

Intervista a Cavarzan Giancarlo Via Don Bosco, 18 Penango –  
macchine agricole – 09/09/2003

**Mi vuol parlare dell'origine dell'impresa, quando è nata?** La ditta è nata cinque anni fa, io facevo lo stesso lavoro, poi lì c'era da girare Roma, per il mondo, non mi piaceva quindi ho continuato la stessa attività che facevo prima, l'ho fatto per 23 anni. Non mi andava di andare in giro a Milano, Brescia, Roma, stare fuori. Ero dipendente.

**Il mestiere che fa è stato tramandato in famiglia?** No, ho iniziato questo lavoro finito le medie, a 15 anni.

**Quante generazioni hanno lavorato nell'impresa?** Solo io, continuerà mio figlio. Non so se faccia bene sinceramente perché non è che ci sia un guadagno, tasse se ne paga una marea, cioè lo Stato dice “tu da qui a fine anno tu bene o male devi incassare tot”, lei vede dalle campagne che vanno via, può immaginarsi se l'agricolo cambia o arriva qua fa riparazioni “cosa mi costa? Cosa spendo? Ma no, quel pezzettino lì teniamolo” capisce, non è che ci sia guadagno per tutti, non è che uno deve straguadagnare ma per lo meno vivere. Invece si fa una marea di ore per poter prendere alla fin fine lo stipendio di un operaio.

**Si ricorda i mestieri che c'erano una volta?** Mestieri che sono scomparsi sicuramente il ciabattaio, poi il mestiere di fabbro, il vero fabbro, quello che faceva il ferro battuto non c'è più ed è un peccato perché sono cose che non si riescono più a tramandare e secondo me sempre per il fattore del guadagno, soprattutto per quello perché non essendoci più quello, io vado a fare le mie otto ore da dipendente.

**Quando ha iniziato la situazione com'era?** Diciamo che all'inizio uno ha incominciato senza sapere bene com'erano le cose, cioè si è fatto questo passo e

poi man mano, lo Stato per il primo anno uno non deve pagare tasse, ma al secondo arriva il primo e il secondo, è una mazzata. Io parlo di una volta, non cinque anni fa, dieci, vent'anni fa. Anni fa si cambiavano dei trattori con 300-400 ore, adesso si cambiano delle macchine con 7-8000 ore. E' uno stop per tutti, sia per il costruttore a livello industriale e di lì man mano ad andare giù. Non è solo il piccolo artigiano, cioè l'artigiano fa riparazioni di qualsiasi genere, ma se si fermano, si ferma chi fa gli arati, le frese, quindi è tutto un insieme. Le industrie sono messe addirittura, io parlo di Landini perché conosco Landini, addirittura di pubblicare dei prezzi di vendita al concessionario, cioè tu devi vendere questa macchina qua a un tot di lire, per poter vendere, per poter non chiudere le fabbriche. Lei si immagini, lei vende una macchina a un anno di garanzia, stargli dietro in modo totale, cioè qualsiasi cosa ci sia, con un guadagno di 500-600 mila, un milione. Lei può capire dietro cosa può venire fuori, discussioni a non finire, perché la macchina viene venduta, poi c'è la riparazione, cosa fa, si lavora gratis? Eppure per i clienti si fa quello e altro.

**Quali mestieri tradizionali sopravvivono oggi?** Io dico quali mestieri che potranno non sopravvivere, uno è questo perché ragazzi giovani che vogliono fare il meccanico non ce n'è più, io sento diversi miei colleghi, non solo nel settore dei trattori, camion, macchine, nessuno ha più voglia di sporcarsi di olio, ma vogliono andare tutti a star bene ma le ripeto prendere un milione e non sporcarsi le mani.. preferisco non sporcarmi le mani.

**Proprietario dell'impresa è solo lei?** Sì.

**Dipendenti?** No, siamo io e mio figlio.

**Ha assunto qualcuno ultimamente?** No, posso ringraziare che c'è mio figlio. Ci sono leggi per cui si paga meno contributi, altrimenti non sarei in grado di

mantenere un dipendente che quando ha un po' di febbre sta a casa, un po' di mal di gambe sta a casa.

