

# Bilaterali «È entrato in gioco il subappalto»

## Una panoramica del mondo edile ticinese a dieci anni dall'entrata in vigore della libera circolazione Il settore è messo fortemente sotto pressione da artigiani e muratori distaccati più che dalle imprese

Come sta il settore dell'edilizia dieci anni dopo l'entrata in vigore degli Accordi bilaterali? A rispondere, nell'ambito degli approfondimenti sul tema pubblicati negli ultimi mesi dal Corriere, è qualcuno attivo in prima linea. Abbiamo interpellato Pier Maria Calderari, a capo dell'azienda di famiglia Pietro Calderari, impresa di costruzione.

NETOSKA RIZZI

Dalla fine dell'estate, per l'edilizia, è iniziata la volata verso l'inverno per poter arrivare a tetto con gli immobili in costruzione affinché nei mesi più freddi si possa continuare all'interno della nuova struttura. Un'organizzazione precisa con una tempistica predefinita che però deve sempre fare i conti con la meteorologia: «Sarebbe molto più facile se gli inverni fossero come quello dello scorso anno quando ha fatto freddo solo a febbraio» commenta Calderari. Ma la meteoro non è l'unica incognita del settore, lo sono stati anche i Bilaterali dieci anni fa. «All'inizio, pur con le dovute riserve, li abbiamo accolti con curiosità. La nostra idea era quella di poter fornire prestazioni anche in Italia» ammette l'imprenditore. Un inizio positivo e gli Accordi visti come un'opportunità di aumentare il proprio mercato. Ma il lato positivo è durato poco, la crisi economica generale ha molto penalizzato il settore della vicina Penisola facendo crollare i prezzi e bloccando lo sviluppo di quell'edilizia di qualità, o se si vuole «di nicchia», che poteva essere interessante per le ditte ticinesi. «Alla fine i Bilaterali, per quanto riguarda il poter lavorare oltreconfine, sono stati una delusione totale. Avrebbero potuto essere interessanti in una condizione di parità delle due economie ma così a noi servono ben poco. E poi, ci sono delle regole non scritte che fanno sì che l'impresa ticinese non riesca a battere un chiodo». L'attrattiva dei Bilaterali, quindi, è piuttosto unidirezionale.

**La concorrenza delle squadre**  
Che l'impresa singola italiana varchi il confine e venga a lavorare in Ticino non è una novità, ma deve comunque seguire le normative elvetiche sulla costruzione degli edifici, senza dimenticare il trasporto. «Può certamente giocare sui prezzi ma per lavorare qui deve spostarsi ed è come se io andassi a lavorare a Bellinzona: c'è una distanza da coprire. L'impresa medio-piccola con il fatto



**GARANZIA** Per Pier Maria Calderari (nella foto) «in Ticino, per fortuna, si lega ancora la qualità al nome dell'azienda». (Foto Maffi)

di avere uomini, materiale e mezzi è più legata a una certa territorialità». Il discorso invece cambia parlando di artigiani, di singoli muratori o di piccole squadre. «Possono muoversi liberamente e, qui nel Mendrisiotto, è una realtà che vediamo tutti i giorni. Si mettono a disposizione per dei lavoretti e questo crea dei danni alle piccole imprese del nostro territorio, senza dimenticare il possibile dumping salariale perché un privato o un'azienda potrebbe assumerli e pagarli meno che da contratto collettivo». Una pressione dei Bilaterali, quindi, che si focalizza in queste squadre che lavorano in piccoli cantieri e non sempre vengono raggiunti dai controlli degli ispettori. A loro vantaggio, spiega Calderari, anche il fatto di non avere materiale da spostare (che invece noleggiare) e così facendo possono abbassare ulteriormente i costi. Una specie di «zona d'ombra» dunque che preoccupa il settore.

**«Noi lavoriamo e paghiamo»**  
A monte del discorso di squadre straniere e muratori distaccati però c'è la realtà del nostro Cantone: cantieri

sparsi ovunque su tutto il territorio e gru che appaiono come funghi. Il settore edile in Ticino sta bene. «C'è un gran movimento verso il nostro Cantone perché qui c'è lavoro. Questa liberalizzazione del mercato ha generato un abbassamento dei prezzi. Il costo della costruzione invece è aumentato e sono diminuiti di molto i margini, che oggi sono inferiori a quelli dello scorso decennio». Il costo della costruzione è dunque aumentato, complice anche la crescita dei salari («da CCL un muratore guadagna tra i 5.000 e 6.000 franchi, il capo operaio porta a casa almeno 6.000 franchi») e il rincaro dei prezzi del materiale. Anche con un cambio euro-franco stabilizzato a 1,20? «Per il fornitore italiano, il Ticino dà una certa sicurezza nel pagamento delle fatture. In questo momento c'è tanto lavoro e c'è richiesta, quindi i prezzi non si abbassano».

