

Da Farma Lavoro arriva Calogero  
di Giulio Sensi - [giulio@laboratoriofarmacia.it](mailto:giulio@laboratoriofarmacia.it)

Come in ogni periodo pre-estivo “qualcosa si muove” nell’ormai placido mondo del lavoro in farmacia: ricerche di personale aggiuntivo per i prossimi 2-3 mesi estivi e invii massicci di Curriculum Vitae (Cv) da parte di neolaureati e inoccupati alle farmacie, Ordini professionali, consulenti del settore.

Cosa cercano i laureati in farmacia (o Ctf): un’opportunità di ingresso nel mondo del lavoro, dopo mesi di “panchina” passato l’esame di Stato. Cercano anche, quelli iscritti all’Ordine professionale, delle risorse per pagare l’Enpaf (seppur quota ridotta, ecc.).

Cosa cercano i titolari di farmacia: alcuni un supporto per il “picco” estivo e, quasi tutti, un sostituto dei collaboratori in ferie tra Luglio, Agosto e Settembre.

Idealmente queste due esigenze dovrebbero sposarsi perfettamente e dare soddisfazione sia a chi cerca sia a chi offre lavoro. Eppure c’è un corto-circuito che non rende così fluido questo processo.

Vi racconto una storia (breve ma non troppo).

Seconda metà del mese di Maggio, iniziano ad arrivare in Studio le prime richieste da parte di Titolari di farmacia di Cv di laureati da inserire in organico per qualche mese.

La prima richiesta di ricerca e selezione del personale di un titolare mi fa capire subito quale sarà l’andazzo dei mesi successivi: “Giulio hai qualcuno che potrebbe essere interessato ad un part-time 12 ore settimanali per metà Luglio - fine di Agosto?”. Intanto penso: “Certo, c’è la fila qua fuori dallo Studio di neolaurati pronti a “impegnarsi” la stagione con un part-time 12 ore settimanali per un mese e mezzo...”. Rispondo: “Caro dottore al momento non ho nessuno. Tra l’altro questa è una offerta last-minute per chi, magari tra un mese, ancora non avrà trovato di meglio oppure per chi troverà un paio di occasioni simili e si dividerà tra due farmacie. Comunque mi appunto la sua richiesta e vediamo di trovare una soluzione”.

Seconda richiesta: “Giulio buongiorno! Ho il personale che a turno andrà in ferie da Luglio fino a Settembre; mi occorre un sostituto. Donna, esperta, specializzata in dermocosmesi”. Chiedere di cosa si ha bisogno o cosa si vorrebbe è lecito, ma è anche necessario essere realisti. Penso: “Quante persone esperte e specializzate in dermocosmesi sono nel giro delle sostituzioni estive?”. Può essere... una ogni quante?! E comunque guarda caso ho 2 Cv interessanti sulla mia scrivania; dottoresse esperte, specializzazioni varie (cosmesi, laboratorio,...). Sono i miei Jolly! Risiedono nell’area pisana-livornese ed hanno precedenti esperienze di lavoro, anche piuttosto lunghe, in farmacie clienti dello Studio. Chiamo per le

referenze. Primo titolare: “Hai una seconda domanda?”. Secondo Titolare: “Siamo in causa”. Vado oltre.

Altra offerta di lavoro: “Ciao Giulio, vorrei assumere un giovane con un minimo di esperienza al banco. Sto pensando a quei tirocini finanziati dalla Regione”. Quella dei tirocini non curriculari è sicuramente una opportunità sia per i giovani laureati che trovano in questa tipologia contrattuale un aiuto per l’inserimento nel mondo del lavoro, sia per il titolare che può avere a disposizione un aiuto in farmacia con poche centinaia di euro al mese (in sintesi: professionisti a basso costo). Per chiarezza, la Regione Toscana co-finanzia con 300 euro il compenso minimo obbligatorio di 500 euro mensili del neo-assunto (massimo 29 anni compiuti). Durata minima 2 mesi e massima 6, fino a 12 mesi per i laureati. Rispondo: “Dottore può procedere con l’attivazione del tirocinio ma da Novembre i fondi disponibili sono esauriti (34.000 adesioni), quindi è tutto a carico suo”. “Giulio allora ci penso e casomai ti richiamo”. Sono in attesa (è il 28 Giugno).

Potrei riportare altre offerte spaziando dallo *Stage* gratuito, ai 2 mesi pagati con i *voucher*, al contratto ad intermittenza 1 settimana a Giugno, 2 a Luglio, 2 ad Agosto, forse 1 a Settembre... ma credo di aver dato un’idea del “fronte” offerta di lavoro di questo periodo. Ovviamente ci sono anche offerte “normali”.