**Ci sono delle agevolazioni per i giovani in questo settore?** Che sappia io no. Mio figlio è coadiuvante.

**Qual'è il fatturato dell'azienda?** Lo standard e si riesce a mala pena ad arrivare.. Si arriva sui 12-15.000 euro.

**Il fatturato negli ultimi anni è aumentato, diminuito o stabile?** Sta calando.

**Investimenti negli ultimi periodi ne ha fatti?** No e neanche ne faccio, lo stretto necessario. Avrei il camion da cambiare ma non lo cambio perché quando lo uso a fare venti trasporti all'anno quando li faccio per spendere 60-70 milioni, cioè mi conviene più prendere uno che abbia il trattore e rimorchio omologato e dirgli vai a prendere il trattore, il cingolo..

**Principali prodotti dell'azienda?** Ripariamo macchine agricole e basta. Io sono officina autorizzata Landini e basta, non vendo. Loro fanno la vendita, io faccio l'assistenza. Come macchine nuove solo per la Landini, la vendita la fa il consorzio di Cuneo, io gli faccio l'assistenza per un anno e faccio le riparazioni in genere su tutte le macchine trattori, macchine agricole in generale, frese, aratri, cioè solo sul settore agricolo.

**A che tipo di clientela si rivolge?** Coloro che lavorano in campo agricolo, a livello industriale nulla, sono tutti privati.

**Dimensione del mercato?** Clienti nel raggio di 15 km da Penango, diversi comuni qua attorno, perché la gente ti conosce e viene, Casorzio, Montemagno, paesi qua attorno.

**Clientela quanta ne ha?** La clientela va e viene. Non è più come una volta che il cliente è affezionato all'officina no, oggi guardano il portafoglio, cioè non guardano tanto il lavoro, ma cosa mi costa? In tutti i lavori che si fanno "mi fai un preventivo",

cioè non è più come una volta che la gente ha fiducia. Io ho fatto trent'anni questo lavoro qua e sempre nello stesso sistema, però adesso il cliente ti dice "l'altro me lo fa per un milione, tu me lo fai per un milione?". Per stare nel prezzo a volte.. pezzi di recupero, trovando poi da dire dopo sei mesi che la macchina non va bene.. Io quel sistema lì non ne voglio neanche sapere, loro se vogliono venire, io lavoro nel mio sistema. Quindi io faccio le cose come devono essere fatte perché poi il lavoro si deve fare gratis, ci sono discussioni, il cliente si perde E' meglio perderlo nel senso di non fare il lavoro prima, che poi perdere il cliente dopo. Io preferisco un lavoro di qualità, ho sempre lavorato così e continuo così.

**Dove sono localizzati i clienti?** Vengono anche da Grana, da Tonco, quelle zone lì.

**Come fornitori? Di cosa si rifornisce?** Pezzi di ricambio per trattori, freno, frizioni, pistoni qualsiasi tipo per riparare le macchine agricole. C'è un ricambista di Pavia, passa due volte alla settimana, anche lì diventano sempre più piccoli, cioè c'è il ricambista grande, non c'è più il ricambista piccolino che si rifornisce, cioè o vai là o vai là e basta. I prezzi sono quelli lì, se c'è un prezzo di listino, c'è un po' di sconto, non cambia niente solo che ho la comodità di avere una persona che passa due volte la settimana, oppure fare 60-70 km per prendere i prezzi.

**Secondo lei le piccole imprese stanno scomparendo?** Secondo me sì. Quanti anni potranno tirare avanti non lo so, ma secondo me spariscono anche perché le macchine che escono fuori oggi come oggi bisogna avere una attrezzatura pazzesca per poterle riparare, sono tutte elettroniche e continuano sempre a cambiare e la gente non può di continuo spendere soldi se sono officine piccoline. Non si riesce ad ammortizzare invece le grandi, hanno le vendite, si riesce a tirare avanti.

**Aziende concorrenti qui in zona ci sono?** Si ce n'è quattro nel raggio di due km, sono a Moncalvo, poi a Casorzio, Madonnina, uno qua sotto Penango, fanno sempre la stessa attività.

