

**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI SALERNO**  
**Facoltà di Scienze Politiche**

**Tesi di Laurea**  
**in**  
**POLITICA ECONOMICA**

**I Distretti Industriali nel Mezzogiorno**  
**Il caso Basilicata**

**Relatore:**  
**Chiar.mo Prof.**  
**Adalgiso AMENDOLA**

**Candidato:**  
**Michele CASELLA**  
**Matr. n. 12/11697**

**INDICE**

<b>Introduzione .....</b>	<b>5</b>
<b>CAPITOLO I.....</b>	<b>9</b>
<b>IL DISTRETTO INDUSTRIALE .....</b>	<b>9</b>
<b>DEFINIZIONE DI DISTRETTO INDUSTRIALE E CENNI STORICI.....</b>	<b>10</b>
<b>L'ELEMENTO CONOSCENZA ALL'INTERNO DEL DISTRETTO INDUSTRIALE .....</b>	<b>15</b>
<b>I DISTRETTI INDUSTRIALI ITALIANI ED IL RUOLO DELL'IMPRESA LEADER .....</b>	<b>22</b>
<b>INNOVAZIONI NEI DISTRETTI INDUSTRIALI.....</b>	<b>27</b>
<b>FIGURE PROFESSIONALE E COORDINAMENTO DEI DISTRETTI.....</b>	<b>31</b>
<b>CAPITOLO II.....</b>	<b>38</b>
<b>NORMATIVA E SITUAZIONE DISTRETTUALE IN ITALIA E NEL MEZZOGIORNO.....</b>	<b>38</b>
<b>RICONOSCIMENTO GIURIDICO DEL DISTRETTO INDUSTRIALE LEGGE 317/91 .....</b>	<b>39</b>
<b>I DISTRETTI INDUSTRIALI IN ITALIA .....</b>	<b>48</b>
<b>FORME DI INCENTIVAZIONE PER LO SVILUPPO: CONTRATTO DI PROGRAMMA, PATTI TERRITORIALI E CONTRATTO D'AREA .....</b>	<b>59</b>
<b>IL CONTRATTO DI PROGRAMMA : UNA NUOVA FORMA DI INCENTIVAZIONE PER LO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO.....</b>	<b>61</b>

<b>I PATTI TERRITORIALI.....</b>	<b>69</b>
<b>I CONTRATTI D'AREA.....</b>	<b>77</b>
<b>MEZZOGIORNO E SVILUPPO LOCALE.....</b>	<b>82</b>
<b>CAPITOLO III.....</b>	<b>90</b>
<b>IL CASO DISTRETTUALE “ BASILICATA ” .....</b>	<b>90</b>
<b>BASILICATA E SVILUPPO LOCALE.....</b>	<b>91</b>
<b>UN DISTRETTO ANOMALO “IL TRIANGOLO DEL SALOTTO” .....</b>	<b>101</b>
<b>I VERTICI DELL'AREA DEL SALOTTO .....</b>	<b>105</b>
<b>FASI DI LAVORAZIONE DI UN DIVANO.....</b>	<b>109</b>
<b>LE PRINCIPALI IMPRESE DEL TRIANGOLO DEL SALOTTO.....</b>	<b>112</b>
<b>INFRASTRUTTURE E SERVIZI NEL TRIANGOLO DEL SALOTTO .....</b>	<b>122</b>
<b>CAPITOLO IV.....</b>	<b>133</b>
<b>RILEVAZIONI E CONCLUSIONI.....</b>	<b>133</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>145</b>
<b>APPENDICI.....</b>	<b>148</b>
<b>Legge 317/ 91.....</b>	<b>149</b>
<b>Proposta di legge Regionale.....</b>	<b>150</b>

## **Introduzione**

Le grandi imprese degli anni '50 strutturate in grandi dimensioni con più di 500 addetti e il pullulare delle piccolissime realtà produttive attestate mediamente sugli undici addetti che rappresentavano il 57% del totale degli occupati come si sono evolute o ridimensionate o riclassificate in questo ulteriore cinquantennio?

Quale segno ha lasciato la ricostruzione post-bellica?

La grande industria ha subito squilibri ?

Questi e tanti altri interrogativi inducono lo scrivente a percorrere tappe intese a riscoprire un nuovo sistema industriale di riequilibrio all'evidente crescita squilibrata del PIL o ancora più evidente del dualismo tra Nord e Sud: il primo che accoglie la grande industria, il secondo la piccola industria.

Questo evidente squilibrio porta alla considerazione di organizzare la produzione su una maggiore scala e porta ad analizzare la possibilità di agglomerare e specializzare la produzione concentrando territorialmente il maggior numero di settori di beni di consumo; di localizzare le attività

produttive al fine di condizionare l'offerta piuttosto che l'estensione territoriale del mercato.

Altro importante aspetto è da ricercare nella profonda integrazione economica europea che negli anni sessanta emerge come aspetto saliente dell'economia riorganizzando l'apparato produttivo nei settori esposti alla concorrenza internazionale: si privilegia la grande industria con uno sfruttamento delle economie di scala e si ridimensionano le medie imprese in termini di maggiore occupazione.

Bisogna, però, attendere gli anni settanta per registrare quella trasformazione che mette in crisi il vecchio sistema di produzione ( il modello fordista fa il proprio esordio) aprendo a forme espansive di manodopera sempre più specializzata ( imprese che mediamente occupano 50 dipendenti, aziende di grandi dimensioni che perdono l'11% contro la crescita delle medie aziende che nel 1971 raggiunge la percentuale del 42%) .

Ci si avvia così, dopo le riconsiderazioni del Becattini, ad individuare un modello nuovo non guardando più alla piccola impresa artigianale , ma ad una rivisitazione di stampo Marshalliano che introduce al 'DISTRETTO INDUSTRIALE' in cui viene dato rilievo al sistema di relazioni sociali, istituzionali, politiche e culturali che caratterizzano un'area in cui si producono i beni da commercializzare: classico fenomeno economico dove il

coinvolgimento delle Istituzioni ed i meccanismi interattivi tra queste e le imprese assumono un ruolo portante e significativo che interessano un intero ventennio e fino ad oggi.

Produzione specializzata e sviluppo di mercati autonomi costituiscono le peculiarità aprendo contestualmente a strutture medie il cui fatturato assume rilevanza e i cui addetti rivestono ruoli specifici con alta competenza ed elevata flessibilità.

Quindi sostituzione in toto del sistema fordista dove non si assume rilevante il solo ruolo produttivo ma incisivo il momento che crea occasioni di lavoro.

La ricerca parte da considerazioni teoriche rivolte alla comprensione, non solo nei concetti ma anche nei fatti, del fenomeno "Distretto industriale".

Una prima riflessione viene fatta proprio sull'evoluzione storica del Distretto industriale ,sui soggetti operanti in esso, onde inquadrare meglio gli elementi base della propria composizione ed i rapporti esistenti tra essi.

In un'epoca in cui c'è un ritorno alle politiche territoriali ed alla valorizzazione delle proprie tradizioni, è verosimile un approfondimento della conoscenza locale come riconoscimento dell'identità sociale.

Viene accolta la tesi dell'atmosfera industriale in un territorio come input indispensabile perché si inneschi un processo di proliferazione di attività collegate tra loro, che manifestano tutta l'intraprendenza locale.

Cercheremo di considerare in particolare, quanto è avvenuto in Basilicata – Puglia con il Triangolo del salotto, esempio eclatante della presenza nell’area di questa atmosfera industriale che, superando i confini regionali, ha consentito la nascita di imprese tutte legate alla produzione del mobile imbottito, portando al successo, in primo luogo, l’impresa “ Natuzzi leader dell’indotto.

Esamineremo, in generale e contemporaneamente, anche quanto è avvenuto, sempre sul piano dei Distretti industriali, in campo nazionale ma soprattutto nel Mezzogiorno e in Basilicata per individuare ciò che ha ostacolato o promosso lo sviluppo locale.

Un’analisi sarà dedicata alla normativa vigente sui Distretti e sui mezzi finalizzati alla promozione di nuove attività imprenditoriali che possono far decollare un’area e, con essa, incrementare sempre più l’occupazione necessaria alle nuove generazioni.

In particolare nel capitolo I viene affrontato il tema dei distretti industriali e degli elementi che caratterizzano gli stessi; nel capitolo II è stato dato rilievo alle normative che regolamentano i distretti ed in particolare alla legge n. 317/91 e nel capitolo III l’analisi del caso di studio (distretto anomalo della Basilicata ed ancora in evidenza l’impresa leader della Natuzzi) .

## **CAPITOLO I**

### **IL DISTRETTO INDUSTRIALE**

## DEFINIZIONE DI DISTRETTO INDUSTRIALE E CENNI STORICI

I distretti industriali costituiscono uno degli elementi portanti dell' economia italiana e, in questi ultimi anni, sono stati percepiti anche dal grande pubblico sia per la loro potenzialità, sia per la loro rilevanza.

A dispetto della globalizzazione e di affermazioni tese a sottolineare la supremazia del globale sul particolare, il sistema locale produttivo ha sempre più conquistato un suo proprio spazio.

L'esistenza di “ *poli di sviluppo* ”, commerciali e artigianali, è un fenomeno antico, innescato nella storia dell'uomo, anche in epoca preindustriale.

Se si va, ad esempio, con la mente ad alcuni periodi della nostra Storia, come quello del Rinascimento o dei Comuni, si vede come dinamicità commerciale, culturale e di sviluppo di abilità specifiche, di fiorire dell'imprenditorialità, si trasmettono all'interno delle comunità creando un'atmosfera di crescita coinvolgente.

Si rileva come in una stessa area, sia essa città o territorio, l'espansione a macchia d'olio: *'una grande voglia di fare, di operare, di essere partecipe da parte di chi vi abita, sollecitato da una spinta che si avverte tutt'intorno'*.

È quella “ *industrial atmosphere* ”<sup>1</sup> di cui parlerà in età più tarda l'economista Marshall.

Il concetto di **sistema locale produttivo** appare, infatti, solo agli inizi del 900 appunto con Marshall ( 1842 – 1924 ) e con la sua ricerca sui distretti industriali dell'Inghilterra.

È l'alba di un nuovo secolo in cui una serie di innovazioni tecnologiche e la teoria del Taylorismo<sup>2</sup> portano all'affermazione del modello fordista della grande industria. Di contro Marshall parla di sistema produttivo locale e di “*industrial atmosphere* ” quale elemento peculiare di esso.

“ Il distretto industriale marshalliano è un' entità socio – economica caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali.

Comunità ed imprese tendono, per così dire, ad interpenetrarsi a vicenda ”.<sup>3</sup>

Marshall, in sostanza, fa riferimento ad un insieme di piccole e medie imprese presenti in un'area territoriale ben definita, a vocazione industriale, in

---

<sup>1</sup> BECATTINI G., “ Distretti Industriali e made in Italy ”, 1998

<sup>2</sup> A. PELOSI, V COTESTA. La fiat a Melfi, Dipartimento di Economia Università di Salerno ‘.... omissis...si riscontravano catene di montaggio dove la logica tayloristica assumeva ruolo evidente allorché si puntava su livelli organizzativi atti a migliorare qualitativamente il prodotto a sacrificio dell'azione umana....omissis...’

<sup>3</sup> BECATTINI G., “Note economiche”, 1989.

cui piccoli imprenditori, operai, artigiani, sono portati alla cooperazione e all'associazionismo.

Le piccole imprese, nel loro insieme, sono i migliori maestri della versatilità e dell'iniziativa, che sono la fonte più importante del progresso industriale.

Si costituisce, allora, un'area in cui c'è un clima concorrenziale mediamente più acceso che nel resto del sistema economico.<sup>4</sup>

Il fenomeno del distretto industriale è stato studiato ed analizzato da eminenti personalità come Sebastiano Brusco ( 1987 ) e Giacomo Becattini ( 1987 ).

Brusco, nella sua analisi, individua quattro modelli di Distretti Industriali:

**Modelli dei Distretti industriali**

B R U S C O	<input type="checkbox"/> ARTIGIANO TRADIZIONALE	ANNI 50-70
	<input type="checkbox"/> SUBFORNITORE DIPENDENTE	
	<input type="checkbox"/> DI PRIMA GENERAZIONE	ANNI 70-80
	<input type="checkbox"/> DI SECONDA GENERAZIONE	

**a – modello dell'artigiano tradizionale,**

in cui le piccole imprese risultano non essere capaci di pagare salari alti (anni 50 – 70);

**b – modello del subfornitore dipendente,**

in cui si riscontra decentramento;

---

<sup>4</sup> BECATTINI G., “ Distretti Industriali e made in Italy ”, 1998.

**c – modello del Distretto Industriale di prima generazione,**

in cui sono preminenti interventi esterni da parte delle amministrazioni locali (distretto di Carpi e Prato - anni 70 – 80 );

**d – modello del Distretto Industriale di seconda generazione,**

in cui le grandi e piccole imprese subiscono un processo di ristrutturazione.

Becattini, a sua volta, nella sua analisi afferma che il distretto industriale è composto da elementi eterogenei coesistenti ed interagenti, quali:

- 1 – una popolazione di famiglie;
- 2 – una popolazione di imprese;
- 3 – un territorio circoscritto, ma non invariabile;
- 4 – una rete di relazioni commerciali stabili con l'esterno;
- 5 – una cultura locale distinta e penetrante;
- 6 – una rete di istituzioni locali permeate da tale cultura;
- 7 – un'immagine unitaria, più o meno stereotipata, ma riconosciuta del distretto industriale.

Per dirla sempre col Becattini<sup>5</sup> , la grande forza del distretto industriale sta nel fatto che esso soddisfa quel bisogno di integrazione sociale che è tra i più radicati nell'uomo, cioè sentirsi parte di qualche comunità, con cui identificarsi

---

<sup>5</sup> BECATTINI G., I distretti industriali nel dibattito dell'economia italiana, mercati e forze locali, 1987

e da cui attingere valori e significati. Può considerarsi, pertanto, un sistema speciale, costruito per la conservazione dinamica<sup>6</sup> dei luoghi del vissuto, in cui lo straordinario equilibrio dei legami interni consente ad un tempo la propria competitività esterna e il soddisfacimento del bisogno di “integrazione sociale” per chi ci vive.

Di conseguenza, grazie al particolare clima fiduciario e cooperativo che li contraddistingue, i distretti industriali consentono una continua riproduzione e diffusione di particolari valori, competenze e tradizioni che fanno guadagnare sia reputazione di affidabilità, sia vantaggio economico.

---

<sup>6</sup> per **conservazione dinamica** deve intendersi quel processo per cui un distretto per poter funzionare deve, contemporaneamente, conservare l'identità profonda di un luogo e mutare l'identità apparente.

## L'ELEMENTO CONOSCENZA ALL'INTERNO DEL DISTRETTO INDUSTRIALE

La conoscenza, come risorsa diffusa nel territorio e posseduta dalle singole imprese, ha sempre rappresentato un fattore di successo del modello produttivo distrettuale.

Un'analisi attenta, infatti, dei Distretti Industriali mostra che alla base delle loro origini è possibile individuare la formazione e diffusione, a livello locale, di *saperi pratici* sui quali si sono innescati circoli virtuosi di diffusione imprenditoriale<sup>7</sup>. In altre parole, è stata determinante la disponibilità in uno spazio geografico circoscritto di un patrimonio storico di conoscenze artigianali e socio – culturali, per costituire base di competenze produttive, che, per la cura dei particolari, sono sinonimo di qualità.

A sottolineare la natura cognitiva del Distretto Industriale, Becattini e Rullani (1993)<sup>8</sup> propongono una metafora interpretativa rappresentando il modello distrettuale come un “ **laboratorio cognitivo** ”, cioè come uno spazio socio –

---

<sup>7</sup> Anastasia e Corò, 1996

<sup>8</sup> BECATTINI G., RULLANI E., Sistema locale e mercato globale, “Economia e politica industriale”, 1993.

geografico in cui nascono e si accumulano esperienze produttive, organizzative e di vita.

Il Distretto Industriale, insomma, non è solo un modello produttivo in cui si trasformano fattori produttivi per ottenere prodotti, ma soprattutto è uno spazio cognitivo in cui si elaborano informazioni e si generano conoscenze tecniche, culture e valori sociali.

Più precisamente, tenendo presente la natura localizzata del modello produttivo distrettuale, si possono distinguere due ambiti cognitivi:

**1** – un ambito cognitivo interno, coincidente con il patrimonio cognitivo dell'area distrettuale;

**2** – un ambito cognitivo esterno, corrispondente all'insieme delle conoscenze scientifico – tecnologiche acquisibili attraverso le relazioni con sistemi cognitivi esterni al sistema locale.

Si attivano meccanismi di comunicazione tra i vari livelli organizzativi delle imprese secondo uno scambio informativo dal basso che risulta particolarmente efficace<sup>9</sup>.

Comunque i processi di creazione e diffusione delle conoscenze del Distretto Industriale sono strettamente legati alle caratteristiche degli attori che operano in esso.

Relativamente agli attori si individuano tre principali tipologie di riferimento:

**1 – le imprese distrettuali**, che sono l'insieme delle unità con specifiche funzioni produttive e commerciali che operano nella circoscritta area locale;

**2 – il tessuto sociale distrettuale**, che è formato dagli individui e dalle famiglie residenti nella circoscritta area locale;

**3 – le istituzioni operanti nel distretto**, che sono le amministrazioni locali e le associazioni di categoria territorialmente competenti.

Tutti questi attori costituiscono elementi attivi nello sviluppo e nel sostegno delle dinamiche cognitive distrettuali.

Particolarmente incisivo, però è il ruolo delle imprese distrettuali con processi di apprendimento individuale e con processi di apprendimento relazionale.

Con processo di apprendimento individuale si intendono tutte quelle conoscenze risultanti dalle esperienze degli individui che operano nell'impresa e che sono direttamente coinvolti nei processi produttivi.

La singola impresa viene considerata come un organismo capace di trasferire, codificare e memorizzare conoscenze.<sup>10</sup>

Huber<sup>11</sup> parla di “ *apprendimento congenito* ”, cioè del processo di generazione delle conoscenze che si realizza al momento della costituzione di

---

<sup>9</sup> Metodologia 'TOP-DOWN'

<sup>10</sup> VICARI S., 'L'impresa vivente', 1991.

un'impresa. L'apprendimento relazionale, invece, è strettamente legato alla natura delle relazioni instaurate dalle singole imprese industriali.

A proposito sussistono tre principali tipologie di relazione:

**1 – relazioni inter – impresa;**

**2 – relazioni con il sistema sociale;**

**3 – relazioni con l'ambiente esterno al distretto.**

Alla prima tipologia appartengono tutti quei fenomeni che portano alla divisione del processo produttivo in fasi operative di specializzazione di imprese.

La specializzazione, a sua volta, determina da una parte lo sviluppo di competenze focalizzate, dall'altra parte comporta rapporti di differenti competenze specialistiche che alimentano un'intensa attività di relazioni inter-impresa da cui derivano nuove conoscenze.

