



TP di Como: una realtà dinamica e consapevole per grandi prospettive future

25 Tabacco

25

Pianeta

Tempo di grandi cambiamenti per il Transit Point di Como che a breve, dal capoluogo lariano dove ha avuto sede per ben 36 anni, si sposterà fuori città, a Rovello Porro, in posizione baricentrica rispetto ad una vasta area geografica che è entrata da poco a far parte del raggio d'azione del nuovo TP. Ma questo è solo il momento finale di una lunga transizione che la famiglia La Mantia ha intrapreso tempo fa.

A raccontarcelo è Laura La Mantia, la mamma di Michela e Catia cui ha da poco lasciato la guida del Deposito. Anche lei è figlia d'arte e suo padre, Francesco, ha girato l'Italia in lungo e in largo prima di stabilirsi a Como: *"Papà, siciliano, era ispettore del Monopolio di Stato. Nel 1969 vinse il concorso per la gestione del magazzino di Como, città natale di mia mamma, e qui abbiamo finalmente messo le radici. Prima giravamo il paese da nord a sud: io sono nata ad Udine,*

due dei miei fratelli ad Alessandria e una a Cosenza".

Dopo trent'anni di servizio, Francesco decise che era ora di lasciare spazio ai giovani e nel 1997 Laura divenne titolare del Magazzino. *"Ho sempre lavorato qui – ci dice – e quando mio padre lasciò mi trovai a gestire i grandi cambiamenti intervenuti a cavallo del 2000 nel mondo dei monopoli. All'epoca mio padre aveva quasi ottant'anni e per me iniziò un lungo percorso da gestore. Mio marito ha lavorato con me per 35 anni – aggiunge – ed ora, di fatto, siamo entrambi in pensione. Così come fece mio padre all'epoca, io e mio marito stiamo facendo largo ai giovani, ma in questa complessa fase cerchiamo di esser di supporto alle figlie che sono subentrate da poco"*.

In effetti, non si tratta di un semplice passaggio di consegne ma di una vera e propria rivoluzione nella gestione del Transit Point lariano. Nei prossimi mesi il Magazzino passerà dalle circa 300 tabaccherie attuali a quasi mille rivendite da fornire; di conseguenza, i dipendenti passeranno da cinque

a quindici e la gestione è passata dalla ditta individuale di cui era titolare Laura alla nuova Srl intestata alle figlie Michela e Catia e al genero. *“Non vogliamo perdere la dimensione umana e sto lavorando molto su questo aspetto con le mie figlie. Abbiamo avuto sempre un rapporto speciale con i nostri clienti e vorrei che si mantenesse, almeno con quelli storici dell’area di Como con cui siamo molto legati. Fino ad oggi, ad esempio, la maggior parte dei tabaccai veniva in magazzino a rifornirsi e questo non sarà più possibile, ma il rapporto umano si può creare anche a distanza.”*



La chiusura dei magazzini di Novara e Varese ha messo la famiglia La Mantia davanti ad un bivio e Laura non ha avuto dubbi: per i giovani di casa questa era l’occasione da cogliere al volo. E così hanno gradualmente acquisito la fornitura di una buona parte delle rivendite delle due province, aumentando notevolmente il raggio di azione. *“La proposta è arrivata da Logista ma a condizione che ci fossimo trasferiti in una sede più grande e più baricentrica rispetto alla nuova area da servire. Trovare un posto adatto è stato l’aspetto, senza dubbio, più difficile – ci confessa Laura – ma ora il più è fatto, manca solo il trasloco che faremo tra qualche settimana”*.

Le rivendite di nuova acquisizione saranno tutte trasportate: ben sette furgoni sono a disposizione del TP della famiglia La Mantia, che ha dovuto adeguare anche tutto il settore commerciale: *“Abbiamo cinque agenti oggi, coordinati da mio genero Michele, marito di Catia. Prima, anche grazie alla presenza continua sul territorio e a quel rapporto personale con cui ho da subito impostato il mio lavoro, non ne avevamo sinceramente bisogno ma oggi sì, la nuova gestione deve imprescin-*

dibilmente porsi in modo positivo verso la sfida continua che comporta la vendita dei prodotti extra tabacco”.

Siamo in una terra di confine, a pochi chilometri dalla Svizzera, e la gestione dei tabacchi qui è sempre stata segnata da un grande via vai da una parte all’altra della frontiera. *“Quando mio padre era gestore*

aveva grandi problemi per via della vicinanza con la Svizzera; al tempo lì le sigarette costavano meno che in Italia e tutti i tabaccai avevano a che fare, in un modo o nell’altro, con i contrabbandieri. Oggi è il contrario: gli svizzeri vengono qui ad acquistare i tabac-

chi lavorati perché costano meno”. Immaginiamo quindi che con la pandemia in atto ci sia stato qualche calo delle vendite: *“In parte sì, la frontiera con la Svizzera ha riaperto solo due settimane fa e un paio di mesi l’estate scorsa, solo i transfrontalieri hanno avuto libero accesso mentre tutti gli altri non si sono più potuti spostare per molti mesi. Al di là dell’aspetto economico, ora possiamo dire che è andata benissimo: nessuno in casa si è contagiato, e questo è l’importante!”*.