**Quali macchinari utilizza?** Tornio, trapano, poi l'altro è manuale, chiavi.

**Ha una strategia di mercato?** Preferisco fare un lavoro di qualità, cioè si punta sul tipo di operazione che dia affidabilità, da essere sicuro di quello che faccio e soddisfare il cliente, al di là del prezzo.

**A livello di occupazione, sarebbe disposto ad occupare persone?** No, rimaniamo io e il figlio e basta. Il lavoro è quello lì, non è che si possa fare di più, i guadagni sono quelli.

**La competitività della sua impresa su cosa si basa?** Qualità dei servizi, capacità di adattamento alle domande dei clienti perché oggi come oggi i clienti sanno più dei meccanici, specialmente su roba elettronica, ci sono delle macchine che bisogna andare a scuola.. quindi sono preparatissimi e poi oggi girano, sono informati dei prezzi, della qualità della macchina. Quindi alcuni addirittura ti insegnano.

**Modalità di finanziamento abituali ai quali ricorre?** Io ho fatto un mutuo quando ho aperto per comperarmi la attrezzatura, fatto quello e basta, neanche non ne faccio più. Se ho compro, se non ne ho aspetto. Non è che uno dice c'è lavoro, in poco tempo si ammortizza, cioè fai delle spese, stanno lì. Dovrei comprare una pressetta per pressare i tubi, costa 5.500.000 poi un po' di raccordi, un po' di gomme vai a 6-7 milioni, quando poi farò 50 gomme l'anno.. non si riesce ad ammortizzarla. Lei vede il discorso di prima, se ci fosse introito, compro questa macchinetta, chi costruisce le macchinette fa la macchina e la vende, il prodotto purtroppo è fermo. Quindi se ho compro, se non ho lascio perdere. Sostegni pubblici non ce ne sono.

**Per mantenere o incrementare i suoi vantaggi lei a cosa ricorrerebbe?**

**Esempio ridurre i costi si può?** Sono già all'osso, ci vorrebbe solo più gente che entrasse in officina che avesse più soldi e comprasse più macchinari. Poi per prendere i soldi si aspetta con comodo, dopo sei mesi chi arriva prima e dopo un anno e mezzo chi arriva per ultimo. E' una abitudine che hanno dato anni indietro, quindi si fanno i salti mortali. Secondo me bisognerebbe aiutare l'agricoltura come aiutare le piccole imprese, a Casale come vendemmia hanno fatto il 40% in meno di raccolto. Altre cose io non le vedo.

**Rafforzamento dell'immagine dell'azienda?** No, ho fatto pubblicità a Casorzo, ma non serve a niente. E' spendita di soldi e basta.

**L'azienda ha dei fattori di debolezza o punti critici?** Difficoltà di reperimento di manodopera ci sarebbe, perché giovani che imparano il mestiere come mio figlio ce ne sono pochi comunque, stanno scomparendo. E' una cosa che quando finisci il trattore è più soddisfazione tua che quella che ti dà il cliente

**Altre difficoltà?** Economiche senz'altro perché il settore è in crisi. Altre difficoltà non saprei.

**Relazioni di fornitura?** I pezzi di ricambio originali li prendo a Pavia da un ricambista, è solo uno che ha un po' di tutto, è inutile avere tanti fornitori perché si crea solo confusione e bon.

**Che tipo di fornitura si tratta?** Questi pezzi sono già lavorati perché arrivano dall'industria, dalle ditte. Materie prime non ne prendo, sono tutti pezzi di ricambio.

**Quale tipo di competenza le viene richiesta dai clienti?** Bassa spesa.

**La sua attività ha interdipendenze con altre attività presenti sul territorio?** Agricoltura.

**L'impresa ha accordi di cooperazione con altre imprese?** Assolutamente no, c'è una invidia che fa paura. Io vedo che le grosse industrie tipo Landini, Fiat,

Renault cercano di riunirsi per avere meno spese, invece qua pur di poter prendere il cliente all'altra officina si va a fare delle critiche pazzesche. Il soldo fa qualsiasi cosa.

**Tecnologie di rete utilizza computer?** No, al momento non mi serve. Tutto a mano, biro e testa. Questo perché non sono capace a usarlo, poi non è che ci sia un gran smistamento di fatture.

