

LA STORIA

# Assistenti di borgata per ricucire i rapporti nei piccoli paesi

Nelle valli torinesi nasce una nuova figura professionale: si occuperà di creare senso di comunità, aiutando giovani e anziani a dialogare tra loro

di **Mariachiara Giacosa**

Accompagnare gli anziani che non hanno l'auto, o non guidano, al mercato settimanale nel paese più grande; portare loro i pacchi della spesa; aiutarli a ottenere l'identità elettronica o a pagare una bolletta online e persino insegnare ai giovani a intrecciare i cestini o preparare gli gnocchi con la ricetta delle nonne. Fare ripetizioni e aiutare i più piccoli con i compiti, supportare nelle cure e nell'assistenza domiciliare le persone più fragili.

È tutto lavoro per l'assistente di borgata. Marta Bottazzi, 45 anni di Bruzolo, in Valsusa, è una dei 26 neo diplomati con questa qualifica. «Una professione nuova, nata per riattivare le comunità, soprattutto nelle zone di montagna dove tante persone vivono isolate e con legami sociali sfilacciati» racconta la donna, educatrice della cooperativa Frassati e da anni al lavoro con i ragazzini, che ha deciso di intraprendere una nuova sfida professionale grazie a «Cuore solidale»: un progetto europeo, del bando Alcotra, gestito da Città metropolitana di Torino in collaborazione con



▲ **Educatrice** Marta Bottazzi

**Marta Bottazzi è tra le prime diplomate "Collegheremo chi usa auto e pc con chi non è in grado di farlo"**

le due agenzie formative, Inforcoop Ecipa Piemonte e il Consorzio Cfiq, che si propone di garantire alle comunità montane e rurali sul confine italo-francese, la possibilità di beneficiare di servizi sanitari e socioassistenziali capillari e sul posto. Da tempo è infatti diffuso l'infermiere di comunità, che si sposta nei paesini per dare assistenza e cure a domicilio ai malati più isolati, ora nasce una figura nuova, che dovrà occuparsi di curare il benessere della popolazione a 360 gradi. Diventare un punto di riferimento, per ri-abituare le persone ad avere relazioni tra loro, «come è avvenuto per anni soprattutto nelle realtà più piccole, prima dello spopolamento della montagna dei tanti che hanno scelto di vivere in città. Ora c'è chi torna, è vero, ma è comunque importante ricreare la rete».

Il corso di formazione è durato da giugno a ottobre, otto ore a settimana per imparare, tra le altre cose, la gestione dei gruppi, l'organizzazione delle attività collettive e persino l'uso dei social per intercettare quante più persone possibili.

«Al corso ci hanno spiegato che

▲ **Bruzolo** È uno dei primi paesi in cui parte la sperimentazione

il nostro primo terreno di lavoro deve essere "radio marciapiede", intesa come la nostra disponibilità a parlare con le persone "sentinella" che conoscono le dinamiche di una comunità e possono aiutarci a capirle, oltre ovviamente alle associazioni e agli enti che già operano nelle realtà in cui ci troviamo. Il lavoro dell'assistente di borgata si fa quindi con un'auto, un pieno di benzina e tanti incontri - prosegue Bottazzi - L'obiettivo non è solo intercettare le persone fragili, a cui certo saranno dedicati progetti mirati, ma riconnettere le persone tra loro, facendo rivivere comunità che per molte ragioni negli anni si sono disgregate: il nostro lavoro è accendere la miccia, poi se funziona le persone dovrebbero proseguire il percorso virtuoso in autonomia». Chi ha l'auto dovrebbe quindi offrirsi di accompagnare in

paese chi non se la sente di andar solo, chi sa smanettare su internet dare una mano a chi non riesce nemmeno ad accendere il computer. I giovani trascorrono del tempo con gli anziani per scambiarsi esperienze e tradizioni. «Insomma ricreare le comunità - spiega la neo assistente di borgata - è un'impresa difficile in tempi normali, ora con la pandemia sarà ancora più urgente. Ci sono persone che con il lockdown hanno tagliato le relazioni e che sono uscite dai radar perché la scuola a distanza non è accessibile per tutti allo stesso modo, se pensiamo ai giovani, e la chiusura dei centri anziani o anche solo dei bar in molte realtà ha segnato per molti la fine delle relazioni sociali. Ripartire dopo la pandemia vorrà dire anche occuparsi di loro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il presidente del consorzio Barolo e Barbaresco

