante si ammala ed è realmente impossibilitato a poter alzare la saracinesca e continuare l'attività come fatto fino al giorno prima non ha diritto ad alcuna pensione di invalidità se nell'anno precedente ha guadagnato una somma superiore ai 4500 euro netti. Non solo: la pensione di commerciante è miserevole. Dopo 35 anni di versamenti si raggiunge una pensione che non supera i 600 euro mensili, una cifra paragonabile a quella di una pensione sociale».

Nella città di Salerno la chiusura delle attività commerciali sta diventando una triste routine: lo testimoniano i dati diffusi, qualche settimana fa, dalla Camera di Commercio di Salerno sulle cessazioni registrate e sui fallimenti dichiarati nell'anno appena concluso.

«Proprio ieri – commenta in modo amaro Marinari – ho appreso di un confronto organizzato dall'associazione che raccoglie gli ufficiali giudiziari italiani. Le esecuzioni e i pignoramenti sono triplicati rispetto agli anni passati, il loro lavoro è divenuto ingestibile. Salerno? Siamo stati apripista, in senso negativo: non ci vuole molto per ricordarsi che la Camera di Commercio, da tempo, ci consegna dati allarmanti sul numero dei protesti cambiari e bancari levati in città e in provincia. Questo tipo di dato, rapportato al mio settore, fa esplodere una vera e propria

bomba sociale. Quando chiude un'attività c'è il dramma dei lavoratori e delle loro famiglie, certo, ma soprattutto quello di un nucleo familiare che per anni, magari per generazioni, ha gestito un esercizio commerciale. Quasi tutte le attività sono a conduzione familiare – aggiunge Marinari – e il fallimento si traduce nella perdita, spesso, dei beni di famiglia, dei sacrifici di una vita investiti, magari, nella casa acquistata da un genitore che ti ha preceduto nella gestione».

Anche Salerno, dunque, vive il dramma silenzioso di chi è costretto a chiudere bottega e a perdere tutto? La situazione, spesso, viene dipinta diversamente: si parla di fiducia, di negozi che aprono, di economia che riparte.

«Si faccia un giro per le strade della città – attacca Marinari – e mi faccia sapere se le cose stanno davvero così. La verità è che a Salerno, come direbbero i Latini, vogliamo vendere aliud pro alio, qualcosa per qualcos'altro. Non si vuol vedere la realtà dei fatti. Ci sono decine di attività che chiudono, gli ufficiali giudiziari sono in affanno per gestire le esecuzioni. Guardiamoci intorno: le uniche attività che aprono sono i compro oro e i punti scommesse. I primi aprono perché la gente si vende di tutto. Conosco persone che hanno venduto le fedie matrimoniali, l'oro dei figli. Venderebbero l'anima, se ne avessero la possibilità. I punti scommesse, poi, sono il paradiso dei disperati in cerca di fortuna. Siamo sempre stati un popolo risparmiatore, oggi cerchiamo rifugio nella fortuna, nel colpo che cambi la nostra vita. Non ci prendiamo in giro, a Salerno la situazione è drammatica. E' cimiteriale. E noi commercianti – aggiunge Marinari – paghiamo lo scotto di anni ed anni di cinismo nei nostri confronti. Siamo sempre stati visti con un occhio "particolare", come una casta privilegiata. Altro che privilegi, noi non abbiamo tutele: abbiamo solo Equitalia che, come una mannaia, finisce di massacrare i commercianti».

Come invertire la rotta?

«La colpa è anche nostra – denuncia Marinari – perché le associazioni di categoria non hanno "battuto i pugni" in sede

istituzionale per cercare di dare una scossa al sistema. Andrebbe rivoluzionata tutta la parte che riguarda il commercio. Le leggi aiutano solo la persona che apre un'attività da zero, con risultati devastanti. La carenza di esperienza dei nuovi colleghi porta alla chiusura certa dell'attività. I dati, del resto, sono inconfutabili: prima un'attività commerciale aveva in media 18 anni di vita, oggi siamo intorno ai 18 mesi. Le tutele? Il sottoscritto, commerciante da anni e figlio di un commerciante, da oltre 30 anni su piazza – conclude il presidente di Confesercenti Salerno – non ho le stesse tutele di un giovane che dalla sera alla mattina apre un'attività grazie a un prestito sociale o al Tfr del padre».

18 aprile 2013