Per chiarire la tipologia delle relazioni che si stabiliscono tra le imprese distrettuali ed il sistema sociale dell'area locale si ricorre alle due metafore interpretative proposte dallo studio sui Distretti Industriali ( Becattini, Brusco,

---

<sup>11</sup> HUBER G., "Organizational Learning: The contriduting processes and the literatures", 1991.

Camagni, 1988 )<sup>12</sup>, a quella di atmosfera industriale ed a quella di milieu innovateur.

Si attiva, in questo ambito, un processo di emulazione che provoca la crescita del tessuto imprenditoriale animato da spirito di cooperazione e di competizione.

Per quanto riguarda le relazioni instaurate dalle imprese distrettuali con l'ambiente esterno, esse presentano un carattere di natura commerciale, ovvero si acquisiscono informazioni di mercato carpando i segnali della domanda per predisporvi e rispondervi.

Lombardi ( 1994 )<sup>13</sup>, nell'ambito dei Distretti Industriali come sistema informativo di apprendimento, propone cinque categorie di agenti:

- **gli imprenditori terminali**, che costituiscono l'interfaccia tra il mercato ed il sistema locale;
- **i contoterzisti**, che rappresentano le unità produttive monofase specializzate;
- **i lavoratori dipendenti** con forte attaccamento al lavoro;
- **i lavoratori a domicilio**;

---

<sup>12</sup> BECATTINI G., Il distretto industriale, "Mercato e forze locali", 1987.

<sup>13</sup> BECATTINI G., Il distretto industriale, "Mercato e forze locali", 1987.

□ **le istituzioni.**

Tutte le conoscenze, comunque, sono strettamente legate all'ambiente socio – produttivo di origine.

Si ribadisce che sono conoscenze accumulate dai singoli individui, sviluppate attraverso l'esercizio di pratiche lavorative specializzate e conoscenze organizzative di natura interpersonale.

Queste ultime si riscontrano come valori socio – economici organizzativi, come rapporti di fiducia e stima reciproca, come abilità di rapportarsi con gli altri.

È l'etica di lavoro con i suoi codici di comportamento, i suoi stili di vita condivisi, che concorre all'immagine propria del distretto industriale.

Questa diffusione di una visione del lavoro non solo come mezzo strumentale di sopravvivenza, ma soprattutto come fonte di riconoscimento ed identità sociale, permette di spiegare sia l'elevata produttività delle imprese distrettuali, sia lo sviluppo estensivo di piccole imprese (Anastasia, Corò, 1996 ).<sup>14</sup>

Il valore del lavoro, insomma, per gli individui operanti nelle imprese distrettuali si traduce in una forte motivazione e in un fermo coinvolgimento nel processo produttivo che contribuisce ad alimentare lo spirito imprenditoriale.

---

<sup>14</sup> BECATTINI G., Il distretto industriale, "Mercato e forze locali", 1987.

*Il Distretto Industriale “ ha il vantaggio di avere, almeno in qualche misura, risolto quel problema che molte imprese grandi non riescono a risolvere: il problema di coinvolgere i lavoratori e tutto il popolo della produzione nel processo produttivo, di sollecitare la partecipazione degli operai e dei tecnici, di aggredire i mercati con prodotti che sono figli non solo delle mani, ma della testa e del cuore di chi li ha prodotti ”<sup>15</sup>.*

---

<sup>15</sup> BRUSCO, 1989

## **I DISTRETTI INDUSTRIALI ITALIANI ED IL RUOLO DELL'IMPRESA LEADER**

In passato, già con la teoria di Stackelberg,<sup>16</sup> i Distretti Industriali hanno sempre funzionato come un sistema di interazioni locali chiuso, ma attualmente, alla luce di recenti studi ( Corò, Grandinetti )<sup>17</sup>, molti di essi tendono sempre più a collegarsi con l'ambiente competitivo esterno.

Gli agenti promotori di tale apertura vanno da alcune imprese con il ruolo di leader nel sistema produttivo locale ad alcuni gruppi multinazionali, da alcune piccole e medie imprese che operano nel mercato finale della filiera distrettuale a strutture di servizio operanti in collegamento tra il contesto locale e l'economia globale. Certamente il ruolo delle imprese leader risulta di primaria importanza nell'apertura dei distretti industriali, rappresenta il motore di avvio nella formazione di cultura industriale, saperi manageriali e competenze tecniche, anche se, sul piano organizzativo, sconvolge lo schema tradizionale

---

<sup>16</sup> VINCI S., Introduzione alla Microeconomia, Liguori, 1998, pag162, '...omissis... le imprese non operano in contemporanea ma che ci sia un'impresa che adotta per prima la decisione (impresa Leader) e che la seconda (impresa follower) agisce dopo aver preso atto del comportamento della prima.... omissis'

dei distretti, caratterizzato da un elevato pluralismo decisionale, e incide sulle modalità produttive.

Le imprese leader introducono innovazioni complesse:

- ❑ si internazionalizzano e potenziano la funzione commerciale, ridimensionando i tradizionali intermediari distrettuali;
- ❑ cercano di raggiungere livelli sempre più alti di controllo dei canali di approvvigionamento delle materie prime;
- ❑ sviluppano rapporti permanenti con i fornitori per garantire continuità e qualità degli approvvigionamenti;
- ❑ delocalizzano alcune subforniture in luoghi a basso costo di lavoro con accordi di fornitura a lungo termine;
- ❑ tendono a servire nuovi mercati mediante la creazione di stabilimenti produttivi;
- ❑ sviluppano relazioni, oltre i confini del distretto, con fornitori di servizi in attività come l'innovazione tecnologica, l'informatizzazione, la progettazione di prodotti ed il design, le ricerche di mercato, i servizi finanziari.

---

<sup>17</sup> CORÒ G., GRANDINETTI R., "Evolutionary patterns of italian industrial districts", 1999.

Conseguentemente le imprese leader richiedono un miglioramento del profilo qualitativo delle risorse umane impiegate nel lavoro con qualifica a sostenere i progetti innovativi.

Prendendo atto di quanto detto, l'impresa leader dovrebbe considerarsi senz'altro un attore dinamico, tuttavia essa potrebbe provocare dei danni, attuando un processo di gerarchizzazione che verrebbe ad alterare quel rapporto complesso, fatto di relazioni di interdipendenza e di complementarità, radicato in un sistema produttivo locale.

Di fronte alla “ *global competition* ”, però, il distretto ha solo due strade davanti a sé:

- ❑ la lenta dissoluzione del suo sistema che non riesce a superare i limiti della rete locale chiusa;
- ❑ il superamento della definizione marshalliana trasformandosi in una rete aperta.

Un punto cronico di debolezza di molti distretti industriali italiani, infatti, è la modesta capacità di fronteggiare i mercati esteri e quello nazionale; nondimeno un salto evolutivo nell'approccio al mercato finale potrebbe avvenire in tre modi:

- ❑ la piccola impresa realizza prodotti finiti e intraprende una strategia di nicchia ad elevata sostenibilità;

- la piccola impresa manifatturiera imbocca il percorso della terziarizzazione commerciale, con considerevole investimento in risorse di marketing;
- un gruppo di piccole imprese decide di affrontare congiuntamente il mercato.

Non ultimo , all'interno del distretto, è il problema del rapporto tra le imprese committenti e le aziende di subforniture.

Le imprese committenti adottano una logica di selezione, per cui, tante volte, si assiste ad una marginalizzazione di una parte delle piccole aziende subfornitrici e ad un'evoluzione di un'altra parte.

Le aziende subfornitrici che si salvano sono quelle che si specializzano nella realizzazione di un componente o di una fase di lavorazione, industrializzano il processo, ampliano il mercato di riferimento oltre i clienti distrettuali, sviluppano un patrimonio di conoscenze tecnologiche di prodotto o di fase.

Certamente la presenza di un'impresa leader servirebbe a sviluppare adeguate competenze di progettazione per fronteggiare e gestire le committenze a vantaggio di tutte le imprese provvedendo ad una distribuzione più equa delle forniture.

Oggigiorno, nel panorama distrettuale del nostro paese, si riscontrano realtà differenti:

- ❑ presenza in un territorio circoscritto di numerose piccole imprese specializzate in singole fasi del processo produttivo senza che vi siano aziende con ruolo di centro strategico decisionale;
- ❑ presenza in un territorio circoscritto di numerose piccole imprese con alcune aziende che rappresentano un punto di riferimento;
- ❑ presenza in un territorio circoscritto di numerose piccole imprese con aziende che hanno capacità direzionale, ovvero attitudini ad imprimere una scelta strategica a tutto il complesso lavorativo.

## **INNOVAZIONI NEI DISTRETTI INDUSTRIALI**

Per comprendere l'evoluzione dei Distretti Industriali bisogna analizzare i fattori di vantaggio di alcuni tra i più rappresentativi sistemi produttivi di successo e individuare i processi di cambiamento che stanno attraversando questi sistemi economici locali, in particolare come si stanno modificando le relazioni tra le strategie di internazionalizzazione delle imprese leader e il tessuto produttivo – sociale del territorio<sup>18</sup>.

Il successo attuale di molti distretti è anche il risultato del superamento di molti momenti difficili, di uno sforzo sociale e imprenditoriale continuo per rispondere alle sfide dei mercati e delle tecnologie, e, pertanto, di conseguenti trasformazioni.

Nelle imprese principali si sta verificando un progressivo cambiamento delle funzioni della catena del valore, dove le tipiche attività manifatturiere di lavoro operaio tendono, pian piano, ad essere spostate all'esterno dei distretti, mentre le attività strategiche diventano quelle del design, del marketing internazionale,

---

<sup>18</sup> G. CORÒ, “ Percorsi evolutivi e nuovi sistemi di governance nei distretti industriali ”, Convegno IRES Veneto, 1998.

dei servizi, della logistica, della comunicazione, delle nuove tecnologie dell'automazione.

Queste trasformazioni vanno ad incidere nei tradizionali equilibri tra fattori produttivi interni al distretto e sui legami tra imprese e territorio provocando fratture. Da un lato, infatti, si collocano le imprese leader con le loro strategie globali, dall'altro i lavoratori, gli artigiani, le piccole imprese, i servizi e le istituzioni locali, che non possono stare dietro alle strategie multilocalizzate delle imprese leader.

Queste diverse strategie concorrono a costituire problemi importanti sui quali dovrebbero intervenire le iniziative di politica economica locale.

Si potrebbe intervenire positivamente favorendo la ricostruzione e il rafforzamento sul tessuto sociale e produttivo del distretto di nuovi fattori localizzativi, ovvero creando nuova conoscenza, elaborando informazioni, mantenendo attivi i processi di conversione tra saperi pratico – contestuali e saperi scientifici e tecnologici.

Molti studiosi, infatti, confermano che il vero segreto dei distretti industriali è quello di aver cementato nella società locale, cioè nei lavoratori, negli imprenditori, negli artigiani, un insieme di competenze distintive di tipo pratico, legate ad una produzione specifica e continuamente rinnovate dall'esperienza.

Allo stesso tempo è importante che le conoscenze pratico – contestuali per essere veramente valorizzate, sappiano integrarsi con processi di apprendimento scientifico e di innovazione tecnologica.

Una vera politica economica, pertanto, per i distretti industriali dovrà considerare preminente l'esigenza di introdurre innovazioni organizzative e tecnologiche nei processi concreti della produzione specializzata, soprattutto nei settori tipici dell'economia italiana ( moda, mobili, ecc.).

A tale proposito il prof. Corò dell'Università di Urbino sostiene che emergono tre linee di indirizzo attraverso le quali si possono rendere efficaci le iniziative a favore dei distretti industriali.

La prima è quella di valorizzare le strutture di servizio che già oggi funzionano sul territorio, rafforzandole con nuove risorse umane e finanziarie e favorendo il loro inserimento nelle reti internazionali di trasferimento tecnologico.

Oggi è possibile, a riguardo, utilizzare sia le risorse messe a disposizione dalla legge 317/91, sia altri strumenti di politica industriale formulati dal governo, quali l'assunzione a tempo determinato di giovani ricercatori, o il loro trasferimento dei centri nazionali di ricerca ( C.N.R. ).

La seconda linea è quella di favorire lo sviluppo dei progetti innovativi e istituzioni concertative di tipo bilaterale.

A tale proposito la contrattazione d'area tra associazioni imprenditoriali e sindacato dei lavoratori può essere uno strumento per investire nella formazione continua, nella riconversione professionale, in progetti di innovazione congiunta che favoriscono la partecipazione dei lavoratori nei “ sistemi di qualità ”, nello sviluppo della neo-imprenditorialità per le nuove funzioni produttive e di servizio.

La terza linea è quella che tra i principali interessi territoriali in gioco ( le imprese, i lavoratori, le istituzioni pubbliche, le Camere di Commercio, i centri di servizio, il sistema di Credito, le autonomie funzionali ) si possa fissare un “ patto di cooperazione ”, con il quale definire il quadro degli investimenti infrastrutturali strategici nel medio e lungo termine ( Patto territoriale di distretto ).

Questo modello di politica industriale territoriale, ovvero di azione collettiva viene chiamato da Enzo Rullani<sup>19</sup> “ *auto – organizzazione competitiva* ”; in essa le piccole imprese e gli interessi locali possono giocare un ruolo da protagonisti, imprimendo alla capacità autonoma uno sprint per rispondere alle sfide dell'economia globale.

---

<sup>19</sup> RULLANI E., “Contesti e varietà nell'economia d'impresa”, 1996

## **FIGURE PROFESSIONALE E COORDINAMENTO DEI DISTRETTI**

I distretti sono nati e sono cresciuti attraverso organizzazioni e collaborazioni spontanee, attraverso spinte di iniziative comuni, ma oggi presentano delle caratteristiche complesse per cui richiedono sempre più l'esigenza di un coordinamento.

Lo sviluppo dimensionale del sistema di ciascun distretto è diventato così rilevante da richiedere maggiori collegamenti informativi e maggiori collegamenti cooperativi. È necessario, insomma, un coordinamento che va al di là delle imprese leader e dello spirito associativo, che pure esiste all'interno del distretto.<sup>20</sup>

In realtà, si deve tendere a cooperare di più all'interno del distretto, per competere meglio all'esterno.

La cooperazione è qualcosa di diverso dall'associazione, in quanto nell'associazione si individua un interesse comune, dove le possibilità di perseguirlo sono date da iniziative ed attività abbastanza uniformi, cui

partecipano i diversi associati con modalità uniformi. Nella cooperazione, in particolare nella cooperazione a rete, l'interesse è certamente comune, i fini generali sono pure comuni, ma gli obiettivi di ciascun partecipante e le attività possono essere diversificati e intricati tra loro, in modo tale che occorrono delle " menti " che provvedono ad una organizzazione complessiva.

Valenti studiosi, nel campo della cooperazione, hanno teorizzato la formula " *uno più uno deve essere maggiore di due* ", cioè quello che si fa assieme deve, alla fine dare un risultato maggiore di quanto potrebbe essere fatto separatamente. Ciò deve andare bene, non solo tra due o tre imprese, ma nell'insieme dell'organizzazione distrettuale.

La cooperazione, tuttavia, deve evolvere verso una rete <sup>21</sup> :

- - a centro, per il necessario coordinamento e l'individuazione di una strategia comune;
- - senza centro, per il necessario coordinamento e l'individuazione di una strategia comune.

Nella rete devono coesistere entrambe le caratteristiche. Se si sono formate, delle reti senza centro, cioè reti in cui le comunicazioni avvengono

---

<sup>20</sup> Atti del Convegno IRES Veneto, 1998

<sup>21</sup> LOMI A., LORENZONI G., "Impresa guida e organizzazione a rete", 1992.

spontaneamente e, di volta in volta, la rete si modifica in rapporto alle esigenze contingenti di ciascun partecipante, si deve anche tener conto delle opportunità offerte da una rete a centro, da una rete in cui si arrivi ad ottenere un coordinamento.

Allo stesso modo, pur rispettando l'autonomia e le potenzialità della rete senza centro, si deve creare un coordinamento per avere dei risultati comuni. Si deve tendere ad una strategia globale che possa consentire il conseguimento di performance comuni pur con la possibilità di operare anche decentrando, ovvero le spinte individualistiche devono comunque rientrare in un disegno più generale.

In presenza dell'esigenza di coordinamento e dei vantaggi conseguenti emerge la necessità di una figura professionale molto importante, quella del coordinatore. La letteratura economica chiama questo coordinatore "metamanager" che, rifacendosi all'etimologia greca "meta = oltre" vuol dire "oltre manager aziendale", cioè un manager che va al di là dei problemi singoli e particolari dell'azienda, per tentare, cosa molto ardua, di risolvere problemi generali.

Occorre una mentalità organizzatrice di sistemi complessi e la strutturazione e il funzionamento di una rete complessa.

Occorre una delimitazione almeno orientativa dei confini del distretto, sotto l'aspetto dimensionale, settoriale e anche territoriale. Bisogna arrivare ad individuare in questi campi dei livelli ottimali, sia nei confronti della situazione attuale, sia di quella prospettica.

Occorre mantenere vivo il cosiddetto “ clima del clan ”, cioè di quei principi che permettono l'aggregazione e che sono accettati e condivisi da tutti i partecipanti. Bisogna individuare una collocazione ottimale nella catena del valore ( del prodotto ) delle diverse realtà settoriali in cui il distretto intende operare. Occorre analizzare e valorizzare le economie di radicamento ( dei settori pratico – contestuali ), che costituiscono il patrimonio delle conoscenze tacite e che possono venire a mancare nel momento in cui si passa ad una nuova generazione di imprenditori o a degli orientamenti diversi di politica distrettuale.

Non meno importante è, poi, la promozione del distretto nei confronti dell'ambiente circostante, dell'ambiente socio – politico ed economico dell'area.

Nonostante tutti questi compiti, però, è da tenere presente che il metamanager non è un capo gerarchico, non è un'autorità che impone, dall'alto, una linea di sviluppo a cui tutti devono adeguarsi, ma è soltanto un tecnico che cerca la

sintesi del sapere collettivo di un territorio e indica le direzioni comuni più convenienti per orientare i processi ed i programmi di quanti operano in esso.

Il metamanager può essere una figura unica, ma anche una risultante di tante figure, di un pool o di uno staff di esperti, capace di sintetizzare non solo le diverse proposte che vengono dal distretto, ma anche le diverse discipline che possono interessare il distretto. Ovviamente il metamanager deve essere supportato da servizi, che possono essere di coordinamento o possono essere utilizzati separatamente per le esigenze delle singole imprese partecipanti.

I principali servizi comuni riguardano: l'informazione, la formazione, l'assistenza e la consulenza, la promozione e lo sviluppo di nuove imprenditorialità e professionalità tecniche; innovazione, qualità e capacità di negoziazione per ottenere sostegni finanziari adeguati.