**Rapporti con amministrazioni pubbliche ne ha?** Sì, ho fatto dei lavori per gli enti pubblici, Comune di Moncalvo, di Castagnole. Faccio riparazioni, c'è il bulloncino oppure si cambia l'olio, il tubo che si rompe, i Comuni l'attrezzatura ce l'hanno, sono sovvenzionati poi danno via il lavoro da fare a conto terzi.

**Associazioni di rappresentanza cui è iscritto?** Niente.

**Quali servizi le servirebbero?** Se ci fossero delle scuole serali la sera su roba di computer sulle macchine agricole, perché sulle vetture so che lo fanno ad Asti. Fare una scuola alla sera sui computer che hanno i trattori, ci sono i corsi nelle varie Landini Fiat, però se ci fossero delle scuole serali per avere delle nozioni su robe di computer, usare i tester che sono strumenti che servono per individuare i guasti che ci sono sulla macchina tipo l'interruzione di un filo, la centralina che non va, un relè che non va, un sensore.. Il tester servirebbe sì, perché sulle macchine c'è già un tester, sul display c'è già un'autodiagnosi, c'è un tester che in base ai lampeggi che fa dice dov'è il guasto, però se ci fosse una apposita scuola che ti dà una mano, in quel senso lì sarebbe meglio. Io manderei a scuola il figlio. La contabilità me la faccio io.

**Altri incentivi?** Contributi a tasso zero come fanno in agricoltura. Cinque anni fa siamo partiti per fare un capannone un po' più grande di questo qua, c'era da spendere mezzo miliardo, io se avessi mezzo miliardo andrei a farmi le mie otto ore in fabbrica, fare il muratore anche. Altre cose, prendo l'esempio di mio cugino,

nel Veneto il Comune prende un tot di terra che non utilizza, subentra il Comune fa dei lotti e lo vendo “tu vuoi fare il capannone..”. Qui nella valle di S. Giovanni tre persone hanno comperato la terra che non valeva niente e adesso ce l'hanno in mano loro e tu se adesso vuoi andare a comperare, cinque anni fa veniva 50.000 il metro quadrato, un lotto di 4000 metri sono già 200 milioni solo di terreno, poi fai tutto l'impianto luce ecc. tutto deve essere a norma oggi come oggi, si andava a finire anche a un miliardo, uno non riusciva mai a mettersi a fare qualcosa ma mettersi a fare un capannone vuol dire dare del lavoro a muratori, a tutto, ma se una persona la prendi per il collo prima di partire.. allora perché tre persone se ne devono approfittare, non subentra il Comune, che non ha nessun interesse il Comune. Il paese così muore, i ragazzi vanno a lavorare a Casale, Torino, Milano, ci sono delle fabbriche qua a Olcese in crisi. Chiudono queste fabbriche qua, la gente fa la fame e poi mi vengono a dire “guarda l'albese, ma nell'albese c'è tanta voglia di lavorare, molto più di qua, ci sono le fabbriche, la piccola, la grande, la Gancia, la Miroglio, cioè loro fanno i turni e poi lavorano in campagna. Se c'è movimento uno fa la casetta, compra la macchina, il trattore, è tutto un altro sistema. Io ho questo ragazzo che vende i trattori per il consorzio di Cuneo viene giù e dice che quarant'anni fa da noi era così. Con quello di Alessandria ho lavorato per due anni lo stesso, per vendere un trattore devi andare due, tre, quattro volte, è tutto un piangere, una lamentela, cioè d'altronde hanno ragione perché purtroppo le entrate sono quelle lì. Io sono andato sabato scorso a fare dei lavori a un cliente, ha una stalla di bestiame, tutta roba piemontese, della coscia, a fine anno chiudono, ma non ne hanno dieci, ne hanno una trentina, loro li mantengono ancora come una volta e non hanno più guadagno. Invece dove ci sono trecento, cinquecento, mille capi di bestiame, lì vanno, il discorso è quello lì. I

piccoli scompaiono e in quel modo lì si spopola ma va via anche un prodotto di qualità, il brutto è quello.

**Sa dell'esistenza di un marchio regionale per l'artigianato artistico e d'eccellenza? No.**

**Sa dell'esistenza di un'agenzia regionale per la promozione dell'artigianato?**  
No.