

ALEJANDRO STECK, PROPRIETARIO DELLA DITTA STECK ELETTRICITÀ (STECKELETTRICITÀ@GMX.CH, TEL. 076 560 25 18), HA UN SIMPATICO ACCENTO SPAGNOLO PERCHÉ IL NONNO BERNESE ERA EMIGRATO IN ARGENTINA NEL 1945 DIVENTANDO L'ADDESTRATORE DELLA MUTA CANINA DEL PRESIDENTE PERON. ALEJANDRO PERÒ, PUR NON AVENDO SEGUITO LE TRACCE DEL SUO AVO, HA MANTENUTO L'AMORE PER LA TERRA D'ORIGINE E DOPO TRE GENERAZIONI È RITORNATO IN SVIZZERA.

di Germana Carboognani Baschier

«Sono cresciuto fra fili e prese; erano i miei primi giocattoli». Così esordisce Alejandro collegando la sua infanzia all'attuale scelta professionale. «Mio padre aveva un negozio di elettricità, poi lui è morto e io mi sono trovato ventiduenne a gestire un business più grande di me. Era un negozio affermato, avevamo dei dipendenti, facevamo distribuzione all'ingrosso. Però lì, in ogni angolo dove guardavo vedevo lui e mi mancavano la sua esperienza



e il suo affetto, così abbiamo venduto. Ho fatto un altro lavoro per 6 anni, poi è sopravvenuta la grande crisi argentina. Mi risuonavano nella mente le parole di mio padre quando mi incitava a ritornare in Svizzera; lì c'era uno zio e lui ci teneva che ritrovassi le mie origini. Noi ricevevamo i giornali svizzeri, avevamo uno stretto contatto con l'ambasciata di Buenos Aires, eravamo soci del club svizzero di canottaggio e festeggiavamo ogni anno il primo agosto. Lo zio manteneva i contatti con noi, ci portava la cioccolata, gli orologi, un po' di Svizzera...»

E così hai deciso di lasciare l'Argentina. Come è stato l'impatto con la nuova realtà?

«Nel 2000 sono giunto a Lugano perché l'italiano mi era più vicino del tedesco come lingua. All'arrivo alla stazione sapevo che ogni secondo stavo scrivendo la mia storia. Sono salito sul primo taxi e mi sono fatto portare in un garni con le mie due valigie. All'agenzia di collocamento, il giorno dopo, con le poche parole di italiano che conoscevo, ho spiegato cosa sapevo fare. Ho preso però il primo lavoro che mi hanno proposto. Ho affittato un piccolo appartamento e ho comperato un letto d'occasione. Dopo pochi giorni mi hanno raggiunto mia moglie e mia figlia. Sapevo che come svizzero avrei avuto un diritto al rimpatrio e al minimo vivibile, ma non volevo usufruirne! Credo che nel mio carattere ci sia un miscuglio di fierezza argentina e determinazione svizzera.»

Poi come hai fatto a vivere qui dove la vita non ha certo i costi argentini? «Ho lavorato in altri settori, pur di fare qualcosa. Il mio gran-



de desiderio era di potere, prima o poi, usare il mio diploma di scuola tecnica, di crearmi un posto indipendente. Ho trovato impiego da un elettricista a uno stipendio bassissimo, ma il mio obiettivo era il conseguimento del

diploma federale e così due giorni alla settimana andavo alla Spai. Lavoravo 10 ore al giorno. Dopo 3 anni il capo mi ha proposto di rilevare la sua ditta attiva da 30. Ho lavorato ancora due anni e poi ho fatto un corso per auto imprenditori e mi sono messo in proprio.»

Un bel cambiamento. È stato difficile iniziare?

«Il primo settembre 2012 ho aperto la mia ditta. Ho iniziato come tutti: con tante speranze e pochi soldi. Con giornate di venti ore lavorative. Conoscevo un paio di architetti argentini, di origine svizzera, che sono stati i miei primi punti di riferimento. Poi sono diventato io il punto di riferimento; il 60% della mia clientela è di madre lingua spagnola. Ho stampato volantini bilingue. Pensavo che il mio accento creasse dei pregiudizi e invece no. Forse questo mio modo di essere latino piace alla gente. Certo che devi essere concorrenziale con i prezzi, competente, ma è con l'aggiunta del calore umano che si ottiene la miscela giusta.»

Quali sono le doti che deve avere chi si mette in proprio?

«Ci vuole costanza per ingranare. Un amico, coach di rugby, sostiene che le piccole aziende funzionano come le squadre agonistiche: a cerchi. Quando la crescita raggiunge il picco più alto c'è un momento di inflessione che permette di ridare la spinta per ripartire. Per me è stato proprio così: i primi anni sono stati fantastici. Ho investito tanto, ma l'esperienza mi ha insegnato che bisogna essere cauti. Sono ripartito. Lo scoglio maggiore sono state l'amministrazione e la contabilità. Le risorse di una ditta consistono in larga misura in una

buona pianificazione e ho dovuto impararlo a mie spese.»

Hai iniziato in anni non proprio favorevoli. Ti sembra si profili una ripresa nel tuo settore?

«Il 2013 è stato un anno problematico, lo definirei di transizione. Quest'anno invece è partito alla grande: contatti, lavori. Per la prima volta mi trovo con 10 case in preventivo. Per me, piccolo imprenditore, è un successo e sono felice della mia scelta, anche se mi rendo conto che bisogna attribuire il vero valore ai soldi. Ci sono stati momenti in cui non avevo nemmeno il necessario per fare il pieno di benzina. Però ho imparato, ho tenuto duro. Fare l'imprenditore o è bianco o è nero. Vuol dire saper cambiare secondo la situazione e trattare con tutti. Fortunatamente la mia storia mi ha reso una persona adattabile. Mi sono trovato a fare il libero professionista e sono contento. Però non basta saper lavorare, bisogna pianificare, questo è essere imprenditori!».

Rubrica a cura di: FORMiKA,

l'associazione
dei microimprenditori
casella postale 69
6943 Vezia
tel 091 600 96 62
fax 091 600 96 60
info@formika.ch
www.formika.ch



In questa rubrica viene dato spazio a microimprenditori operativi nel Luganese, alle prese con lo sviluppo o il consolidamento della loro attività. Avete qualcosa da segnalare? Inviare un e-mail con una breve descrizione della vostra attività da indipendente, il vostro nome e il vostro recapito a info@formika.ch.