Chiudiamo la piacevole chiacchierata con Laura, che passerà presto il testimone alle figlie, con un augurio per la nuova avventura che la famiglia sta intraprendendo, lei si godrà il meritato riposo ma siamo sicuri che avrà sempre un occhio di riguardo per l’attività che ha segnato la sua vita, quella del padre e, ora, quella delle nuove generazioni di La Mantia: *“Grazie, ne abbiamo bisogno ma io sono molto serena, alle mie figlie piace questo lavoro, lo vedo chiaramente da come si sono buttate a capofitto in questa nuova avventura. Hanno trovato gli stimoli giusti grazie anche a questo ampliamento notevole che abbiamo deciso di intraprendere”*.

GIULIA, UNA RAGAZZA GIOVANISSIMA ALLA GUIDA DI "MICHELANGELO" A FALOPPIO, TRA IL LAGO DI LUGANO E IL CONFINE ITALIANO.

TABACCHI ED EDITORIA LE CARTE VINCENTI DEL LOCALE

Da Como ci spostiamo verso il confine con la Svizzera, nel lembo di terra immediatamente a sud del Lago di Lugano, e precisamente a Faloppio, piccolo comune con poco meno di cinquemila abitanti. Qui incontriamo Giulia Camelliti, 26 anni, da due settimane fresca titolare di licenza per la vendita di tabacchi. Anche questa è una storia di passaggi di consegne, più precisamente è la storia della conosciutissima Cartoleria Michelangelo, punto di riferimento per una vasta zona costituita da piccoli e piccolissimi centri urbani.

Come facilmente intuibile, il negozio della famiglia Camelliti nasce come edicola e cartoleria nel 1985 ma già due anni dopo, nel 1987, il padre di Giulia consegue la sua prima licenza di vendita tabacchi. Michelangelo, questo il suo nome, ha una grande passione per i libri ed in particolare per la poesia. Accanto alla cartoleria apre una piccola casa editrice, la *Lieto Colle di Michelangelo Camelliti*, che in poco tempo diventa un punto di riferimento importante proprio per la poesia.

Oggi la casa editrice è stata assorbita da una realtà editoriale più grande che svilupperà, con lo stesso nome, uno specifico filone di poesia seguendo la filosofia che per oltre trent'anni ha animato il lavoro di Michelangelo. Il negozio invece è rimasto in famiglia, come ci racconta Giulia: **"Ho sempre amato questo negozio e questo lavoro, sin da quando ero piccola. Ho fatto il liceo scientifico e poi mi sono laureata in Scienze del Turismo alla Bicocca di Milano; mi sono fermata alla laurea triennale perché mi sembrava una perdita di tempo continuare, già sapevo che il mio futuro sarebbe stato qui ed ho preferito mettermi subito al lavoro, al fianco di papà. Oggi ho ufficialmente rilevato l'attività e in estate faremo anche dei piccoli lavori di ampliamento."** Giulia amplierà il negozio, creando un piccolo angolo dedicato proprio all'editoria ma ponendo molta attenzione anche agli articoli da regalo e alla cartoleria, da sempre fiore all'occhiello del negozio. È

molto giovane, ma ha le idee chiarissime e sembra che non lasci nulla al caso. **"Questo negozio è un punto di riferimento per tutto il circondario, siamo conosciuti semplicemente come "Il Michelangelo" per quanto siamo radicati nel territorio. Inoltre siamo un vero e proprio centro servizi in un posto dove negli anni, lentamente ma inesorabilmente, gli uffici postali e le banche sono state chiuse. Abbiamo tutti i servizi che si possono trovare in tabaccheria, dai giochi ai servizi bancari. Nei paesi del circondario, seguendo una dinamica che è comune a molti posti dei diversi entroterra italiani, le edicole e le cartolerie hanno chiuso i battenti per mancanza di ricambi generazionali. Sono attività non più redditizie se non sono supportate da altro come nel nostro caso. Oltre alla licenza di vendita dei tabacchi e a tutti i servizi legati alla tabaccheria siamo anche edicola e facciamo servizio di prenotazione e consegna dei testi scolastici"**.


