
A viso aperto

*di Gabriella Platè
Presidente Assosecco*

Venerdì 11 febbraio il nostro Governo ha deciso di smascherarci, almeno all'aperto. Dopo due anni di alti e bassi, tra un'ondata e l'altra, un passo avanti ed uno indietro, stavolta sembra che finalmente questa maledetta pandemia sia in ritirata. Sul campo, però, si contano tante morti, sia fisiche, che economiche, tanto sociali,

quanto psicologiche e come in ogni guerra che si rispetti, le conseguenze postume spesso sono imprevedibili. L'inflazione che, dopo anni, ha ripreso a correre ed il cosiddetto "caro bollette" che sta uccidendo, forse, più attività di quante non ne abbia ammazzate la stessa pandemia, ne rappresentano una conferma.

Nonostante la pandemia con molte delle sue limitazioni sia ancora attiva, il contraccolpo è stato immediato ed ha portato con sé un aumento generalizzato dei prezzi al consumo, indispensabili per tentare di fronteggiare il rincaro di

il nostro lavoro sia correttamente percepito ed apprezzato?

Oggi, un elettricista, un idraulico, un falegname, un fabbro, un imbianchino, cioè un artigiano come noi, chiede ai propri clienti non meno di 30/35 euro,



moltissime materie prime e, tra gli altri, quello dell'approvvigionamento energetico. E le lavanderie? Solo pochi hanno effettivamente ritoccato i propri listini, ma ancora molte sono le offerte monoprezzo inspiegabilmente ferme da anni. Ma come è possibile? Aumentano i prezzi della plastica, dei materiali di consumo, della detergenza, delle bollette e molti operatori continuiamo a svendere il proprio servizio, perseverando, in modo quasi autolesionistico, a basare la propria offerta commerciale solo ed esclusivamente sul prezzo basso: persino le colf, che spesso lavorano in nero, non accettano meno di 10/12 euro all'ora, mentre con certi prezzi il rischio concreto è quello di lavorare per molto meno, arrecando, oltre che a noi stessi, un danno al mercato.

Eppure, per mandare avanti una lavanderia, è indispensabile possedere una serie di competenze che spaziano dalla chimica, alla conoscenza dei tessuti, dalle tecniche di stiro, alla gestione di un'attività, dalle capacità commerciali a quelle di relazione col cliente, senza dimenticare i rischi d'impresa, ma se tutto ciò viene svenduto, svalutato con prezzi insostenibili, da saldo stagionale o da discount di terza categoria, come possiamo pretendere che il nostro settore,



mentre noi con quei prezzi lì, è già un miracolo che si riesca a ricavare uno stipendietto in grado di farci sopravvivere, facendo i salti mortali, ricorrendo a mille

espedienti, lavorando come somari, sabato e domeniche compresi, mancando di rispetto prima di tutto a noi stessi, alle nostre famiglie ed alla nostra professione. Allora è giusto, inter nos, parlarci a viso aperto, senza nascondimenti, senza ipocrisia, senza ingannarsi a vicenda sostenendo e qualcuno perfino sbandierando numeri a casaccio ai quali non crede più nessuno: dove andremo a sbattere se continueremo con questo tipo di atteggiamento? Le sofferenze provocate da due anni di guerra pandemica non ci hanno insegnato proprio nulla? La nostra è dunque una razza in estinzione? •