Oltre ai servizi, servono le infrastrutture che devono fungere da contenitori dei servizi stessi, da luoghi di patrimonializzazione di risorse e di saperi. Accanto alle infrastrutture produttive ( centri tecnologici ), ci sono infrastrutture di tipo commerciale, come reti distributive nei paesi e nei mercati di sbocco e centri di approvvigionamento nei mercati di reperimento delle materie prime.

Ancora, ci sono le infrastrutture di trasporto. In realtà l'autotrasporto è certamente il mezzo più diffuso; si tratta di razionalizzarlo, di riuscire ad

ottenere la maggiore capacità possibile per la saturazione del carico e, soprattutto, l'eliminazione di ritorni a vuoto, che elevano prevalentemente i costi.

Certamente questi servizi e queste infrastrutture necessitano di capitale, con il conseguente problema del suo reperimento.

A tale fine si può presentare al mercato il progetto di “*project financin* ”, cioè evidenziare la validità dell'investimento in termini non soltanto di economia della singola azienda, ma anche di beneficio collettivo, in grado di ripianare e ripagare tutti i costi necessari per effettuarlo.

A questo punto individuate le figure professionali ( metamanager ) di elevato livello, individuati i servizi avanzati, perché i distretti industriali abbiano un incremento incisivo occorrono comunque interventi più ampi di politica industriale.

In altri termini dal Distretto industriale bisogna passare al Distretto produttivo fino alla costruzione di un' area sistema, in cui, appunto, si devono considerare infrastrutture, tecnologie e comportamenti eccellenti, sotto l'aspetto sia scientifico ( in una prospettiva futura, in una prospettiva di

applicazioni future ), sia storica e tradizionale ( per una valorizzazione di tutto quanto nel passato ha contribuito allo sviluppo )<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> GOTTARDI C., “I distretti industriali”, 1997.

## **CAPITOLO II**

### **NORMATIVA E SITUAZIONE DISTRETTUALE IN ITALIA E NEL MEZZOGIORNO**

## **RICONOSCIMENTO GIURIDICO DEL DISTRETTO INDUSTRIALE LEGGE 317/91**

I distretti industriali italiani e la loro capacità di conciliare sviluppo e occupazione sono stati al centro delle discussioni nelle sessioni di lavoro nei vertici dei “ G7 ” e nei summit dell’Unione Europea.

Essi sono stati definiti dall’ ex Presidente del Consiglio, Romano Prodi, “ *l’unico modello organico di innovazione socio – economico che l’Italia sta offrendo all’estero* ”.

Rappresentano, quindi, uno degli elementi portanti dell’economia italiana e regionale; le loro produzioni hanno ottenuto un grande successo economico non solo sul mercato italiano, ma anche sui mercati internazionali.

Il riconoscimento giuridico dei distretti industriali è avvenuto nell’ambito della legge n. 317/91 sugli “Interventi per lo sviluppo delle piccole e medie imprese”<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> in allegato alle appendici viene riprodotta la normativa in vigore

L'articolo 36 della legge definisce distretti industriali “ **le aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza di imprese e la popolazione residente, nonché alla specializzazione produttiva dell'insieme delle imprese** ”.

La definizione di distretto industriale che indica la Legge 317/91 sottolinea i due principali aspetti caratterizzanti questo modello economico – territoriale:

- l'esistenza di una rete consistente di piccole imprese, connesse da relazioni economiche di produzione e da relazioni sociali di cooperazione;
- il rapporto tra le imprese e la popolazione insediata sul territorio.

Questi programmi innovativi comprendono lo sviluppo della competitività delle imprese ( investimenti in tecnologie avanzate e spese di ricerca ), l'affermazione di nuovi strumenti di intermediazione finanziaria e creditizia, come società finanziarie per l'innovazione e prestiti partecipativi ( le società finanziarie per l'innovazione sono destinate ad assumere partecipazioni temporanee nel capitale di rischio di piccole imprese; invece, i prestiti partecipativi sono finanziamenti di durata non inferiore a quattro anni, emunerati per una parte in funzione del risultato economico dell'impresa), la formazione di organismi associativi ( consorzi e società consortili aventi lo scopo di fornire servizi diretti alla promozione dello sviluppo tecnologico ed

alla realizzazione della produzione, della commercializzazione e della gestione delle imprese)<sup>24</sup>.

Nell'articolo 36 della Legge 317/91 si riscontrano ancora come elementi fondamentali per l'individuazione delle aree:

- la presenza di un sistema a base territoriale;
- la concentrazione di piccole imprese;
- la specializzazione produttiva delle imprese;

questi elementi sono stati specificati con il decreto del Ministero dell'Industria del 21/04/1993. Il suddetto decreto stabilisce che i distretti industriali siano riconosciuti in base ai seguenti parametri:

- 1** - l'indice di industrializzazione manifatturiera;
- 2** - la densità imprenditoriale;
- 3** - la specializzazione produttiva;
- 4** - il livello occupazionale nel settore di specializzazione;
- 5** - la quota di piccole imprese in termini di addetti.

---

<sup>24</sup> “Rapporto 1999 sull'economia del Mezzogiorno”, Il Mulino.

Solo se vengono soddisfatti contemporaneamente tutti e cinque questi indicatori, il distretto industriale può essere definito tale ( i citati indicatori sono stati rilevati presso l'Ente Regione e successivamente spiegati ).

In seguito all'emanazione del decreto si è manifestata la difficoltà di fare coincidere i distretti “ giuridici ” individuati o individuabili seguendo i parametri previsti dalla legge ed i distretti industriali “ reali ”. A causa di questa difficoltà, sembra necessario adottare un approccio di tipo empirico come gli studi effettuati da diversi istituti di ricerche che offrono elenchi di distretti industriali variamente definiti, ad esempio:

- Unioncamere – Tagliacarne – CENSIS ( 1991 – 1997 ) hanno individuato 187 distretti;
- l'ISTAT ha individuato 199 distretti dei 784 Sistemi Locali di Lavoro;
- il CERIS, Istituto di Ricerca Economico Sociale, è arrivato all'individuazione di 90 aree;
- il Club dei Distretti nello studio condotto nel 1998 ha individuato 85 distretti.

Nonostante ciò, è impellente un'individuazione delle realtà produttive locali più efficace e realistica.

Con la legge 11 maggio 1999, n.140, si è ulteriormente modificata la Legge 317/91. In particolare si viene ad estendere l'intervento previsto per i

distretti industriali e i consorzi di sviluppo industriale ai sistemi produttivi locali. Questi ultimi vengono definiti come “ *contesti produttivi omogenei, caratterizzati da un’elevata concentrazione di imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni, e da una peculiare organizzazione interna* ”.

I sistemi produttivi locali nel caso di forte concentrazione di imprese industriali e di specializzazione produttiva sono definibili distretti industriali.

La nuova normativa del disegno di legge Bersani ( Governo Prodi ) che viene a sostituire l’articolo 36 della Legge n. 317/91, propone una definizione più ampia delle “ aggregazioni di impresa ”, riconosce alle Regioni piena discrezionalità nella scelta delle aggregazioni eleggibili ai programmi di sviluppo e nelle politiche di incentivazione delle realtà produttive locali.

## SCHEMA DEFINIZIONE DEGLI INDICATORI<sup>25</sup>

( Decreto del Ministero Industria 21/04/1993 )

- Indice di **industrializzazione manifatturiera** = % di occupati nella  
industria manifatturiera:

$$\mathbf{a} = \left[ \frac{Di(A)}{Di(I)} \right] / \left[ \frac{D(A)}{D(I)} \right] > 1.3$$

oppure

$$\mathbf{a} = \left[ \frac{Di(A)}{Di(R)} \right] / \left[ \frac{D(A)}{D(R)} \right] > 1.3$$

dove:

Di (A) = addetti industria manifatturiera distretto

Di (R) = addetti industria manifatturiera regione

D (A) = addetti totali distretto

D (R) = addetti totali regione

- Indice di **densità imprenditoriale** = % unità manifatturiere  
locali/popolazione residente:

$$\mathbf{b} = \left[ \frac{ULm(A)}{POP(A)} \right] / \left[ \frac{ULm(I)}{POP(I)} \right] > 1$$

---

<sup>25</sup> I dati, esclusivi dell'ente verificatore, sono stati forniti direttamente dall'assessorato alla formazione Regione Basilicata

dove:

Ulm (A) = unità manifatturiere distretto

POP (A) = popolazione distretto

Ulm (I) = unità manifatturiere locali in Italia

POP (I) = popolazione nazionale

- Indice di **specializzazione produttiva** = % popolazione occupata in una determinata attività manifatturiera ( secondo codice da stabilire ):

$$\mathbf{s = [Di(J)(A) / Di(A)] / [Di(A) / Di(I)] > 1.3}$$

dove:

Di ( j ) (A) = addetti classe industria j nel distretto

Di ( j ) (I) = addetti classe industria j in Italia

Di (A) = addetti manifatturieri totali distretto

Di ( I ) = addetti manifatturieri totali Italia

- **peso del settore** = occupazionale nell'area ( per specializzazioni

dominanti ) :

$$\mathbf{m} = \left[ \text{Dei (j)(A)} / \text{Di (A)} \right] > 0.3$$

dove:

Dei ( j ) (A) = addetti classe industria j con specializzazione rilevante e nel distretto

Di (A) = addetti manifatturieri totali distretto

□ Indice di **incidenza della piccola impresa** ( < 200 addetti ):

$$\mathbf{t} = \text{Dei} < 200 \text{ (j)(A)} / \text{Dei (j)(A)} > 0.5$$

dove:

Dei < 200 ( j ) (A) = addetti classe industria j ad elevata specializzazione e nel distretto

Dei ( j ) (A) = addetti classe industria j con specializzazione rilevante e nel distretto totali:

**distretto Ū a Ç b Ç s Ç mÇ t**

## I DISTRETTI INDUSTRIALI IN ITALIA

Da uno studio condotto nel 1991 dall'ISTAT sono stati individuati in Italia 784 Sistemi Locali. Di questi solo 279 sono stati definiti manifatturieri e tra questi 279 solo 199 hanno le caratteristiche del distretto industriale.

La tabella sottoriportata ne misura l'entità in assoluto ed in percentuale:

<b>TOTALE SISTEMI LOCALI</b>	<b>IMPRESE MANUFATTURIERE</b>	<b>CON CARATTERISTICHE DI DISTRETTO INDUSTRIALE</b>
<b>784</b>	<b>279</b>	<b>199</b>
<b>incidenza % sul totale dei SISTEMI LOCALI</b>	<b>35.58 %</b>	<b>25.35 %</b>

Ora, analizzando la situazione dei distretti industriali nelle singole regioni abbiamo: 25 distretti in Piemonte, 21 in Lombardia, 15 in Veneto, 4 nel Friuli

Venezia Giulia, 12 in Toscana, 26 nelle Marche, 4 in Abruzzo, 7 in Campania, 1 in Liguria e 4 in Sardegna. In tutte queste regioni i distretti industriali sono stati “ ufficializzati ” grazie all’approvazione di un’apposita legge regionale ( vedi tabella n. 1 ).

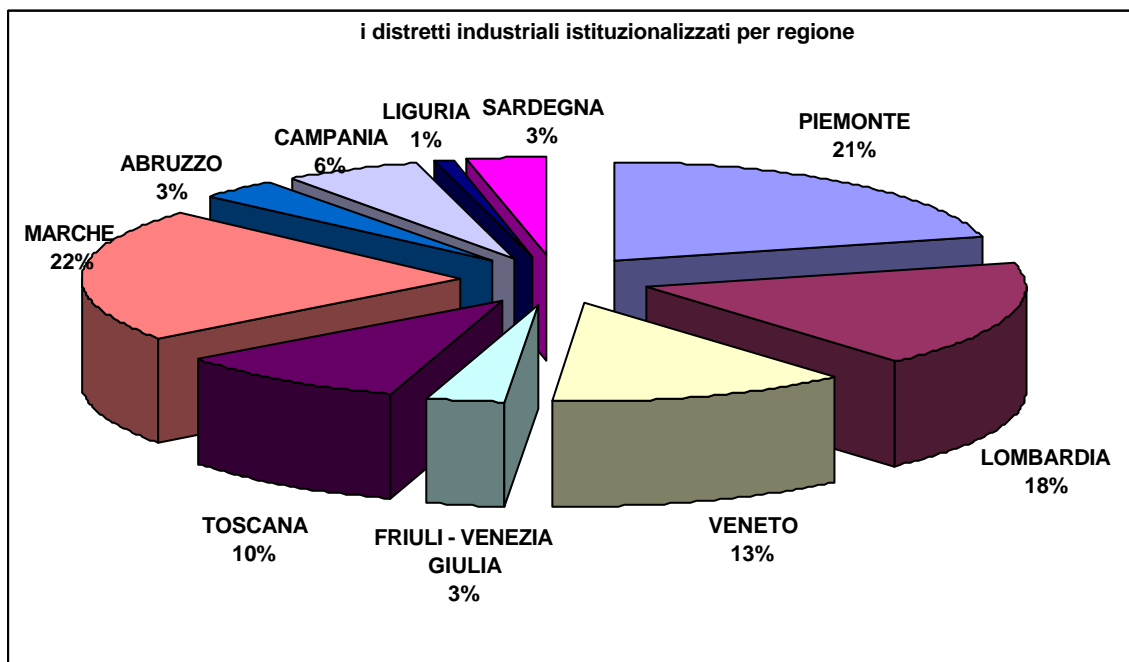
Nelle regioni Lazio, Emilia Romagna, Basilicata e Puglia, nonostante non ci sia ancora una legge sui distretti, sono presenti delle realtà industriali riconosciute a livello mondiale, come l’indotto dell’abbigliamento di Sora (Frosinone ) ed il Triangolo del Salotto di Matera – Altamura – Santeramo (distretto anomalo).

Infine, in Molise, in Sicilia e in Calabria non sono stati individuati sistemi produttivi specializzati.

tabella 1 - DISTRETTI INDUSTRIALI ISTITUZIONALIZZATI CON LEGGE REGIONALE

REGIONE	DISTRETTI RICONOSCIUTI	%
PIEMONTE	25	21%
LOMBARDIA	21	18%
VENETO	15	13%
FRIULI - VENEZIA GIULIA	4	3%
TOSCANA	12	10%
MARCHE	26	22%
ABRUZZO	4	3%
CAMPANIA	7	6%
LIGURIA	1	1%
SARDEGNA	4	3%
<b>TOTALE</b>	<b>119</b>	<b>100%</b>

NOSTRA ELABORAZIONE



Da notare

**Lazio; Emilia e Romagna, Puglia, Basilicata**  
NON HANNO ANCORA UNA LEGGE REGIONALE SUI DISTRETTI

**Calabria Sicilia e Molise**  
HANNO LA LEGGE MA NON HANNO INDIVIDUATO I SISTEMI PRODUTTIVI SPECIALIZZATI

*“ Ciascuna di queste realtà ha origini particolari, veri e propri racconti che riportano indietro nel tempo, quando l’Italia dell’economia era quasi esclusivamente campagna e non c’era molto più di qualche bottega artigiana. Si trattava di gente umile, artigiani senza grosse aspirazioni. Poi da questa scintilla ecco l’emulazione o la gemmazione di nuove imprese, la voglia di mettersi in proprio degli operai, quelli più svegli, quelli più in gamba, che diventano a loro volta imprenditori e formano dei modelli da imitare da parte di altri operai...”*<sup>26</sup>

Possiamo ora effettuare una rapida carrellata dei sistemi produttivi distrettuali, istituzionalizzati con apposita legge regionale, all’interno delle singole regioni.

Dalla tabella n.1 si vede che i distretti industriali presenti in Piemonte sono 25 e vanno dal settore del tessile – abbigliamento a quello del meccanico, del casalingo ( utensili in metallo per la cucina e la tavola ), della rubinetteria, del valvolame e dell’oreficeria.

Diversa la situazione in Lombardia dove i distretti riconosciuti con legge regionale sono 21 e vanno dal settore della lavorazione del filato serico e non ( Como ), a quello dei ricamifici, dei mobili, dei casalinghi, della metalmeccanica e delle calze di Castel Goffredo.

---

<sup>26</sup> PAOLAZZI L., “Il Sole 24 Ore”, 1997.

Nel Veneto i distretti “ ufficializzati ” sono 15 e si va dalla produzione della calzatura sportiva e dello scarpone da sci, a quella del vetro, dei mobili in stile, della concia e degli occhiali.

In Friuli – Venezia Giulia i 4 distretti riconosciuti con legge regionale sono: Manzano per le sedie, Maniago per i coltelli, Sacile per i mobili, San Daniele per le calzature, l’abbigliamento e la biancheria.

Per quanto riguarda la Toscana i distretti varati sono 12 e vanno dal settore della pelletteria, dell’abbigliamento e del tessile, a quello del mobile, dell’oro ( Arezzo ) e del marmo ( Carrara ).

Nelle Marche i distretti riconosciuti sono 26 con un’ampia tipologia produttrice che va dalla lavorazione del legno, alla produzione di mobili, all’abbigliamento, alle calzature, alla pelletteria e alla produzione di divani.

In Abruzzo, invece, sono stati riconosciuti soltanto 4 distretti; preminente è il settore dell’abbigliamento casual ( jeans soprattutto ).

In Campania sono stati istituzionalizzati 7 distretti di cui 5 nel settore del tessile – abbigliamento, 1 nell’ambiente ( Nocera Inferiore ) e 1 nella concia ( Solofra ). Quest’ultimo è l’insediamento produttivo più antico: risale al 1500.

In Liguria, invece, è stato “ ufficializzato ” un solo distretto ed è quello della lavorazione dell’ardesia.

Infine, in Sardegna abbiamo 4 distretti che vanno dalla produzione del sughero della Gallura, alla produzione dei marmi di Orsei, a quella dei tappeti e del granito.