**Convieni aprire una filiale**  
Più che venire a lavorare qui e poi rientrare in Italia, dovendo dichiarare il profitto, molte aziende stanno scegliendo un'altra via da percorrere: aprire direttamente una filiale

in territorio ticinese. «Si sta verificando uno spostamento di domicilio di liberi professionisti, imprenditori e nuove sedi di industrie che vengono qui a investire». E questo crea un'intensa attività edile dal Luganese al Mendrisiotto che però può nascondere alcune incrinature. «Non tutte le società sono iscritte all'associazione impresari costruttori e su qualcuno ci sono dubbi, specialmente quelle imprese a nome unico o sagli che nascono (e poi scompaiono) da un giorno all'altro». Tutto ciò sta influenzando il mercato ticinese, e non solo a livello di concorrenza. Fino a una decina di anni fa il settore era composto principalmente da società medio-piccole, ora invece sono entrate in gioco le grandi imprese che sono pure diventate imprese generali: «Non solo eseguono i lavori per conto di terzi ma creano anche lavoro subappaltando mandati oppure facendo arrivare personale distaccato». Una realtà non sempre facile da controllare che ha portato a dei casi confermati di dumping salariale e di caporalato in alcuni cantieri (scoperti soprattutto grazie a delle segnalazioni). Il subappalto sta diventando una consuetudine anche nelle aziende medio-piccole che «per cercare di rimanere competitive devono mostrare la loro attività intorno a un nucleo duro e poi affidarsi a delle squadre esterne per determinati lavori». Ma non vi è l'obbligo di collaborare con ditte che hanno sede sociale in Svizzera.

### LA SCHEDA

#### FONDATA NEL 1921

L'azienda è stata fondata 90 anni fa (nel 1921; «abbiamo superato due guerre e le crisi del settore edile») a Rancate da Carlo Calderari sotto il nome «Impresa di Costruzioni Carlo Calderari di Pietro». Gli avi erano già «mastri», quindi degli artigiani. Negli anni cambia nome e diventa Pietro Calderari SA. Dal 1953, l'azienda è iscritta alla SSIC. L'impresa di costruzione fa parte del piccolo gruppo societario familiare «Calderari Insieme».

#### IL MERCATO

Il mercato di riferimento dell'azienda è il Mendrisiotto e il Luganese. «Costruiamo case da 650 mila franchi, quelle da 500 mila non esistono più, fino a un milione e mezzo»; l'azienda è attiva anche nell'edilizia amministrativa e industriale e specializzata nel settore delle ristrutturazioni. Attualmente vi lavorano una cinquantina di dipendenti.

**«Ci salvano qualità e garanzia»**  
Per Calderari, la crisi economica italiana ha di fatto «cancellato» la possibilità di espandere il mercato e spostato l'interesse unicamente da questa parte del confine mettendo una notevole pressione al settore, senza però farlo vacillare del tutto. «Fa ancora differenza il modo in cui si lavora, la nostra carta vincente è la qualità e la qualifica del personale». Vi è poi il discorso, per il proprietario, della garanzia. «Io costruisco adesso una casa e fra cinque anni sono ancora in grado di seguire il cliente. Sembra una cosa ovvia, ma non lo è visti i tempi. Per fortuna in Ticino, e credo sia la garanzia più solida, si lega ancora la qualità al nome dell'azienda». Una questione di fiducia tra impresa e proprietario che va però mantenuta: «Se rimane la fiducia, il ticinese ricorrerà comunque a una ditta del posto, ma se questa viene a cadere il cliente potrebbe pensare "ma se ricevo dalla svizzera tanto quanto mi dà l'Italia vado in Italia che mi costa di meno". È il sottile margine che fa la differenza».

**TI** diamo la parola.

Un'oasi di bellezza e cultura.

Bruno Mileto, esercente.