Michelangelo è in pensione ma capita in negozio tutti i giorni, difficile tenerlo lontano dal posto in cui ha passato una vita intera: **"Papà è un punto di riferimento per tutto il paese, lui risolve i problemi a tutti, da sempre! Oggi capita che in negozio arrivino giovani genitori con i figli per acquistare libri di scuola e quaderni e sono gli**



Giulia Camelliti da piccola nella tabaccheria del padre



 **Logista**
Italia

 **CDP**
A LIST
2024

Ogni giorno lavoriamo perché il futuro dell'ambiente non vada sprecato.

Logista è in prima linea nella lotta al cambiamento climatico ed è l'unico distributore europeo riconosciuto nella CDP A List.

Seguici su



Numero Verde
800 188 800

logista.it
terzia.com

 **Logista**
Italia

 **terzia**

Un unico distributore,
un distributore unico.

stessi a cui papà vendeva i quaderni qualche anno fa. È un piccolo paese, ci conosciamo tutti, ma la nostra fama ormai arriva anche nei paesi limitrofi, proprio perché spesso sono rimasti sforniti anche dei servizi essenziali”.

Giulia segue gli ordini personalmente e cura attentamente anche i rapporti personali. La sua rubrica telefonica, ci confessa, è per oltre metà composta da contatti di lavoro: rappresentanti, corrieri, agenti e, ovviamente, i numeri della famiglia La Mantia da cui, da sempre, la sua tabaccheria si rifornisce: **“Con loro ho un ottimo rapporto, in particolare con Catia. Non ci siamo mai viste dal vivo perché siamo una delle rivendite trasportate, ma il nostro è un rapporto amichevole. Pur essendoci ingranditi negli ultimi tempi, sono stati molto bravi a mantenere quel rapporto personale che fa la differenza. Catia per noi è un supporto importante: sempre pronta a risolvere problemi grandi e piccoli che questo lavoro comporta. Gestendo un pacchetto clienti molto ampio c’è il rischio che l’azienda si ‘spersonalizzi’, che il rapporto si riduca ad un freddo ordine fatto su un portale. Ora hanno degli agenti per la parte che riguarda i prodotti extra tabacco e anche questa mi sembra una scelta molto giusta: rapporti personali sicuramente, ma anche la professionalità in questo campo è importante.”**

Lo sa bene Giulia, che parla come se fosse una commerciante navigata nonostante la giovanissima età: **“Il mondo della cartoleria è un po’ complesso, soprattutto dopo che anni fa è subentrata anche qui la grande distribuzione dei supermercati. Se il cliente non è seguito personalmente da un commesso tende a comprare molto meno, a limitarsi al minimo indispensabile; se invece viene guidato negli acquisti aumenta la propensione alla spesa ed è indirizzato verso la ricerca del prodotto migliore.”** La Cartoleria Michelangelo, anche grazie all’istinto di Giulia, ha dei piccoli



Michelangelo Camelliti

corner in cui vende anche prodotti di nicchia, oggetti che si trovano nelle grandi città in negozi monomarca o nei grandi store e che Giulia è riuscita a far sbarcare, con successo, anche in una piccola realtà come Faloppio.

Una realtà tranquilla, dove gli abitanti sono quasi tutti transfrontalieri ma dove, purtroppo, anche qui occorre fare i conti con furti e rapine come ci racconta Giulia: **“Io per fortuna non ho mai subito rapine ma mio padre sì, e per ben due volte si è visto puntare un’arma addosso. Da quando ci sono anche io, in negozio**

abbiamo subito un furto, una sola volta. Erano chiaramente dei professionisti da quello che abbiamo visto, dopo, grazie alle telecamere di sorveglianza che hanno registrato tutto: volto coperto, azione rapida e decisa, si sono mossi dentro al locale come se ne conoscessero ogni angolo, meglio di noi. Impressionante...”

Il Covid ha colpito duramente anche qui, non solo dal punto di vista economico purtroppo: **“Abbiamo subito un calo delle vendite dovuto alla chiusura della frontiera con la Svizzera, siamo a pochi chilometri dal confine e per gli svizzeri acquistare qui le sigarette era la normalità prima della pandemia. Devo dire però che lo smart working ci ha aiutato: tanti che lavorano fuori paese non si sono più mossi e questo è andato sicuramente a nostro vantaggio.**

Il Covid ci ha costretto a due chiusure forzate: una ad inizio lockdown, marzo 2020, quando come tutti ci siamo trovati impauriti e impreparati, non avevamo gel disinfettanti, barriere in plexiglass e mascherine e non ci è sembrato il caso di rischiare. L’altra chiusura a maggio di quest’anno, dovuta a cause di forza maggiore: ci siamo contagiati tutti in famiglia e anche in questo caso ci è sembrato più saggio chiudere finché non siamo risultati tutti negativi. Una brutta esperienza che per fortuna non ha lasciato conseguenze.”