Qui di seguito viene riportata la tabella n.2 dei distretti industriali per regione, in cui, però, sono state incluse anche le aree non dichiarate tali. La tabella, inoltre, permette di vedere come dal 1991 al 1997 sia cambiato in molti distretti, o “ sistemi locali ”, il numero di imprese presenti.

tabella 2 - I DISTRETTI INDUSTRIALI PER REGIONE

REGIONE	DISTRETTO	PROVINCIA	SPECIALIZZAZIONE	TOTALE IMPRESA			
				NUMERO		var%	
				1991	1997		
PIEMONTE	Valenza	Alessandria	Oreficeria	841	1.180	40,3%	
	Biella	Biella	Lana	712	818	14,9%	
	Omegna	Verbano-Cusio-Ossola	Casalinghi	346	458	32,4%	
	Valduggia	Vercelli	Valvole-Rubinetti	76	78	2,6%	
	<b>TOTALE</b>			<b>3.966</b>	<b>4.531</b>	<b>14,2%</b>	
LOMBARDIA	Sabino Bergamasco	Bergamo	Guarnizioni - gomma	120	143	19,2%	
	Grumello Palazzolo	Bergamo - Brescia	Bottoni	150	189	26,0%	
	Lumezzane	Brescia	Valvole-Rubinetti	139	154	10,8%	
	Gardone	Brescia	Armi sportive	101	86	-14,9%	
	Como	Como	Seta	1.111	1.391	25,2%	
	Brianza	Como - Milano	Arredamento	5.743	5.678	-1,1%	
	Canneto sull' Oglio	Cremona - Mantova	Giocattoli	16	13	-18,8%	
	Castelgoffredo	Mantova - Brescia	Calze per donna	512	450	-12,1%	
	Vimercate	Milano	Informatica	74	64	-13,5%	
	Vigevano	Pavia	Calzature	439	547	24,6%	
	Asse Sempione	Varese	Cotone	1.591	1.729	8,7%	
		<b>TOTALE</b>			<b>9.996</b>	<b>10.444</b>	<b>4,5%</b>
	TRENTINO ALTO - ADIGE	Trento	Trento	Porfido	96	116	20,8%
Bondone		Trento	Maniglie	39	44	12,8%	
	<b>TOTALE</b>			<b>135</b>	<b>160</b>	<b>18,5%</b>	
FRIULI VENEZIA - GIULIA	Maniago	Pordenone	Coltelli	127	143	12,6%	
	Manzano	Udine	Sedie	639	800	25,2%	
	Alto Livenza	Udine - Pordenone	Mobili	354	431	21,8%	
	<b>TOTALE</b>			<b>1.120</b>	<b>1.374</b>	<b>22,7%</b>	

tabella 2 - I DISTRETTI INDUSTRIALI PER REGIONE

REGIONE	DISTRETTO	PROVINCIA	SPECIALIZZAZIONE	TOTALE IMPRESA		
VENETO	Cardone	Belluno-Treviso	Occhiali	117	213	82,1%
	Montebelluna	Treviso	Calzature sportive	387	524	35,4%
	Possagno	Treviso	coppi	8	8	0,0%
	Murano	Venezia	vetro	307	415	35,2%
	Riviera del Brenta	Venezia	calzature	503	648	28,8%
	Cerea	Verona	Mobili	607	813	33,9%
	Arzignano	Vicenza	concia	394	548	39,1%
	Bassano	Vicenza	mobili in stile	535	729	36,3%
	Vicenza	Vicenza	Oreficeria	405	548	35,3%
	Val Fontanbuona	Vicenza	Ardesia	59	61	3,4%
	<b>TOTALE</b>			<b>2.810</b>	<b>3.762</b>	<b>33,9%</b>
EMILIA ROMAGNA	Bologna	Bologna	Macchine per imballo	65	90	38,5%
	San Mauro Pascoli	Forlì	Calzature	108	118	9,3%
	Forlì	Forlì	Mobili imbottiti	109	143	31,2%
	Mirandola	Modena	Biomedicale	62	81	30,6%
	Carpi	Modena	Maglieria	1.472	1.638	11,3%
	Sassuolo	Modena-Reggio Emil	Macc. Ind. Alimentari	237	297	25,3%
	Parma	Parma	Piastrelle	121	166	37,2%
	Faenza	Ravenna	Ceramiche	83	74	-10,8%
	Reggio Emilia	Reggio Emilia	Macchine agricole	74	69	-6,8%
	<b>TOTALE</b>			<b>2.158</b>	<b>2.468</b>	<b>14,4%</b>
TOSCANA	Arezzo	Arezzo	Oreficeria	898	1.314	46,3%
	Castelfiorentino	Firenze	concia	212	256	20,8%
	Empoli-Firenze	Empoli-Firenze	Abbigliamento	388	522	34,5%
	Prato	Prato	Tessile e macchine	7.015	8.743	24,6%
	Carrara	Massa-Lucca-La Spezia	Maro	745	842	13,0%
	Santa Croce	Pisa	concia	1.487	1.847	24,2%
		<b>TOTALE</b>			<b>9.635</b>	<b>11.954</b>
UMBRIA	Città di Castello	Perugia	grafica	25	36	44,0%
		<b>TOTALE</b>			<b>25</b>	<b>36</b>
MARCHE	Castelfidardo	Macerata	Strumenti musicali	99	80	-19,2%
	Tolentino	Macerata	Salotti pelletteria	182	164	-9,9%
	Ascoli Piceno	Macerata Ascoli	Calzature	1.922	2.459	27,9%
		<b>TOTALE</b>			<b>2.228</b>	<b>2.739</b>

tabella 2 - I DISTRETTI INDUSTRIALI PER REGIONE

REGIONE	DISTRETTO	PROVINCIA	SPECIALIZZAZIONE	TOTALE IMPRESA		
LAZIO	Sora	Frosinone	Abbigliamento	72	111	54,2%
	Civita Castellana	Viterbo	Sanitari in ceramica	18	31	72,2%
<b>TOTALE</b>				<b>90</b>	<b>142</b>	<b>57,8%</b>
ABRUZZO	Val Vibrata	Teramo	Tessile confezione	984	1.225	24,5%
<b>TOTALE</b>				<b>984</b>	<b>1.225</b>	<b>24,5%</b>
CAMPANIA	Solofra	Avellino	Concia	293	370	26,3%
<b>TOTALE</b>				<b>293</b>	<b>370</b>	<b>26,3%</b>
BASILICATA	Matera - Santeramo	Matera - Bari	Salotti	66	125	89,4%
<b>TOTALE</b>				<b>66</b>	<b>125</b>	<b>89,4%</b>
PUGLIA	Barletta	Bari	Calzature sportive	472	695	47,2%
	Putignano	Bari	Abiti da sposa	190	247	30,0%
<b>TOTALE</b>				<b>662</b>	<b>942</b>	<b>42,3%</b>
SARDEGNA	Boddusò	Sassari	Granito	29	44	51,7%
<b>TOTALE</b>				<b>29</b>	<b>44</b>	<b>51,7%</b>
<b>TOTALE</b>				<b>34.197</b>	<b>40.316</b>	<b>17,9%</b>

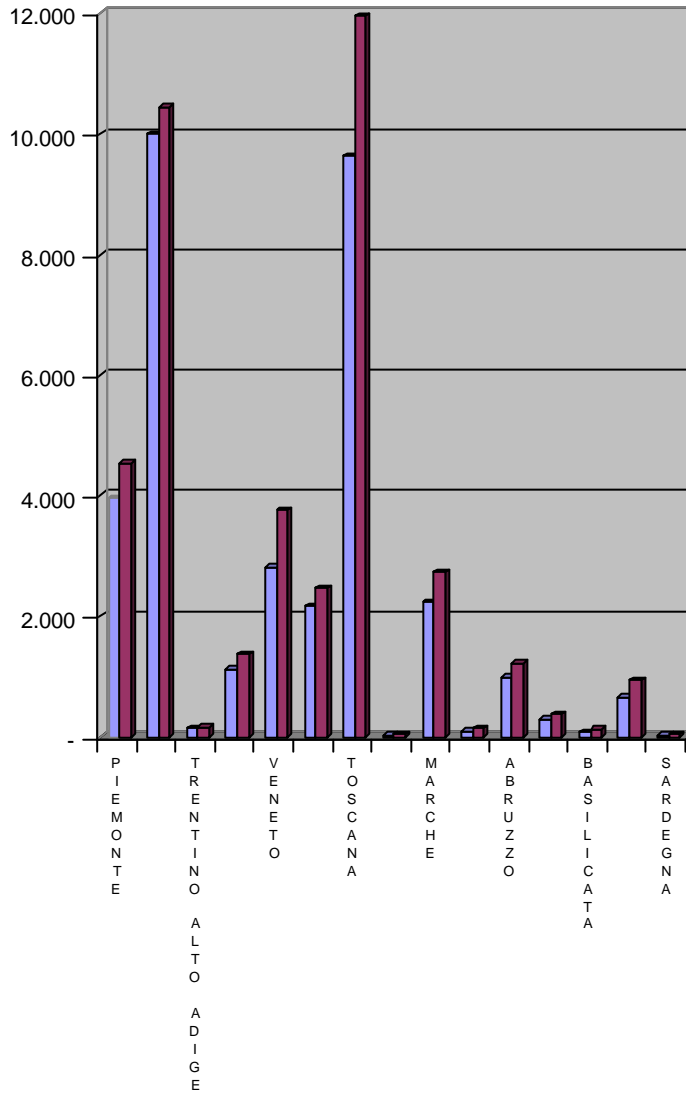
REGIONE	TOTALE IMPRESE		REGIONE	VARIAZIONE %
	ANNO 1991	ANNO 1997		
PIEMONTE	3.966	4.531	PIEMONTE	14,2%
LOMBARDIA	9.996	10.444	LOMBARDIA	4,5%
TRENTINO ALTO ADIGE	135	160	TRENTINO ALTO ADIGE	18,5%
FRIULI VENEZIA GIULIA	1.120	1.374	FRIULI VENEZIA GIULIA	22,7%
VENETO	2.810	3.762	VENETO	33,9%
EMILIA ROMAGNA	2.158	2.468	EMILIA ROMAGNA	14,4%
TOSCANA	9.635	11.954	TOSCANA	24,1%
UMBRIA	25	36	UMBRIA	44,0%
MARCHE	2.228	2.739	MARCHE	22,9%
LAZIO	90	142	LAZIO	57,8%
ABRUZZO	984	1.225	ABRUZZO	24,5%
CAMPANIA	293	370	CAMPANIA	26,3%
BASILICATA	66	125	BASILICATA	89,4%
PUGLIA	662	942	PUGLIA	42,3%
SARDEGNA	29	44	SARDEGNA	51,7%

totale generale	34.197	40.316	totale generale	17,9%
-----------------	--------	--------	-----------------	-------

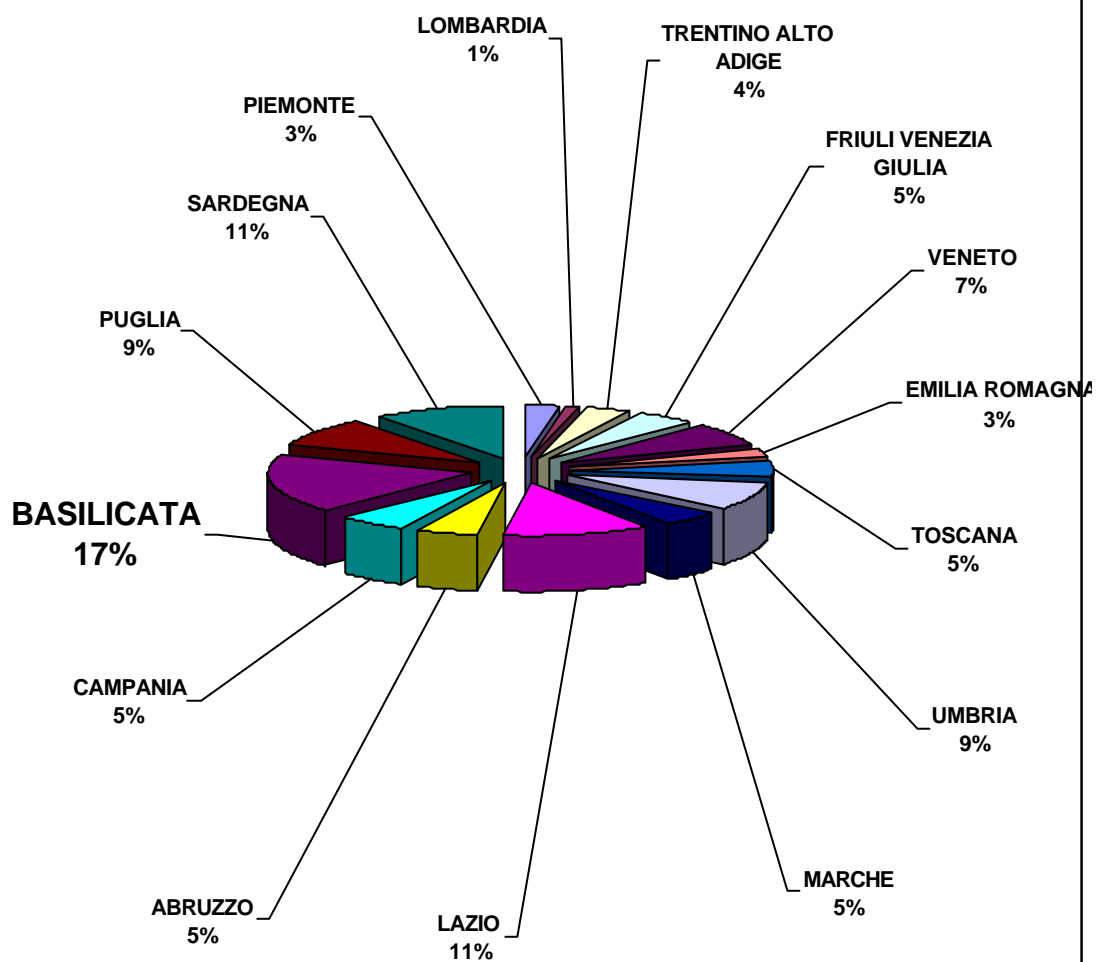
### distretti industriali per regione

1991

1997



### variazioni % tra gli anni 1991 E 1997



## **FORME DI INCENTIVAZIONE PER LO SVILUPPO: CONTRATTO DI PROGRAMMA, PATTI TERRITORIALI E CONTRATTO D'AREA<sup>27</sup>**

Tra gli strumenti di promozione e di incentivazione delle attività produttive e di sviluppo sono stati introdotti tra il 1995 e il 1996 nuovi interventi a base collettiva che vengono inseriti nell'ambito della cosiddetta "*programmazione negoziata*".

Si tratta dei **patti territoriali** e dei **contratti d'area**, che vengono ad affiancarsi ai **contratti di programma** già operanti dal 1986 in base all'intervento straordinario.

I contratti di programma si sono dimostrati uno strumento efficace per la realizzazione dei progetti integrati, comprendenti investimenti industriali in settori innovativi, attività di ricerca e formazione.

---

<sup>27</sup> SVIMEZ, "Rapporto 1999 sull'economia del Mezzogiorno".

I patti territoriali ed i contratti d'area, invece, sono rivolti allo sviluppo locale attraverso il coinvolgimento e la cooperazione dei diversi soggetti locali (imprenditori, amministrazioni, sindacati, istituzioni finanziarie, Camere di commercio ) il cui obiettivo comune è l'elaborazione di un progetto locale di sviluppo.

## **IL CONTRATTO DI PROGRAMMA : UNA NUOVA FORMA DI INCENTIVAZIONE PER LO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO**

Il contratto di programma è stato introdotto dalla delibera CIPE del 16 luglio 1986, attuativa della legge 64/1986. Nella successiva delibera e precisamente quella del 29 dicembre 1986 fu precisato che la contrattazione programmata rappresenta “ *l’impegno che viene assunto dalle parti ( pubblica e privata ) di sviluppare interventi diversi, riferiti ad un’unica finalità di sviluppo, che richiedono una valutazione complessiva delle attività di competenza* ” tramite la definizione di un piano progettuale la cui caratteristica sia “ *il contenuto contrattuale flessibile determinato di volta in volta dalle parti, in funzione degli obiettivi e dei vincoli operativi* ”.

Il contratto di programma è uno strumento con cui l’Amministrazione centrale può promuovere, attraverso delle agevolazioni l’investimento diretto nel Mezzogiorno favorendone lo sviluppo.

Di queste agevolazioni possono usufruire grandi imprese, consorzi di piccole e medie imprese allo scopo costituiti. Con la deliberazione CIPE del 1997 queste agevolazioni sono state estese anche ai gruppi di imprese del distretto industriale che intendono riprodurre, in una determinata area del Mezzogiorno, forme di integrazione tecnologica e organizzativa simili a quelle esistenti nel territorio di origine.

È con questo strumento di incentivazione che sono stati realizzati gli investimenti della Barilla a Foggia ed a Melfi, dell'Olivetti a Napoli, della S.G.S. Thomson a Catania, della Getrag a Bari, della FIAT a Melfi e a Cassino e della Natuzzi a Matera – Sateramo.

Per l'attuazione della delibera CIPE del 1997 il Ministero del Tesoro ha predisposto una bozza di procedura. Rispetto alle procedure tradizionalmente in uso per i contratti di programma qui si ha la costituzione di un unico soggetto responsabile a cui affidare la gestione del contratto.

Varie sono le fasi per l'attuazione del contratto di programma.

La prima fase consiste nell'individuazione della società rappresentativa del distretto ( unico soggetto responsabile ) che stipula il contratto con il Ministero del Tesoro. Nella seconda fase la società rappresentativa del distretto realizza “ un piano progettuale ” e lo presenta al Ministero del Tesoro. I contenuti del “ piano progettuale ” devono riguardare:

1 – l'area del Sud prescelta per l'investimento;

2 – le “ dotazioni infrastrutturali a carattere collettivo ” di cui si richiede la realizzazione;

3 – i progetti che gli operatori privati del distretto intendono realizzare in quell'area.

Nella terza fase ( “ fase istruttoria ” ) si ha la valutazione del “ piano progettuale ”, dell'impatto occupazionale, della disponibilità finanziaria e dei tempi di realizzazione da parte del Ministero del Tesoro.

Necessaria è la dichiarazione di disponibilità delle banche a finanziare gli interventi.

Dopo la “ fase istruttoria ” si passa alla stesura definitiva del contratto che su proposta del Ministero del Tesoro e del Bilancio passa all'esame del CIPE.

Quest'ultimo approva il “ piano progettuale ” definitivo ed assegna le risorse: il Ministero del Tesoro e la società del distretto stipulano il contratto di programma.

Infine il Ministero del Tesoro verifica la realizzazione del contratto ed eroga le agevolazioni previste.