Vediamo l’altro “campo”. Panoramica generale: da tempo vedo che purtroppo quei Cv che arrivavano sulla mia scrivania e velocemente prendevano il volo per impieghi più o meno lunghi, ma comunque piuttosto frequenti, “stanziano appollaiati” accanto al mio pc. Noto tra l’altro che questi Cv non si “rinfrescano”, immutati nel tempo senza aggiornamenti di nuovi corsi frequentati, nuove esperienze, attestati di studio/conoscenza di lingua straniera, ecc.

Motivi “dell’appollaggiamento”:

- le farmacie hanno ridotto la propensione all’assunzione, tanto che il contratto di lavoro tipico, ovvero il contratto a tempo indeterminato, è diventato “atipico” per la frequenza con il quale è proposto. Allo stesso tempo anche i contratti a termine hanno subito un rallentamento: tendenzialmente le farmacie non aumentano il personale, non sostituiscono il personale in uscita, non sostituiscono, almeno non prima di aver tentato con l’organico esistente, eventuali congedi di maternità, malattia, ecc. Al contrario piuttosto riducono orari di lavoro, alla ricerca della massima efficienza, oppure può accadere, i due primi casi allo Studio in 30 anni di attività, riducono il personale per riduzione del fatturato. L’incertezza del futuro si trasforma in timore verso forme contrattuali ordinarie o investimenti sulle persone per progetti di medio-lungo termine. La flessibilità del Job’s Act, così come l’agevolazione contributiva, non pare avere

*appeal* sulla categoria (anche se a onor del vero è stato utile per trasformare a tempo indeterminato diversi contratti a termine).

- esubero di laureati per un mercato che non riesce più ad assorbirli. Recentemente il Presidente della Fofi Dott. A. Mandelli ha parlato di un fabbisogno del SSN di 1.279 farmacisti a fronte di 4.000 nuove iscrizioni all'anno agli ordini professionali. Ciò significa un esubero in 20 anni di circa 60.000 farmacisti.
- citando la simpatica On. Elsa Fornero, "Giovani, non siate troppo choosy" (schizzinosi). Mi chiedo se ci sia un fondo di verità, almeno per alcuni. La mia risposta è sì. E qui parleremo di Calogero (in chiave positiva).

Incaricato della ricerca di un collaboratore estivo per una farmacia a 45 Km da Pisa, inizio a controllare i Cv di giovani residenti nella zona. Nessuno. Per la precisione un paio, ma fortunatamente già occupati. Estendo l'area di ricerca tanto da includere la città di Pisa. Ho 2-3 Cv di bravi ragazzi, volenterosi e bisognosi di mettersi al lavoro. Propongo un contratto di 3 mesi e mezzo, 32 ore settimanali, poco più di 6.000 Euro il compenso netto totale (comprensivo di mensilità aggiuntive, Tfr, ferie non godute, ecc.). Il costo dell'operazione per la farmacia è compreso tra i 10.000 e gli 11.000 Euro.

Gianni, laureato da 8-9 mesi all'Università di Pisa, abilitato all'esercizio della professione, non iscritto all'Ordine per via dei contributi Enpaf, risponde alla mia offerta così: "Non ho ancora la macchina. In città a Pisa c'è nulla?". Mi rendo conto che l'auto (o il motorino) per Gianni in questo momento vale quanto la laurea in farmacia (senza offesa). In città a Pisa ci sono meno di 30 farmacie, i laureati del nostro Dipartimento (Farmacia + Ctf) nel 2015 sono stati 150. Ci sono anche una decina di Parafarmacie ma non assumono un granché. Aggiungiamo quanto detto precedentemente sulla propensione delle farmacie all'assunzione... Nota per i giovani: i titolari non vedono di buon occhio gli spostamenti con i mezzi pubblici per raggiungere il lavoro, soprattutto quando le farmacie non sono inserite in un contesto cittadino ben servito con i mezzi pubblici. Qualche mese fa proposi proprio a Gianni un colloquio per una sostituzione di maternità in provincia di Lucca (circa un anno di lavoro). Il colloquio saltò il giorno dopo averlo fissato quando Gianni mi chiamò per dirmi che per essere alle 16.00 (orario del colloquio) nel paese della farmacia avrebbe dovuto prendere la mattina un treno da Pisa per Lucca, poi prendere un secondo treno, scendere ad una stazione intermedia e trovare un pullman per salire sulla collina. "Gianni hai rotto le scatole con questa macchina!". Trovo a Gianni su internet una Renault Supercinque degli anni '80. Rossa all'origine, oggi di color rosa per via della salsedine di Tirrenia, uno sproposito di Km, lo sportello di destra si apre solo dall'esterno... ma la possibilità di

trovare lavoro per Gianni si è estesa di almeno 30 km (50 incrociando le dita). Con un piccolo investimento abbiamo triplicato le sue *chance* (sempre che si decida a farlo).