## Ascheri "Così il vino diventa una garanzia per le banche"

di **Carlotta Rocci**



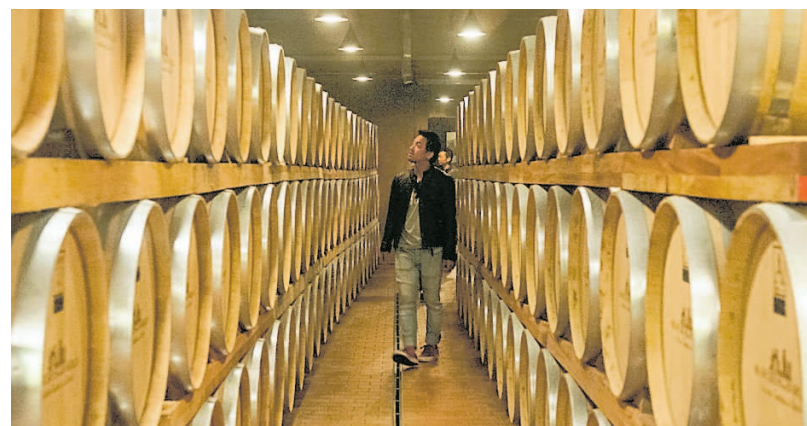
**MATTEO ASCHERI**  
CONSORZIO BAROLO

**L'accordo con Intesa sul pegno rotativo valorizza le scorte accumulate nelle cantine ed è un modello per tutto il comparto in Italia**

I vini nobili sono una garanzia. E non solo per il palato, anche per le banche. Le scorte delle cantine piemontesi diventano, con un progetto di Intesa Sanpaolo, Federdoc e Valoritalia, la "moneta" con cui ottenere credito dalla banca. Si chiama pegno rotativo e permette di effettuare una valutazione puntuale delle scorte di vino da affinamento e di convertirle in garanzie utili per ottenere nuove linee di credito. L'accordo con Intesa è stato raggiunto con la collaborazione del Consorzio di Tutela Barolo Barbaresco presieduto da Matteo Ascheri: «E' un discorso che abbiamo sviluppato settimane fa con il comparto Nord-ovest di Intesa San Paolo. Ora quell'accordo è diventato un modello a sostegno delle produzioni di vini in tutt'Italia». Secondo una comparazione della Direzione studi e ricerche di Intesa Sanpaolo il vino prodotto in Italia vale 4,3 miliardi di euro.

**Perché è un accordo importante per i produttori vitivinicoli?**

«Perché dà un valore immediato a un bene che le aziende hanno nelle loro cantine ma che non possono ancora vendere perché ci sono dei tempi obbligatori per l'invecchiamento del vino. Noi quest'anno abbiamo venduto il Barolo del 2015, la vendemmia 2020 finirà sulle tavole nel 2024»



▲ **In botte** I vini pregiati invecchiano in botte per anni

**Una misura necessaria per far fronte a un periodo difficile dovuto alla pandemia?**

«In parte sì, la possibilità di avere liquidità utile per superare il momento è importante, ma a voler guardare più lontano, il sistema del pegno rotativo permette anche di progettare interventi strutturali»

**Quanto è costata la pandemia al comparto del vino piemontese?**

«Cara, certamente, ma credo che, in realtà, sia andata meglio che ad altri settori. Non è stato un anno

facile, anzi, il calo c'è stato e soprattutto è ancora impossibile fare previsioni. Marzo e aprile sono stati mesi terribili, ma da maggio c'è stata una ripresa che ci ha quasi sorpreso. A novembre gli imbottigliamenti del Barolo destinati alla vendita sono cresciuti del 9 per cento. La media vede una crescita delle denominazioni che tutela il consorzio, dello 0,5 per cento, anche se tra alti e bassi. Il problema è che spesso si è perso valore del prodotto»

**La bottiglia di vino vale meno?**

«Una bottiglia che non viene venduta sulle tavole dei ristoranti o nelle enoteche, nel cosiddetto comparto horeca (hotellerie, ristorazione e caffè), ma viene invece venduta nella grande distribuzione o esportata in paesi come Stati Uniti e Germania ha un valore leggermente inferiore. Si perde circa il 15 per cento. Con bar e ristoranti chiusi sono stati questi, per forza di cose, i canali di vendita su cui le aziende hanno puntato in questi mesi».

**L'export piemontese nei primi nove mesi del 2020 ha segnato un calo del 17,6 per cento. L'export del vino, invece, regge nonostante il Coronavirus?**

«L'80 per cento del Barolo continua a essere venduto all'estero. La forza del nostro settore è di essere diversificato su tanti mercati e tanti canali. Questo è stato il segreto per resistere»

**Chi accederà al pegno rotativo proposto da Intesa Sanpaolo?**

«Tutte quelle aziende che sono in difficoltà o che hanno dei progetti per il futuro ma hanno bisogno di credito adesso. Non è un'operazione a costo zero perché il pegno rotativo ha degli interessi. E' una scelta onerosa che però permette di guadagnare oggi sul vino che sarà venduto tra uno, due o tre anni»

© RIPRODUZIONE RISERVATA