**tabella 3 - CONTRATTI DI PROGRAMMA E CONTRATTI DI IMPRESA  
APPROVATI NEL PERIODO 1986 1998**

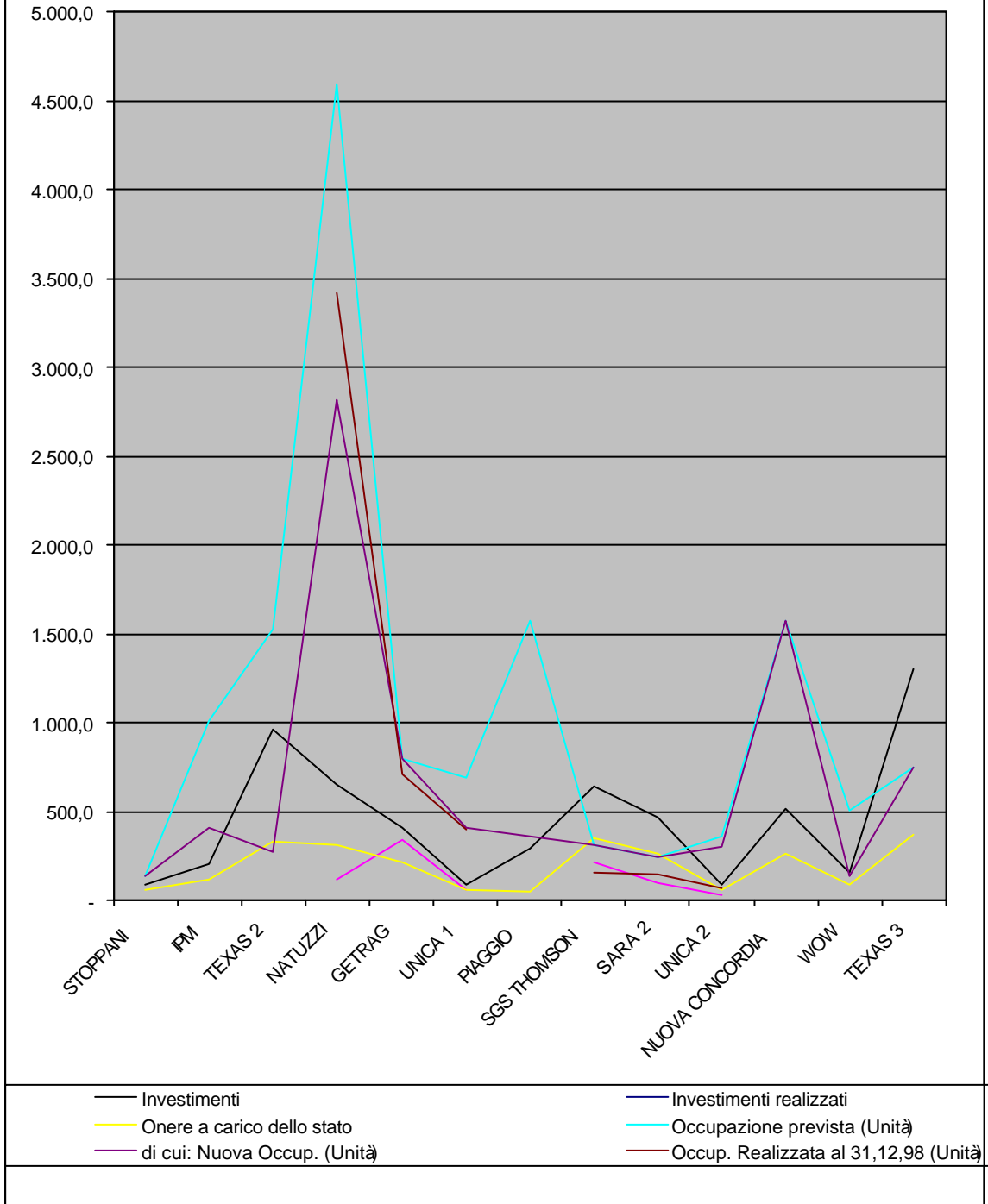
**Contratti di Programma e contratti di impresa approvati nel periodo 1986-1995**

<b>Contratti</b>	<b>Investimenti</b>	<b>Investimenti realizzati</b>	<b>Onere a carico dello stato</b>	<b>Occupazione e prevista (Unità)</b>	<b>di cui: Nuova Occup. (Unità)</b>	<b>Occup. Realizzata al 31,12,98 (Unità)</b>
FIAT 1	3.340,0	3.340,0	1.854,8	30.096,0	1.265,0	30.096,0
OLIVETTI	561,4	561,4	383,6	1.769,0	561,0	1.769,0
IRI	1.557,4	1.431,4	1.073,2	5.873,0	1.531,0	5.873,0
TEXAS 1	1.514,8	1.514,8	766,0	1.710,0	1.710,0	1.640,0
BULL HN	118,9	119,0	91,4	250,0	250,0	251,0
ENI	1.375,4	1.230,2	480,0	3.804,0	719,0	3.811,0
FIAT 2	6.352,7	6.352,7	2.462,8	16.177,0	9.210,0	16.177,0
IBM SEMEA	67,7	54,3	50,5	180,0	152,0	191,0
SNIA BTP	329,6	301,0	136,3	624,0	624,0	566,0
BARILLA	524,5	399,1	173,1	639,0	351,0	539,0
PIAGGIO	133,0	31,7	68,0	484,0	484,0	255,0
COMPLA. SINT	99,3	93,8	47,9	280,0	280,0	272,0
ACM	578,7	578,7	300,3	3.780,0	2.241,0	3.777,0
GTC	187,0	151,7	78,0	390,0	390,0	330,0
SARAS 1	489,0	473,0	187,0	957,0	277,0	938,0
TARì	95,1	59,1	55,5	383,0	289,0	399,0
<b>TOTALE</b>	<b>17.324,5</b>	<b>16.691,9</b>	<b>8.208,4</b>	<b>67.396,0</b>	<b>20.334,0</b>	<b>66.884,0</b>

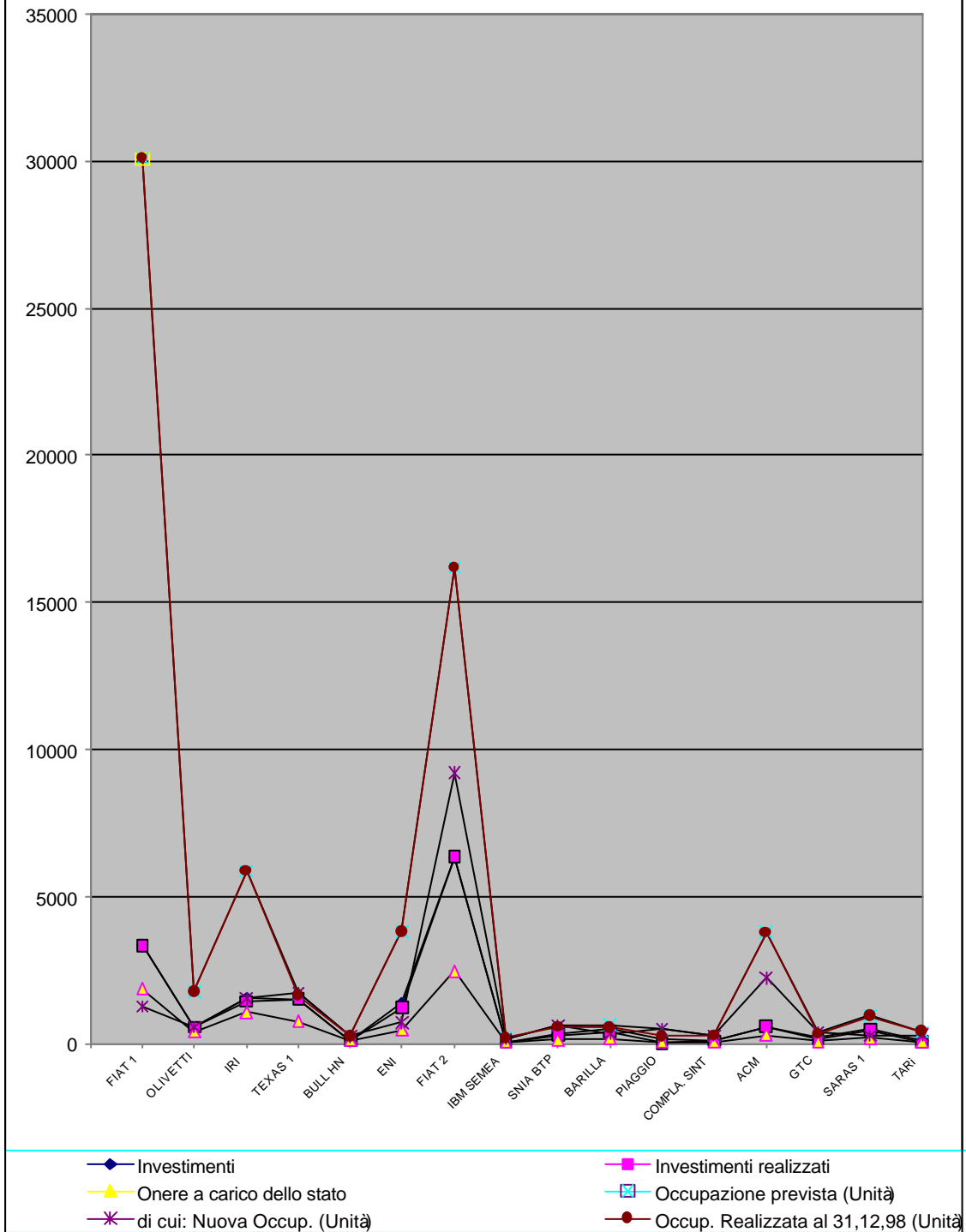
<b>Contratti di Programma approvati nel periodo 1996-1998</b>						
<b>Contratti</b>	<b>Investimenti</b>	<b>Investimenti realizzati</b>	<b>Onere a carico dello stato</b>	<b>Occupazione e prevista (Unità)</b>	<b>di cui: Nuova Occup. (Unità)</b>	<b>Occup. Realizzata al 31,12,98 (Unità)</b>
STOPPANI	92,5		56,5	140,0	140,0	
IPM	202,6	92,1	115,5	1.008,0	407,0	332,0
TEXAS 2	960,0		330,3	1.525,0	275,0	
NATUZZI	656,3	121,0	311,6	4.598,0	2.814,0	3.425,0
GETRAG	407,7	347,0	212,6	800,0	800,0	715,0
UNICA 1	87,5	65,5	59,8	688,0	410,0	398,0
PIAGGIO	290,0		46,0	1.573,0	365,0	
SGS THOMSON	638,0	211,1	351,9	315,0	315,0	162,0
SARA 2	470,3	103,0	269,1	246,0	246,0	152,0
UNICA 2	87,9	28,5	58,3	365,0	303,0	67,0
NUOVA CONCORDIA	520,6		267,0	1.574,0	1.574,0	
WOW	159,0		92,8	510,0	140,0	
TEXAS 3	1.300,0		376,5	750,0	750,0	
<b>TOTALE</b>	<b>5.872,4</b>	<b>968,2</b>	<b>2.547,9</b>	<b>14.092,0</b>	<b>8.539,0</b>	<b>5.251,0</b>
<b>TOTALE CONTRATTI DI PROGRAMMA E DI IMPRESA</b>	<b>23.431,1</b>	<b>17.214,9</b>	<b>11.336,0</b>	<b>81.519,0</b>	<b>27.076,0</b>	<b>73.196,0</b>

FONTE. Ministero del Tesoro, Bilancio e Programmazione Economica. Dipartimento per le politiche di sviluppo e di coesione. Servizio per la programmazione negoziata

### CONTRATTI DI PROGRAMMA PERIODO 96-98



### CONTRATTI DI PROGRAMMA E D'IMPRESA



La Tabella n. 3 mette in evidenza gli investimenti realizzati correlati ad una occupazione prevista ed una occupazione realizzata.

Lo scarto tra Occupazione prevista ed Occupazione realizzata risulta pienamente raggiunto nel periodo 1986-95 mentre è in via di verifica il periodo 96-98.

Circa la nuova Occupazione registrata nel periodo 1986-95 si rileva una percentuale media del 30,17% e nell'azienda Natuzzi una percentuale del 61,2%.

## **I PATTI TERRITORIALI**

I patti territoriali sono stati introdotti nell'ordinamento con la legge 8 agosto 1995; successivamente la delibera CIPE del 21 marzo 1997 ha introdotto molte innovazioni volte ad aumentare la rapidità e la semplicità delle procedure di attivazione dei patti.

Per patto territoriale si intende l'accordo per l'attuazione di un programma di interventi di diversa natura, tra loro integrati nei settori dell'industria, servizi, turismo ed in quello dell'apparato infrastrutturali, finalizzati alla promozione dello sviluppo locale in ambito subregionale.

Inoltre il patto territoriale deve specificare:

- 1 – l'obiettivo di sviluppo locale a cui è finalizzato;
- 2 – il soggetto responsabile;
- 3 – le attività e gli interventi da realizzare con l'indicazione dei soggetti attuatori, dei tempi e delle modalità di attuazione;
- 4 – il piano finanziario ed i piani temporali di spesa relativi a ciascun intervento;

Il controllo, la rappresentanza ed il coordinamento del patto spettano al “*soggetto responsabile*” che può essere uno tra i soggetti pubblici sottoscrittori o una società mista appositamente costituita.

Il patto territoriale, verificata la validità complessiva e accertata la disponibilità delle risorse occorrenti, deve essere approvato, con decreto del Ministero del Bilancio, entro 45 giorni dalla sua presentazione; nei successivi 60 giorni esso dovrà essere stipulato. La Cassa Depositi e Prestiti avrà 30 giorni per erogare i finanziamenti, con modalità stabilite dal Ministero del Tesoro. Successivamente la delibera CIPE del 9 luglio 1998 introduce un meccanismo di selezione, attraverso una graduatoria dei patti da ammettere alle agevolazioni.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> “Rapporto Svimez sull’economia del Mezzogiorno”, 1999.

**tabella 4 PATTI TERRITORIALI APPROVATI PER REGIONE**

Regione	N. patti	Onere per lo Stato	Occupazione prevista	Di cui: nuova occupazione
PIEMONTE	2	53,6	982	737
VENETO	1	84,9	4.621	1.155
EMILIA - ROMAGNA	1	42,6	1.718	408
TOSCANA - UMBRIA	5	370,9	5.543	4.497
LAZIO	2	74,0	1.326	900
<b>CENTRO - NORD</b>	<b>11</b>	<b>626</b>	<b>14.190</b>	<b>7.697</b>
CAMPANIA	2	132,9	1.453	886
PUGLIA	4	237,9	3.205	2.072
BASILICATA	2	48,9	509	356
CALABRIA	4	374,1	3.700	2.638
SICILIA	1	94,8	850	651
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>13</b>	<b>889</b>	<b>9.717</b>	<b>6.603</b>
<b>TOTALE</b>	<b>24</b>	<b>1.515</b>	<b>23.907</b>	<b>14.300</b>