Come Antonio Conte (anche meno) attingo a chi è in panchina sicuro dei talenti e della voglia di giocare: “Buongiorno Simona, c’è un’opportunità di tre mesi a 45 Km da Pisa, 32 ore settimanali”. In perfetto toscano: “Seeee! 45 km! Mi ci vogliono 40 minuti a andà e 40 a tornà, poi mica posso tornà a pranzo, devo stà là, la benzina, le gomme, la strada...”. “Ok Simona, rimani lì dove sei...” (nдр: in panchina).

A questo punto inizio a preoccuparmi: da una parte un’offerta da mettersi le mani nei capelli, dall’altra una domanda “comoda”, ovvero la pretesa fuori luogo e fuori tempo di trovare lavoro nella farmacia sotto casa. Anziché cedere allo sconforto mi convinco che è il momento di “rimischiare” le carte; è il momento di cambiare, il mondo del lavoro in farmacia ha bisogno di altri paradigmi, nuove piattaforme, nuove regole. L’asticella si è alzata per le farmacie, allo stesso modo si è alzata per chi ci lavora, ancora di più per chi ci deve/vuole entrare (lavoratori, consulenti...).

Proprio il massimo organo rappresentativo della professione del farmacista viene in mio soccorso: il portale “Farma Lavoro”, piattaforma web della Fofi dedicato alle offerte di lavoro per laureati in Farmacia e CTF (<http://www.farmalavoro.it>) ha tutte le caratteristiche di risposta ai nuovi scenari.

Iscrivo la farmacia al portale ed inserisco l’annuncio. 10 Cv il primo giorno, 3-4 interessanti. Arrivano altri nei giorni successivi, mi pare un totale di circa 30 prima della scadenza dell’annuncio. 90% sono giovani del Sud, da Napoli in giù. Tantissimi siciliani, calabresi, pugliesi.

Caratteristiche:

- sono Cv che non ho mai visto prima, elemento “novità”;
- sono Cv di persone che non solo sono disposte a spostarsi di 45 Km, ma a trasferirsi in altre Regioni a 600-1.000 Km da casa là dove c’è il lavoro, elemento “atteggiamento giusto”;
- sono Cv di giovani con il “cervello in movimento”, non sono rimasti fermi; seppur in panchina hanno arricchito le loro competenze e conoscenze, investendo nel loro futuro e nella loro professione, facendo esperienze nei corner della Gdo, in parafarmacia, nelle farmacie inglesi, frequentando master, corsi, acquisendo attestati, qualifiche... elemento “movimento”.

Fisso 5 colloqui via Skype, uno di questi è con Calogero. Risponde alla mia videochiamata. Appare sullo schermo del computer un giovane ben curato, schiena dritta, camicia e cravatta (per un attimo penso che potrebbe essere in mutande). Siciliano di

Palermo, è appena rientrato da un'esperienza di lavoro in farmacia in Inghilterra. Vuole inviarmi tutti gli attestati che ha conseguito di Community Pharmacy, Voluntary Pharmacist, Dispenser, Customer Assistant, Certificazione MUR (Medicine Use Review), attestato di Lingua Inglese livello B1... non occorre, mi fido. Parla fluentemente inglese e spagnolo e un po' il tedesco (la farmacia in questione è in un paese sulla Via Francigena, molto frequentata da turisti e pellegrini inglesi, spagnoli e tedeschi).

Precedentemente ha lavorato 3 anni al banco in 2 farmacie siciliane (una delle quali ho chiamato per referenze), poi si è occupato di ordini, allestimento, category e servizio al banco per una parafarmacia del Nord Italia.

Non ha specializzazioni in dermocosmesi o altri settori, non mi dà l'idea di "animale da vendita", mi piace molto questa sua esperienza di pharmaceutical-care, ma soprattutto parlando con lui capisco che: ha voglia di lavorare e di imparare, è serio, rispettoso, fidato, educato, flessibile, ha dei valori, è sincero, gioioso, sa relazionarsi con le persone. Mi piace. Gli chiedo di trovare un volo low-cost su Pisa per un colloquio con il titolare.

Il titolare lo accoglie, gli presenta la squadra, gli fa vedere la farmacia, un giro del paese e delle zone limitrofe, gli presenta la previsione del commercialista di quanto sarà la sua retribuzione netta mensile e totale per i mesi di lavoro, gli spiega quale sarà il suo orario di lavoro e cosa si aspetta da lui. Nel frattempo gli trova anche un appartamento proprio sopra la farmacia a prezzo modico. È Venerdì 3 Giugno, Giovedì 9 alle ore 9.00 Calogero sorride con il suo camice bianco al primo cliente.

Ecco qua... è arrivato Calogero! L'altra parte della medaglia di un mondo del lavoro fiacco, fatto di domanda e di offerta che non si incontrano, che non si incastrano. Soluzione: rivedere le proprie attese e pretese, allargare gli orizzonti, utilizzare i nuovi strumenti a disposizione per la ricerca di lavoro e di personale. Soprattutto: muoversi!

Ho imparato una cosa da questa esperienza: Pisa confina con Palermo e Londra, la globalizzazione è cosa vera anche in farmacia.