### PATTI TERRITORIALI CENTRO NORD PER REGIONE

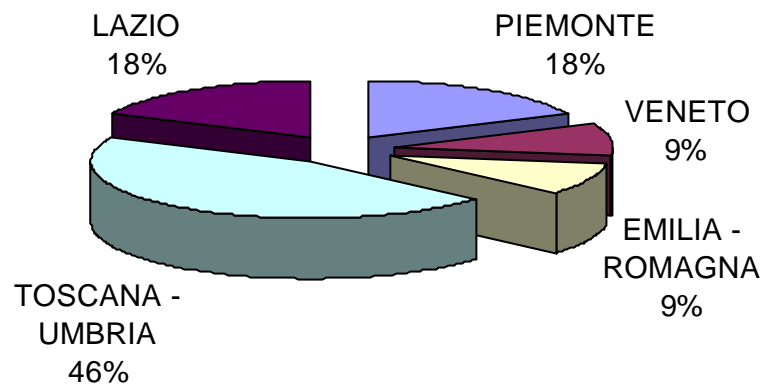


Grafico 2

### PATTI TERRITORIALI MEZZOGIORNO PER REGIONE

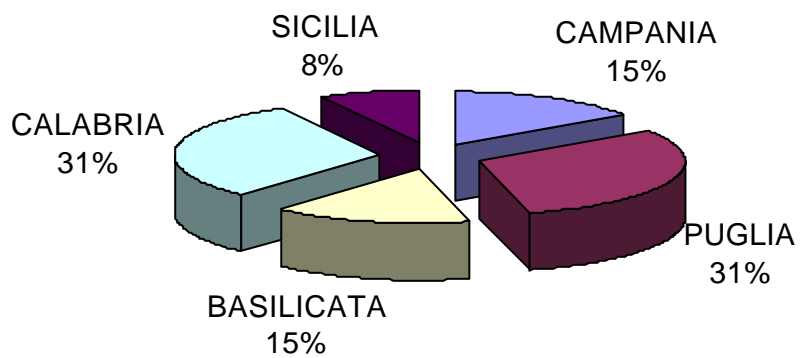


Grafico 2.0

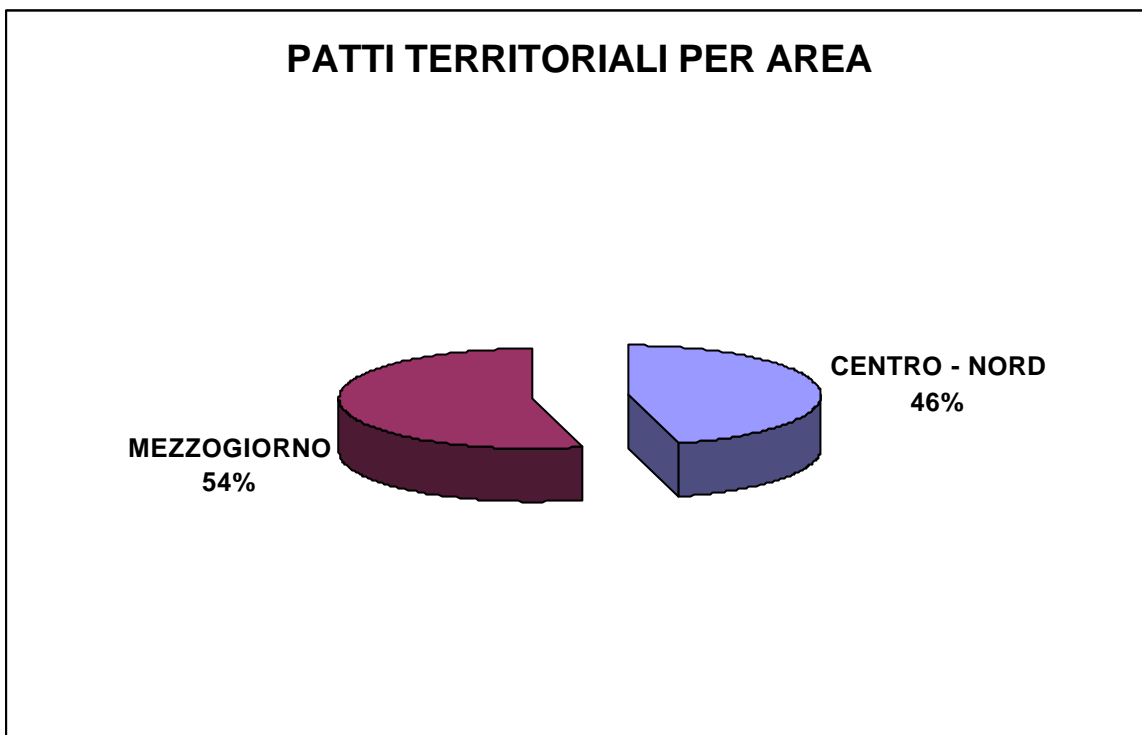


Grafico 2.1

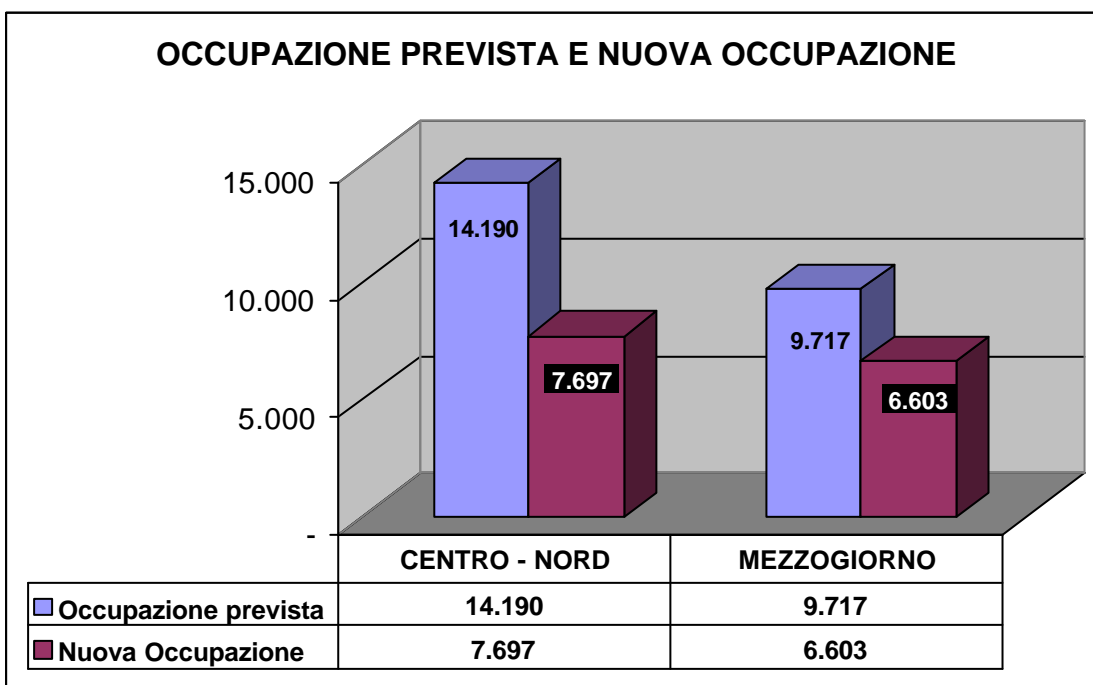


Grafico 2.2

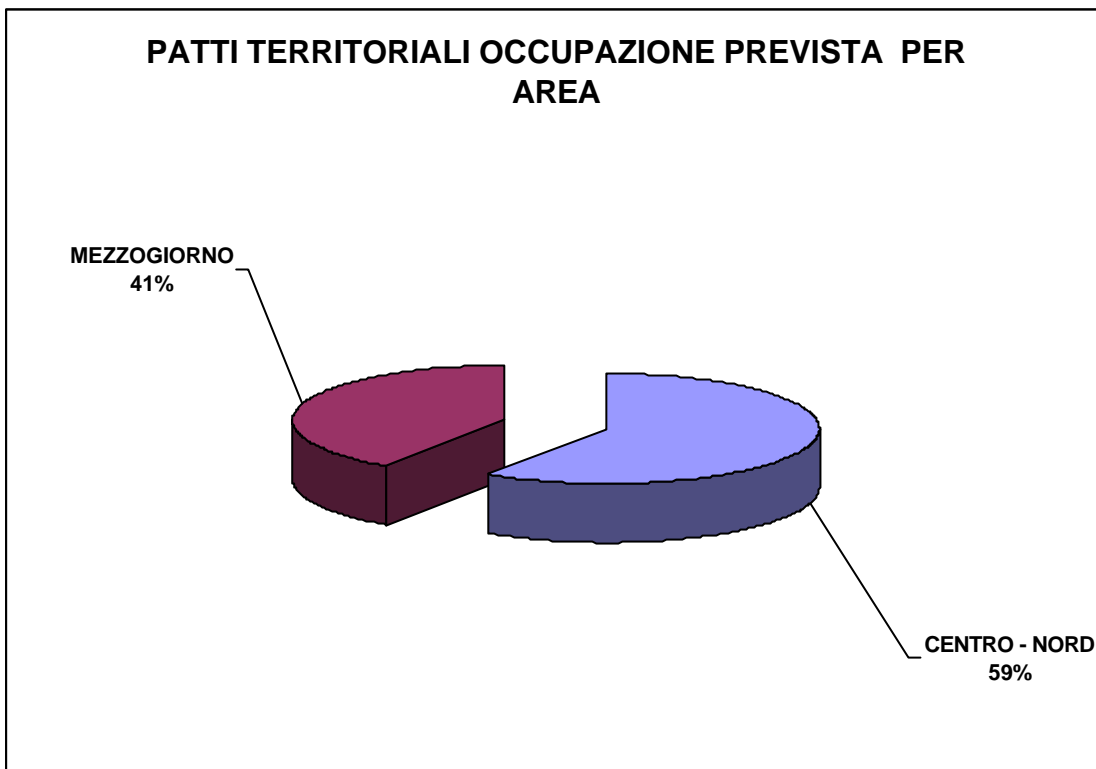


Grafico 2.3

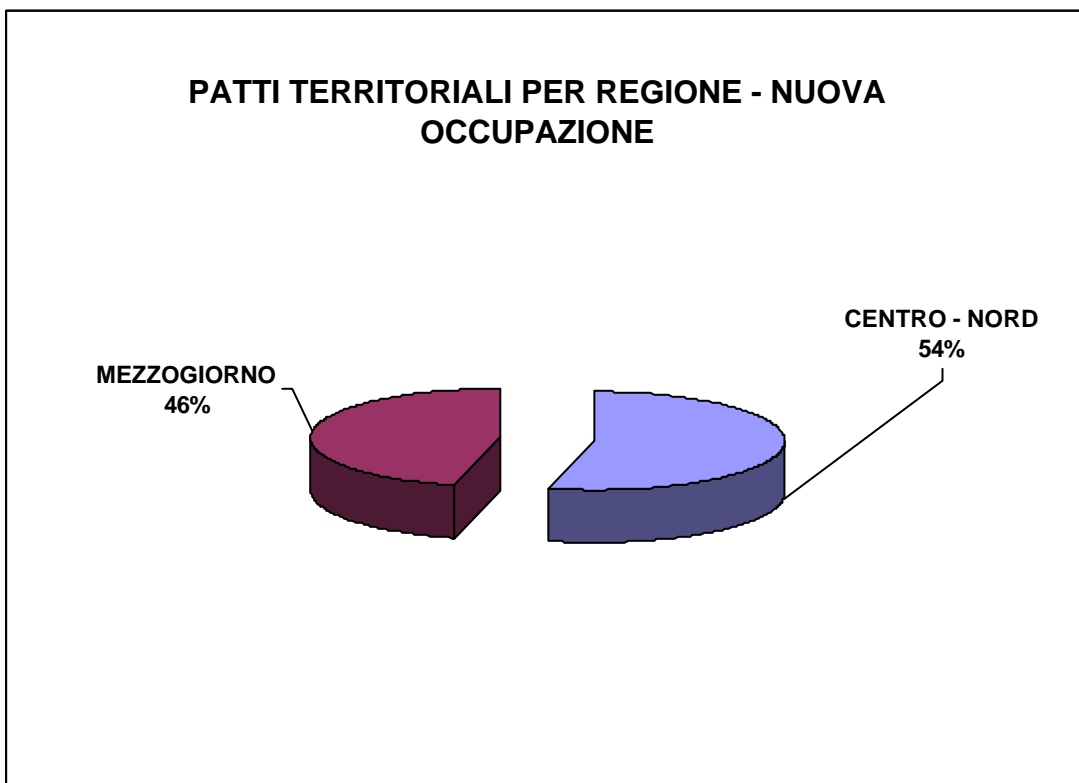


Grafico 2.4

**PATTI TERRITORIALI NUOVA OCCUPAZIONE PER REGIONE**

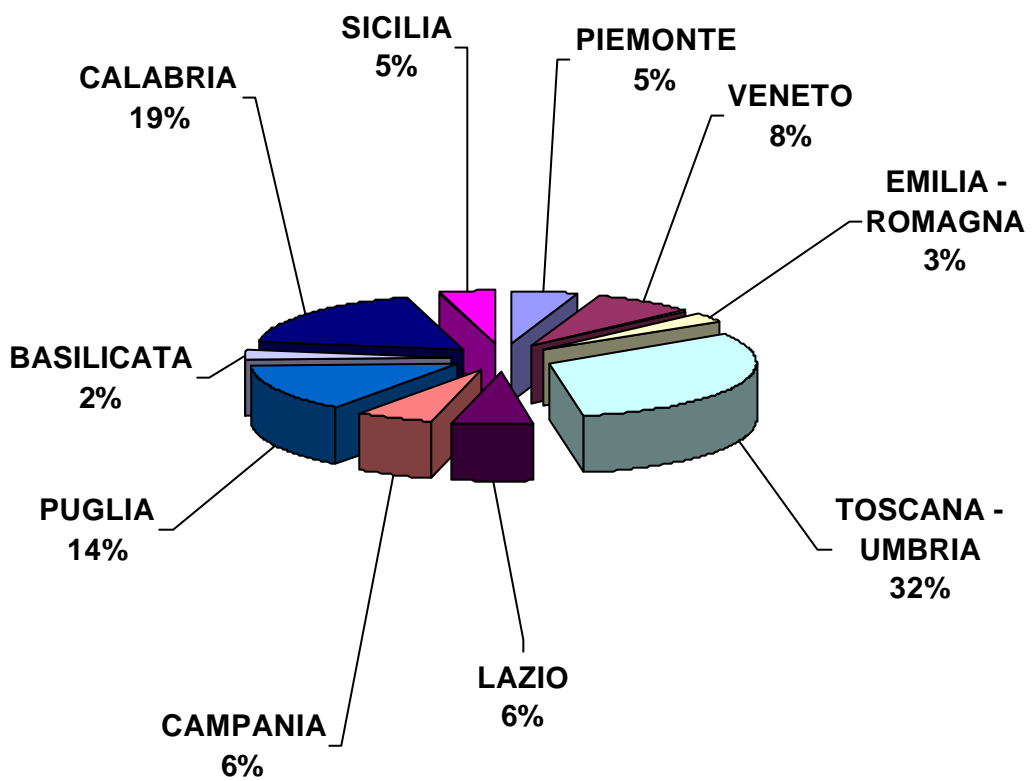


Grafico 2.5

Nella tabella 4 : I patti territoriali approvati per Regione - vengono individuati i dati relativi al numero dei patti espressi nel rapporto tra l' area del Centro – Nord e l'area del Mezzogiorno.

Nel dettaglio l' incidenza percentuale nel Centro – Nord è del 46% col primato della regione Toscana-Umbria 46% seguita dalla regione Lazio e Piemonte al 18%; nell' area del Mezzogiorno, invece, la Puglia e la Calabria si testano al 31% mentre la Basilicata segue, unitamente alla Campania, al 15%.

Un altro dato d' interesse sociale è quello relativo alla manodopera ovvero alle unità previste e a regime.

Sempre con riferimento alle singole regioni la Basilicata rappresenta il 2% contro il rilevante dato della Toscana – Umbria 32% seguita dalla Calabria al 19% e dalla Puglia al 14%.

## I CONTRATTI D'AREA

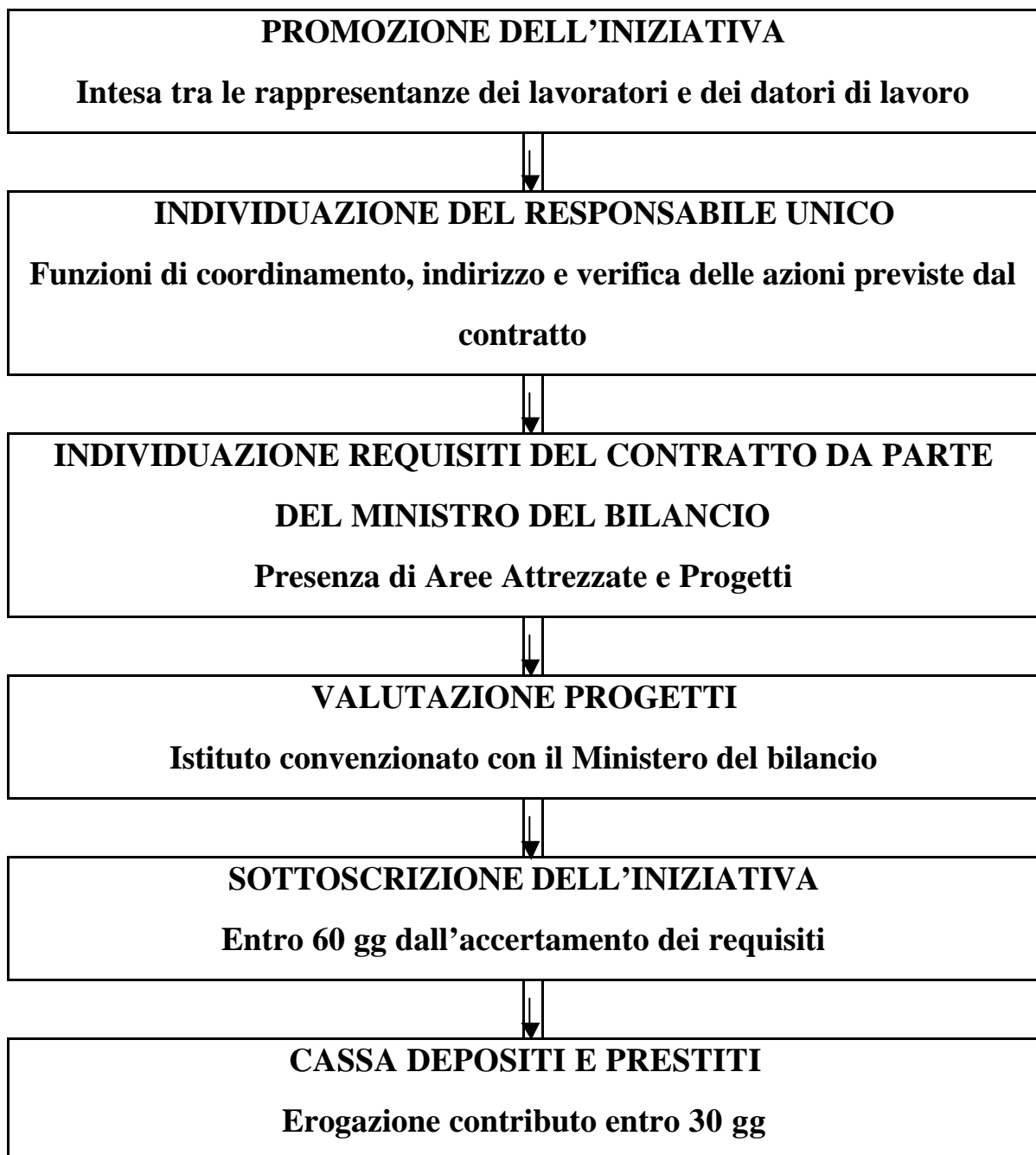
Il contratto d'area è stato introdotto nell'ordinamento con l'articolo 2 della legge 23 dicembre 1996, n. 662, recante “  *misure di razionalizzazione della finanza pubblica*  ” .

Il contratto d'area è lo strumento operativo della programmazione negoziata per la realizzazione di un ambiente favorevole alla localizzazione di nuove attività imprenditoriali e alla creazione di una nuova occupazione nelle aree colpite da crisi occupazionale.

Attraverso il coinvolgimento delle parti sociali e delle amministrazioni locali il contratto d'area prevede, oltre ad incentivi agli investimenti, la promozione di relazioni sindacali favorevoli al contenimento del costo del lavoro, la semplificazione amministrativa, l'accesso a crediti agevolati, la creazione di condizioni di massima sicurezza e di controllo del territorio.

La delibera CIPE del 21 marzo 1997 ha precisato le singole fasi in cui si articolano le procedure per l'attivazione del contratto d'area, la sottoscrizione e le erogazioni, come sintetizzate nel seguente schema:

**SCHEMA**  
**QUADRO SINTETICO DI SVILUPPO**  
**DI UN CONTRATTO D'AREA**

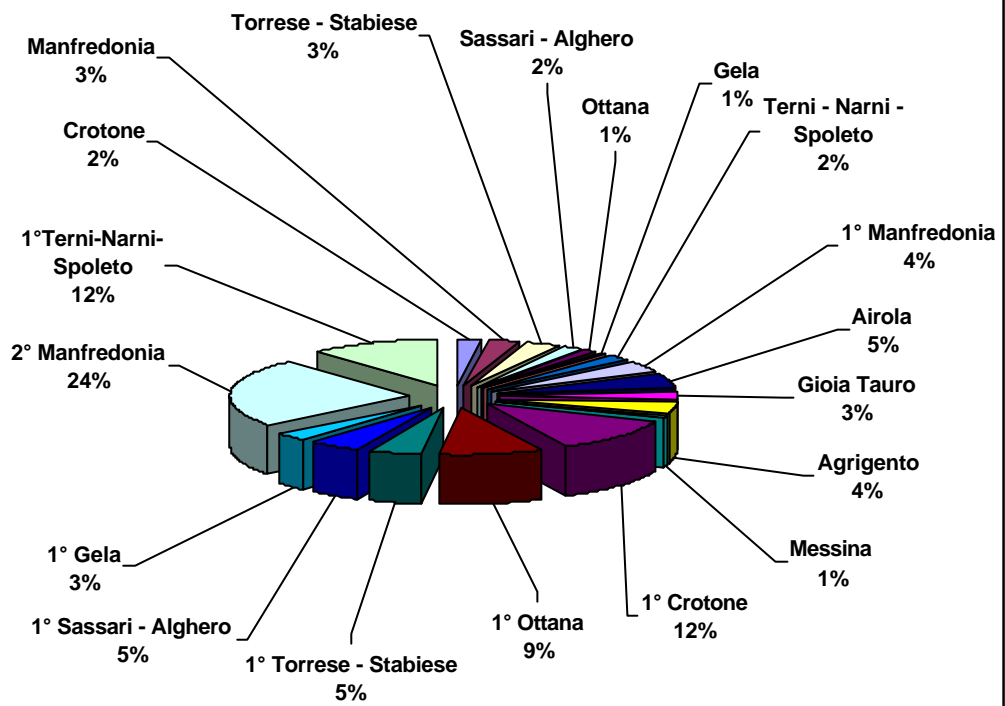


I contratti d'area sottoscritti contengono, come previsto dall'Accordo del Lavoro del settembre 1996, un'intesa tra le parti sociali al fine di aumentare la flessibilità del lavoro, un accordo fra le amministrazioni e gli enti pubblici per la semplificazione ed accelerazione degli adempimenti amministrativi, un protocollo di legalità, firmato con la Prefettura locale, per garantire la sicurezza. Per quanto riguarda la flessibilità del lavoro, nei contratti d'area finora sottoscritti sono stati in genere concordati contratti di formazione del lavoro per 36 mesi; apprendistato per i giovani fino a 26 anni; un calcolo degli orari di lavoro in base annua; contratti week-end. Per quanto riguarda la contrattazione aziendale si arriva a prevedere fino a quattro anni di moratoria. All'interno delle aree coinvolte verranno inoltre incentivati stages, tirocini, borse di studio per agevolare le scelte professionali.

La tabella n. 5 sottoriportata evidenzia i Contratti d'area con primato dell'area 2° Manfredonia (Regione Puglia) con il 24% e la totale assenza dell'area del Materano (Regione Basilicata) .

<b>tabella 5 I CONTRATTI D' AREA ( rilevazione al 12 aprile 1999 )</b>					
Aree	Investimenti	Agevolazioni Fondo CIPE	Agevolazioni altri	Occup a regime (N.)	
Crotone	45.656		35.938	277	1998
Manfredonia	62.400		41.000	373	
Torrese - Stabiese	87.300		58.800	404	
Sassari - Alghero	32.029		18.965	221	
Ottana	38.729		22.263	178	
Gela	18.748		14.493	121	
Terni - Narni - Spoleto	56.979		10.954	324	
1° Manfredonia	273.475	187.959	6.174	463	
<b>TOTALE 1998</b>	<b>615.316</b>	<b>187.959</b>	<b>208.587</b>	<b>2.361</b>	
Airola	298.763	250.668		656	1999
Gioia Tauro	136.510		88.189	387	
Agrigento	181.058	155.064		505	
Messina	18.896		10.130	105	
1° Crotone	583.164	400.289	72.265	1.584	
1° Ottana	362.776	303.353		1.184	
1° Torrese - Stabiese	445.945	279.360	2.564	631	
1° Sassari - Alghero	161.056	113.432		601	
1° Gela	106.122	95.955		406	
2° Manfredonia	1.071.979	765.541		3.113	
1°Terni-Narni-Spoleto	219.637	52.854	2.909	1.524	
<b>TOTALE</b>	<b>3.585.906</b>	<b>2.416.516</b>	<b>176.057</b>	<b>10.696</b>	
<b>T OTALE GENERALE</b>	<b>4.201.222</b>	<b>2.604.475</b>	<b>384.644</b>	<b>13.057</b>	98/99

**PATTI D'AREA PER REGIONE - OCCUPAZIONE A  
REGIME 1998-1999**



## **MEZZOGIORNO E SVILUPPO LOCALE**

Lo studio della localizzazione territoriale dei sistemi di piccole imprese, “ i distretti industriali ”, ha spinto, oggi, gli studiosi a rivedere la tradizionale interpretazione dualistica dello sviluppo economico italiano.

La rappresentazione basata, da una parte, sulla grande impresa del Nord e, dall'altra, sull'atavica arretratezza del Mezzogiorno non è più valida; il Mezzogiorno presenta un nuovo scenario costituito da tante realtà economiche promettenti, con una vasta riserva di capacità e di risorse non ancora adeguatamente sfruttate.

I processi di concentrazione industriale verificatisi negli anni 70 – 80 erano prevalentemente indotti, ispirati alla politica assistenziale dell'intervento straordinario dello stato; i processi di sviluppo distrettuale emergenti nell'ultimo decennio assumono, invece, natura spontanea e si mostrano spesso estranei alla logica dei finanziamenti agevolati.

Più precisamente la maggior parte dei distretti industriali è sì localizzata nel Nord e nel Centro Italia, ma da alcuni anni anche nelle regioni del Sud si sono

consolidati importanti distretti e, soprattutto, stanno emergendo sistemi produttivi locali con i prodromi dei distretti industriali.

I successi, infatti, di tanti piccoli centri nella produzione di mobili, biancheria intima, scarpe, abiti da sposa, pelli, prodotti alimentari, stanno scalzando le convinzioni di un'apatia economica del Mezzogiorno.

C'è anche la voglia di fare, di andare incontro al futuro con un fermento tutto nuovo.

Non è più, come è già stato detto, un'economia assistenziale, ma un'economia rivolta all'abilità ed alla ingegnosità della gente del posto.

Per Molinari ( 1998 )<sup>29</sup> è particolarmente importante distinguere i segni di industrializzazione di origine esterna da quelli endogeni ( aree di produzione locale o singole imprese ).

Ovviamente sono le regioni, adesso, a giocare la carte vincente con la programmazione negoziata, con patti territoriali, contratti d'area ed intese istituzionali di programma per offrire opportunità sempre più forti al Sud.

Da non sottovalutare, però, a riguardo una componente di rilievo come quella del sistema bancario che dovrebbe attuare un'innovazione gestionale più funzionale delle disponibilità finanziarie a supporto del mondo del lavoro e , quindi, dell'imprenditoria.

Nell'ambito dell'affermazione distrettuale nel Mezzogiorno un esempio positivo viene offerto dalla regione Molise vista la sua posizione " di frontiera " tra l'economia del Centro – Nord e quella del Sud; in esso si potrebbero individuare i fattori trainanti della crescita economica.

Così pure la regione Campania evidenzia apprezzabili realtà distrettuali, mentre in Puglia ed in Basilicata si riscontrano attività produttive di notevole considerazione.<sup>30</sup>

Nel Mezzogiorno, pertanto, c'è una diffusa imprenditoria che un'analisi più attenta mostra come essa vada dalle imprese operanti nelle aree di sviluppo industriale ( A.S.I. ) e dalle imprese operanti in realtà distrettuali alle imprese minori del mondo del sommerso ( considerevole per fatturato ed ore di lavoro ).

Una visione più chiara di quanto viene affermato si può avere da alcune tabelle di seguito qui riportate:

---

<sup>29</sup> - G. MOLINARI, "Sole a Mezzogiorno", rivista di politica economica, 1998.

<sup>30</sup> (le tabelle evidenziate nei paragrafi precedenti ne danno l'esatta determinazione)

**Tabella 6:** differenti protagonisti aziendali nelle aree di sviluppo industriale ( A.S.I. ) e nei distretti;

<b>TIPO DI ATTIVITÀ PRODUTTIVA</b>	<b>IMPRESE NEI NUCLEI ASI UNITÀ LOCALE (impianto) o IMPRESA COLLEGATA/CONTROLATA</b>	<b>IMPRESE DISTRETTUALI IMPRESA AUTONOMA</b>
<b>Assetto Proprietario</b>	<b>Esogeno alla Regione</b>	<b>Endogena alla regione</b>
<b>Dimensioni Aziendali</b>	<b>Medio-grandi</b>	<b>Piccole</b>
<b>Infrastrutture richieste</b>	<b>Prevalentemente di tipo "Hard"</b>	<b>Prevalentemente di tipo "SOFT"</b>
<b>Risorse Imprenditoriali</b>	<b>Di prevalente impostazione manageriale</b>	<b>Self Made Man (imprenditore-proprietario, innovatore ma focalizzato sull'area produzione)</b>
<b>Deduzione del Terziario implicito</b>	<b>Medio alta (ma in genere localizzata fuori regione)</b>	<b>Bassa (sottodimensionamento di alcune funzioni strategiche, ad es.: Marketing e R&amp;S)</b>
<b>Domanda esterna di terziario avanzato in ambito locale</b>	<b>Medio-bassa per i servizi dal maggior contenuto strategico (in genere si internalizza il servizio o lo si domanda fuori regione)</b>	<b>Potenzialmente Medio-Alta (se si superano le barriere culturali e l'offerta locale è valida)</b>
<b>Settori merceologici</b>	<b>In genere non coincidenti con quelli tipici della provincia di appartenenza</b>	<b>In genere coincidenti con quelli tipici della provincia di appartenenza</b>
<b>Grado di integrazione tra tessuto sociale e attività produttiva</b>	<b>Medio-basso (possibile antagonismo: ad es. il "metamezzadro")</b>	<b>Alto (fusione tra tradizioni locale e produzione)</b>
<b>Fattori critici di successo nelle strategie aziendali</b>	<b>Leadership nei costi di produzione</b>	<b>Differenziazione dell'Offerta (moda, design, pubblicità, qualità etc.)</b>
<b>Capacità di generare Spin-off aziendali</b>	<b>Medio bassa</b>	<b>Medio Alta</b>

**Tabella 7:** principali punti di forza e di debolezza dei sistemi locali di piccole imprese nel Sud;

	<b>PUNTI DI FORZA</b>	<b>PUNTI DI DEBOLEZZA</b>
<b>T E C N O L O G I A E P R O D U Z I O N E</b>	<input type="checkbox"/> sapere artigiano collegato con conoscenze esterne (interazione tra cultura locale e attività lavorativa)  <input type="checkbox"/> specializzazione in prodotti tradizionali per la casa o la persona (capacità di sfruttare l' immagine del made in Italy)  <input type="checkbox"/> in alcuni casi origine "colta" delle produzioni (tradizioni storiche) e disponibilità di sapere diffuso (elevate capacità professionali degli operatori)  <input type="checkbox"/> innovazione di prodotto, ma di tipo imitativo e non su basi di R&S	<input type="checkbox"/> alti costi di approvvigionamento connessi alla forte importazioni di beni e servizi complementari alla produzione di beni finali  <input type="checkbox"/> carenza di funzioni terziarie interne e bassa domanda di servizi avanzati (terziario esplicito)  <input type="checkbox"/> problemi connessi con la tutela dell' ambiente  <input type="checkbox"/> forte isolamento degli operatori rispetto alle attività dei centri di ricerca scientifica  <input type="checkbox"/> difficoltà o ritardi nel governare processi di innovazione centrati sulla qualità (marchi registrati) e sulla R&S

**Tabella 7:** principali punti di forza e di debolezza dei sistemi locali di piccole imprese nel Sud;

	<b>PUNTI DI FORZA</b>	<b>PUNTI DI DEBOLEZZA</b>
<b>O R G A N I Z A Z I O N E</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> flessibilità produttiva</li> <li><input type="checkbox"/> differenziazione produttiva (capacità di offrire un' ampia gamma di prodotti/servizi e una vasta fascia di prezzi)</li> <li><input type="checkbox"/> organizzazione "sommersa" o "semisommersa" (va tuttavia preso atto che la categoria "impresa sommersa" non è necessariamente una realtà marginale o insignificante sotto il profilo imprenditoriale, occorre semmai favorirne l' emersione per garantirne lo sviluppo futuro)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> forte "autocentrismo" della figura imprenditoriale (delega solo su base familiare)</li> <li><input type="checkbox"/> gracilità e precarietà delle strutture aziendali (sottocapitalizzazione, organiz. informale, ecc.)</li> <li><input type="checkbox"/> scarsa cooperazione interaziendale (anche se ci sono eccezioni) esclusa quella su base familiare-amicale (lo opportunismo imprenditoriale è un elemento disgregatore nei rapporti tra imprese)</li> <li><input type="checkbox"/> cattivi rapporti con le banche che favoriscono canali di finanziamento paralleli</li> <li><input type="checkbox"/> costi per integrare funzioni non coperte adeguatamente dalle istituzioni (regolare il mercato del lavoro "irregolare", difesa dai poteri occulti, ecc.)</li> <li><input type="checkbox"/> eccessiva dipendenza nei confronti della intermediazione commerciale</li> </ul>
<b>L A V O R O</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> alta capacità "di aggiustamento" alle dinamiche del ciclo economico</li> <li><input type="checkbox"/> più basso costo del lavoro (lavoro nero)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> più elevato livello di produttività del lavoro nero rispetto a quello regolare e possibili effetti "perversi" di una sua regolarizzazione</li> </ul>
<b>I S T I T U Z I O N I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> più deboli controlli per il rispetto delle condizioni di legalità/igiene sui luoghi di lavoro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> debolezza del contesto (politico, legale, infrastrutturale, ecc.)</li> <li><input type="checkbox"/> logica di contrapposizione con lo Stato e scarsa voce rivendicativa nei confronti dell istituzioni</li> </ul>

**TABELLA N. 8 - LE AREE DEL SOMMERSO NEL MEZZOGIORNO**

Regione e Provincie	Distretti Territoriali	Addetti	Salario Medio
<b>ABRUZZO</b>			
<b>TERAMO</b>		7-8.000	900 - 1.200.000
	Val Vibrate	7-8.000	
<b>PESCARA - CHIETI</b>		4 - 5000	800.000
Francavilla - Ortona - Orsogna - Guardiagrele		3.000	800.000
<b>AVEZZANO</b>		2 - 3.000	
<b>MOLISE</b>			
<b>ISERNIA - CAMPOBASSO</b>		4-5.000	8 - 900.000
	Isernia	2.000	900 - 1.000.000
<b>LAZIO</b>			
<b>FROSINONE</b>		4 - 5.000	6 - 800.000
	Sora	4.000	
<b>CAMPANIA</b>			
<b>NAPOLI</b>		40.000	
	Grumo Nev.	10.000	1 - 1,5 milione
	Positano	5.000	800 - 1 milione
	S. G. Vesuv.	5.000	1 milione
<b>AVELLINO</b>		5.000	800.000
	Solofra		
	Calitri		
<b>CASERTA</b>			
	Aversa		
	Casapulla	3.000	
<b>SALERNO</b>		7 - 8.000	6 - 800.000
<b>BENEVENTO</b>		6.000	
	S. M. Cavoti	3.000	800.000
	S. A. Goti	3.000	800.000

**TABELLA N. 8 - LE AREE DEL SOMMERSO NEL MEZZOGIORNO**

Regione e Provincie	Distretti Territoriali	Addetti	Salario Medio
<b>PUGLIA</b>			
<b>BARI</b>		20.000	
	Barletta	5 - 8.000	1 - 1,2 milione
	Bitonto	5 - 6.000	800 -1 milione
	Putignano L.	5.000	800 -1 milione
<b>LECCE</b>		18.000	
	Casarano T.	6 - 8.000	800 -1 milione
	Nardò	5.000	800 -1 milione
	Maglie	3.000	800 -1 milione
<b>BRINDISI</b>		8 - 10.000	
	FrancaVilla F.	4 - 5.000	6 - 800.000
<b>TARANTO</b>		5 - 8.000	
	Martina Fran.	5.000	8 - 900.000
<b>FOGGIA</b>			
	Manfredonia	2 - 3.000	8 - 900.000
<b>BASILICATA</b>			
<b>MATERA</b>		4 - 5,000	6 - 800.000
	Mat.Altamura	15.000	1 - 1,2 milione
<b>CALABRIA</b>			
<b>COSENZA - CROTONE</b>		3.000	600.000
<b>SICILIA</b>			
<b>MESSINA</b>		5.000	600.000
	Patti	3.000	
<b>CATANIA</b>		3 -4.000	600.000
	Bronte		
<b>MEZZOGIORNO</b>		165 - 180.000	

## **CAPITOLO III**

### **IL CASO DISTRETTUALE “BASILICATA”**

## **BASILICATA E SVILUPPO LOCALE**

La Basilicata è stata, nel passato, nel quadro economico del Mezzogiorno, di per sé già poco positivo, una delle regioni più povere. Ha usufruito, anch'essa, di investimenti pubblici a carattere produttivo che hanno contribuito a creare quelli che i cittadini hanno definito “ cattedrali nel deserto ”, ovvero esperimenti sfociati in prove di incompetenza e di sperpero da cui si attendeva “ il posto di lavoro ” come una grazia.

È apparso, via via, evidente che lo sviluppo doveva passare o partire dalle comunità locali piuttosto che essere indotto dall'esterno. Si è constatato, cioè, che nessun tipo di industria tecnologicamente avanzata può sorgere e vivere a lungo per virtù solo dei decreti parlamentari ( Caizzi, 1998 )<sup>31</sup> .

Un territorio deve saper fare da sé, e di volta in volta raggiungerà un grado di sviluppo industriale in cui avrà espresso gli uomini del momento e saputo portare anche l'iniziativa industriale sul piano della crescita civile.

In Basilicata, allorché sono emersi gli “ uomini del momento ”, essi hanno

---

<sup>31</sup> 1 – CAIZZI B., “Meridionalismo critico: scritti sulla questione meridionale”, 1998.

dato impulso a sistemi produttivi locali di successo, che hanno tutti i prodromi dei distretti industriali, come la produzione dei divani a Matera, la corsetteria a Lavello, la calzatura nel Lagonegrese, la FIAT a Melfi.

Il futuro di tali attività è, parafrasando le parole che Becattini <sup>32</sup> ha usato per la sua Prato: “ *oggi, come ieri, parzialmente, ma significativamente nelle mani dei Lucani* ”.

Occorre, comunque, trovare un compromesso tra le abilità locali e le opportunità offerte dall'ambiente e lavorare ad avvicinare le prime alle seconde e viceversa.

Per avere una visione più chiarificatrice della situazione della regione è opportuno tenere presente in generale:

**a - Territorio e popolazione;**

**b - Mercato del lavoro.**

**a -** Il Territorio della Basilicata si estende su circa 9.992 kmq , con una densità demografica di soli 61 abitanti per kmq, che rappresenta il valore più basso dell'intero Mezzogiorno e notevolmente inferiore a quello del Centro – Nord e dell'Italia nel suo complesso.

I comuni che ricadono all'interno dei confini regionali sono 131.

---

<sup>32</sup> – BECATTINI G., Il distretto industriale, “Mercato e forze locali”, 1987.

Rispetto ai dati del censimento del 1991, per i quali la popolazione regionale ammontava a 610.018 residenti, si registra un decremento, in valore assoluto di 2.000 unità, tutto sommato in linea con i valori nazionali. Tale risultato è l'effetto di un saldo naturale positivo ( + 7.602 ) e di un saldo migratorio negativo che ha interessato 10.116 unità.

**b** – Secondo le stime ISTAT 1998, le forze di lavoro in Basilicata ammontano a 212.000 unità. Il tasso di attività risulta pari al 35,1%, leggermente inferiore a quello del Mezzogiorno, ma più basso ( di 5 punti ) di quello nazionale.

Le attività economiche nelle quali si divide tradizionalmente la forza lavoro dei Lucani sono quelle del terziario con 93.000 unità, quelle dell'industria con 51.000 unità, quelle dell'agricoltura con 28.000 unità.

Analizzando più in dettaglio risulta che sono le attività manifatturiere che comunque presentano l'incremento di unità più consistente.

Si tratta di aziende di piccole e medie dimensioni; geograficamente si distribuiscono soprattutto nelle aree del Vulture – Bradano, di Potenza – Alto Basento, di Matera – Alto Materano.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Dati rilevati da "Programma regionale di sviluppo 1998 – 2000", Regione Basilicata.

tabella 9 - addetti alle unit° locali per attività economica e per aree

AREE	A - Agricoltura, caccia e silvicultura	C - Estrazioni di Minerali	D - Attività Manifatturiere	E - Produzione e distribuzione di Energia Elettrica, Gas e Acqua	F - COSTRUZIONI	G - Commercio Ingrosso e Dettaglio; Riparazione di auto, moto e beni personali	H - Alberghi e Ristoranti	I - Trasporti, Magazzinaggio e Comunicazioni	J - Intermediazione Monetaria e Finanziaria	K - Attività Immobiliari, Noleggio, Informatica, Ricerche, Profess. E Imprend	O - Altri servizi pubblici sociali e personali	TOTALE
VULTURE - ALTO BRADANO		67	11.789	159	2.412	3.063	586	699	350	1.622	401	21.148
MARMO MELANDRO		91	2.591	61	1.655	1.311	261	290	124	642	362	7.388
POTENZA - ALTO BASENTO	1	38	2.551	550	3.139	4.338	798	2.231	1.115	3.136	748	18.645
MEDIO ALTO AGRI - ALTO SAURO CAMASTRA	9	33	1.046	185	1.401	1.680	451	413	123	668	211	6.220
LAGONEGRESE - ALTO SINNI - POLLINO - SARMENTO		31	1.198	291	1.954	2.460	627	509	206	941	254	8.471
MEDIO BASSA COLLINA MATERANA	1	40	893	65	1.317	881	193	275	76	362	100	4.203
MATERA - ALTO MATERANO		58	4.121	271	2.767	3.443	455	1.371	731	1.801	445	15.463
BASSO SINNI - METAPONTINO	2	64	2.246	127	1.981	2.437	566	576	264	1.509	374	10.146
<b>TOTALE BASILICATA</b>	<b>13</b>	<b>422</b>	<b>26.435</b>	<b>1.709</b>	<b>16.626</b>	<b>19.613</b>	<b>3.937</b>	<b>6.364</b>	<b>2.989</b>	<b>10.681</b>	<b>2.895</b>	<b>91.684</b>

Fonte. ISTAT - Censimento intermedio dell'Industria e dei Servizi - 1996

### Grafico 3.9 - Addetti per aree ed attività economiche

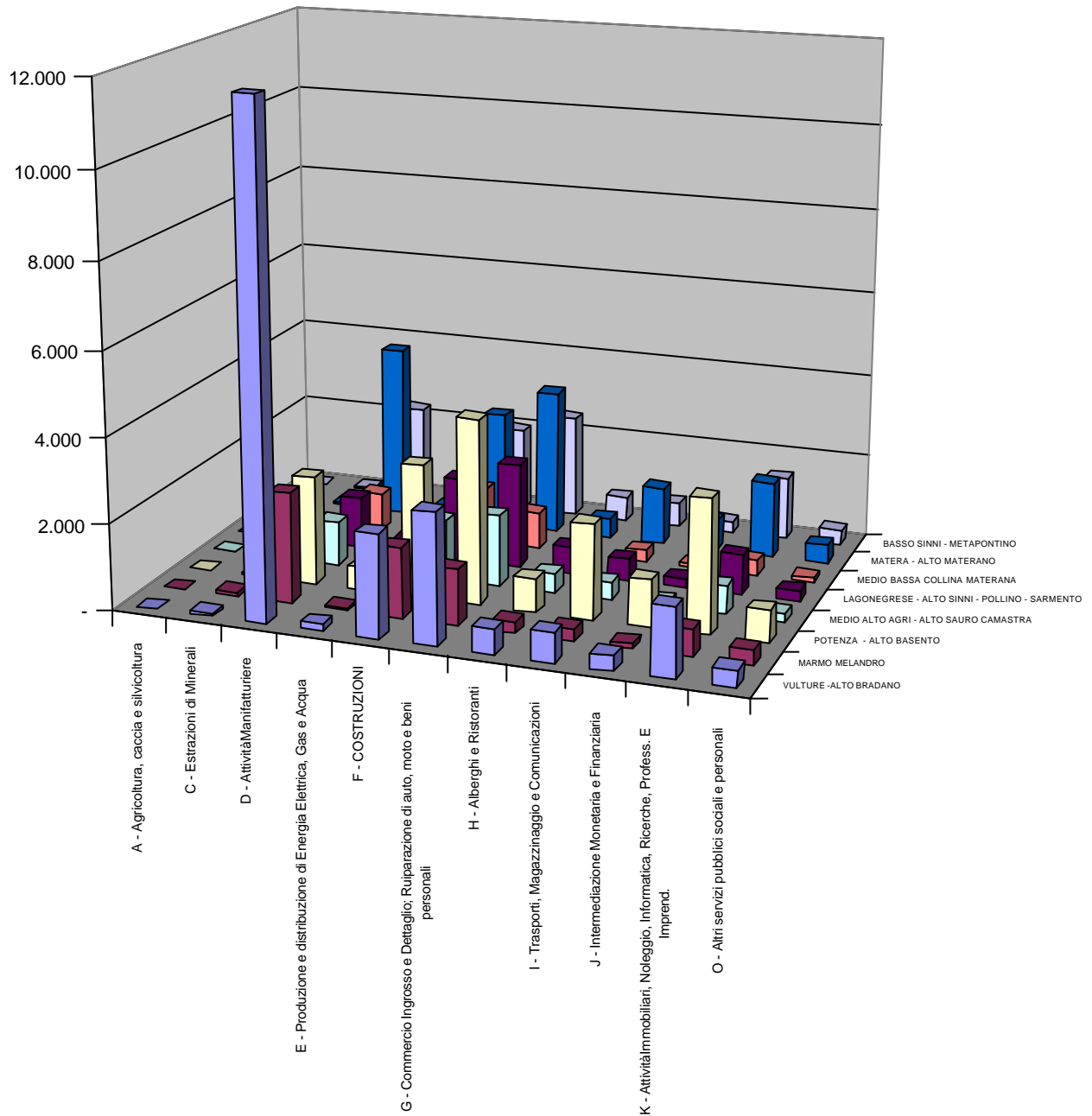
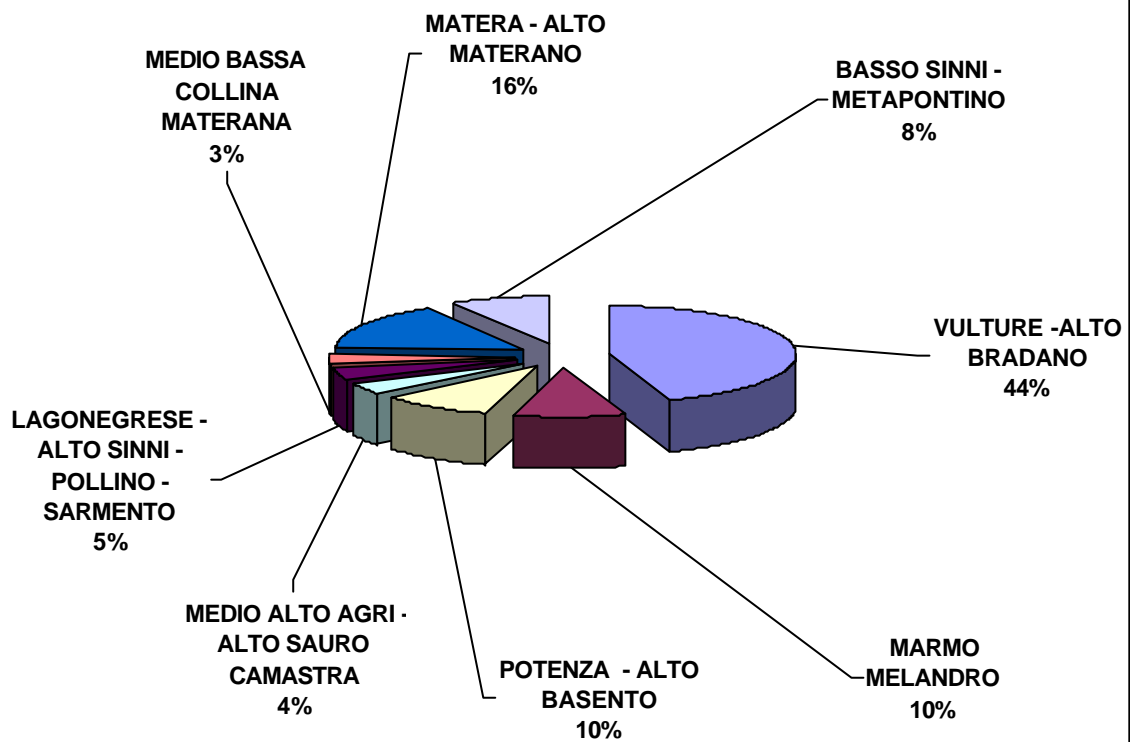


tabella 9 - Percentuale degli addetti alle unità locali per attività economica e per aree

AREE	A - Agricoltura, caccia e silvicoltura	C - Estrazioni di Minerali	D - Attività Manifatturiere	E - Produzione e distribuzione di Energia Elettrica, Gas e Acqua	F - COSTRUZIONI	G - Commercio Ingrosso e Dettaglio; Riparazione di auto, moto e beni personali	H - Alberghi e Ristoranti	I - Trasporti, Magazzinaggio e Comunicazioni	J - Intermediazione Monetaria e Finanziaria	K - Attività Immobiliari, Noleggio, Informatica, Ricerche, Profess. E Imprend.	O - Altri servizi pubblici sociali e personali
VULTURE - ALTO BRADANO	###	16%	45%	9%	15%	16%	15%	11%	12%	15%	14%
MARMO MELANDRO	###	22%	10%	4%	10%	7%	7%	5%	4%	6%	13%
POTENZA - ALTO BASENTO	8%	9%	10%	32%	19%	22%	20%	35%	37%	29%	26%
MEDIO ALTO AGRI - ALTO SAURO CAMASTRA	69%	8%	4%	11%	8%	9%	11%	6%	4%	6%	7%
LAGONEGRESE - ALTO SINNI - POLLINO - SARMENTO	###	7%	5%	17%	12%	13%	16%	8%	7%	9%	9%
MEDIO BASSA COLLINA MATERANA	8%	9%	3%	4%	8%	4%	5%	4%	3%	3%	3%
MATERA - ALTO MATERANO	###	14%	16%	16%	17%	18%	12%	22%	24%	17%	15%
BASSO SINNI - METAPONTINO	15%	15%	8%	7%	12%	12%	14%	9%	9%	14%	13%

Fonte. - Censimento intermedio dell'Industria e dei Servizi - 1996 - ns elaborazione percentuali sul totale BASILICATA

## Percentuali industria manifatturiera in Basilicata



In particolare il comparto del salotto a Matera ( Triangolo del salotto ai confini con la Puglia )<sup>34</sup> ha ormai acquisito una leadership nazionale e internazionale; il comprensorio automobilistico di Melfi si è mostrato decisivo per la stabilità occupazionale nell'industria nonché come motore di industrializzazione aggiuntiva nell'area del Vulture; la stessa area del Vulture presenta dinamiche interessanti in altri tre comparti industriali (abbigliamento intimo a Lavello, acqua minerale a Rionero ed, infine, agroalimentare, imperniato sull'insediamento di Barilla e Parmalat ).

Contemporaneamente altre opportunità economiche si stanno delineando legate più strettamente al patrimonio ambientale e culturale del Territorio, dai Sassi di Matera ( definiti dall'UNESCO “ patrimonio dell'umanità ” ), al Parco del Pollino, alle aree archeologiche del Metapontino, ai castelli federiciani, tutte punte di eccellenza curiosamente distribuite, ancora una volta, nel bordo esterno della regione.

Il caso Basilicata, comunque, se da una parte denuncia le difficoltà tipiche cui ogni sistema deve far fronte per emergere e rimanere competitivo, dall'altra parte diventa una conferma che i sistemi locali rappresentano una dimensione ideale e necessaria per lo sviluppo economico.

---

<sup>34</sup> ALTIERI G., BELUSSI F., OTERI C., “Il distretto industriale dell'imbottito localizzato nell'area Matera,altamura, Santeramo”, 1998.

La Basilicata ha compiuto passi importanti per avvicinarsi ai livelli delle Regioni forti, ma è ancora a metà del percorso; ha bisogno di proiettare verso l'esterno un'immagine autorevole, credibile e prestigiosa.

In tutto questo le realtà produttive di Melfi e Matera e tutti gli altri casi di sviluppo imprenditoriale locale possono svolgere un ruolo importantissimo. La Regione, comunque, ha sempre rispettato la normativa distrettuale nazionale.

Nel 1991 il Parlamento (art. 36 L.317) delega alle Regioni poteri di intervento di politica industriale nei distretti.

Per l'identificazione de distretti la legge rimanda ad un successivo decreto ministeriale del 1993 che fissa 5 parametri di base, quali requisiti per tracciare mappe dei distretti:

- 1 – indice di industrializzazione manifatturiera nel S.L.L.;
- 2 – densità imprenditoriale nel settore manifatturiero nel S.L.L.;
- 3 – indice di specializzazione produttiva rispetto al dato medio nazionale;
- 4 – intensità di specializzazione del S.L.L.;
- 5 – peso delle P.M.I.

Questi parametri nei fatti si dimostrano, però, deludenti.

Nel 1998, su richiesta delle Regioni e dei maggiori Distretti Industriali, il Governo modifica i criteri per l'individuazione dei distretti previsti dal D.M. 1993.

Il decreto lascia ampia libertà alle Regioni di riconoscere i sistemi produttivi locali (aggregazioni di attività manifatturiera) e, tra questi, i distretti industriali (sistemi produttivi locali con una evidente specializzazione produttiva).

Oggi c'è, da parte della Regione Basilicata, una proposta di legge sul riconoscimento ed istituzione dei distretti industriali e dei sistemi produttivi locali (Appendice).



## **UN DISTRETTO ANOMALO “IL TRIANGOLO DEL SALOTTO”**

Il distretto “Triangolo del salotto” viene definito anomalo perché tutte le sue caratteristiche ne fanno un esempio unico.

La prima caratteristica è che la sua area si estende, da un punto di vista geografico, tra due regioni, la Basilicata e la Puglia, esattamente su sei comuni lucani e cinque comuni pugliesi; precisamente: Matera, Grassano (MT), Irsina (MT), Ferrandina (MT), Montescaglioso (MT), Pomarico (MT), Altamura (BA), Santeramo in Colle (BA), Gioia del Colle (BA), Acquaviva delle Fonti (BA), Gravina di Puglia (BA) (vedi cartina).

Il territorio ha precisi connotati storico – culturali, un indiscutibile senso di appartenenza degli operatori e degli imprenditori alla stessa comunità del mobile imbottito, un palpabile clima industriale che pervade non solo i luoghi di lavoro, ma anche i luoghi di vita. Nella realtà esso, però, non è ancora stato riconosciuto Distretto.



Commentando gli atti legislativi in cui sono definiti gli indici che devono essere applicati nei sistemi locali per affermare di essere in presenza di un Distretto Industriale, si evince che nel caso del Triangolo del salotto ci sono tutti i numeri perché esso sia oggi un Distretto, ma subentrano alcuni problemi. Uno di questi è quello di non poter utilizzare dati recenti per calcolare gli indici corrispondenti ai criteri fissati dal Decreto Ministeriale per il riconoscimento.

Non si può pensare, infatti, di utilizzare dati ISTAT del 1991 per definire il numero di addetti presenti su un dato territorio, soprattutto perché negli anni successivi al censimento del 1991 numerosi sono stati i cambiamenti economici che si sono verificati.

Un esempio, a supporto del fatto che il Triangolo del salotto possa, invece, essere definito Distretto è il calcolo dell'indice di specializzazione risultato fondamentale in molti studi effettuati dall'ISTAT per la determinazione delle aree economiche.

Passando, pertanto, al calcolo dell'indice di specializzazione (uno degli indici previsti per legge), dato dal rapporto numero di addetti operanti nel Triangolo del salotto diviso per il numero di residenti nel Triangolo del salotto, si vede che esso è pari al 3,1% .

In base ai dati presi dai singoli Comuni si ha, infatti, una popolazione al 31/12/1996 di 266.075 residenti con circa 8.150 lavoratori nel settore del mobile, per cui  $8.150/266.075 = 0,0306$ .<sup>35</sup>

La percentuale è abbastanza alta confrontata al grado di specializzazione di altri distretti del mobile come quello di Siena – Pisa (4,5%), Pesaro (7,5%), dove non si producono solo divani, come nel caso del “Triangolo”, ma anche cucine e altri mobili per la casa.

---

<sup>35</sup> Dati forniti dall'Unione degli Industriali di Matera e dai Comuni.

L'indice di specializzazione, quindi, risulta esserci sicuramente perché l'area considerata sia dichiarata distretto.

Bisogna aggiungere, poi, che mentre nel territorio pugliese sono collocate le imprese più grandi del gruppo Natuzzi, in Basilicata si trova la seconda impresa come fatturato prodotto; tra le due Regioni, però, non c'è attrito su chi debba procedere al riconoscimento legale del Distretto, ma c'è la volontà a muoversi in base a dati e numeri regionali sulla modifica apportata alla legge 317/91, ben comprendendo che una realtà come quella del Triangolo del salotto va sostenuta e promozionata.

Proprio di recente, l'assessore alle attività produttive della Basilicata ha affermato che la Giunta regionale candida i distretti e i sistemi produttivi locali a svolgere il ruolo di locomotore di immagine economica della Regione.

## I VERTICI DELL'AREA DEL SALOTTO

Altra caratteristica del “Triangolo del salotto” è la sua posizione tra tre poli di sviluppo industriale: Bari, ad est, con le aziende metalmeccaniche e metallurgiche, Taranto, a sud, con il centro siderurgico, e la Val Basento, a sud – est con la chimica.<sup>36</sup>

I vertici immaginari del Triangolo del salotto sono le città di Matera, Altamura, Santeramo in Colle.

Matera, 56.034 abitanti al 31/12/1996, la città dei Sassi, è un vertice importante del Triangolo del salotto; centro con solide tradizioni culturali, attualmente divenuta metà turistica (è entrata a far parte del patrimonio mondiale dell'UNESCO), gravita intorno al territorio barese aumentando sempre più quelle che sono le proprie capacità commerciali e di servizio.

Santeramo in Colle, 25.249 abitanti al 31/12/1996, è stata fino agli anni 80 prevalentemente un centro agricolo con piccole aziende dell' abbigliamento per

---

<sup>36</sup> BACULO L., “Impresa forte, politica debole”, 1994.

bambini: dopo il boom Natuzzi la città è praticamente identificata con l'azienda leader.

Altamura, 60.463 abitanti al 31/12/1996, è un centro di tradizioni agricole con numerosi mulini per la trasformazione dei prodotti cerealicoli.

Importante è la definizione dei collegamenti tecnico – logistici dell'area del Triangolo.

Le materie prime per la produzione dei divani vengono da fuori indotte: le pelli da Arzignano (VI), il poliuretano da tutt' Italia (in particolare da Napoli), il legno dall'estero (Paesi scandinavi), il tessuto da Prato.

I mercati principali sono all'estero, i porti più vicini idonei all'imbarco dei containers sono Salerno (Campania) e Gioia Tauro (Calabria).

Asse stradale fondamentale dell'intera area è la “Statale 99” che collega Matera ad Altamura.

La “Statale 99” collega, poi, Altamura a Bari. A Matera si congiunge con la “Strada Statale 7 Appia”, che, a sua volta, a Ferrandina confluisce nella strada a quattro corsie “407 Basentana” che assicura i collegamenti con la “Autostrada del Sole A3”, e con la “Strada Statale 106 Jonica”.

Queste due arterie stradali portano ai porti di Salerno e Gioia Tauro, da cui partono navi per tutto il mondo.

Dalla “Statale 99” partono anche le due arterie che conducono a Santeramo in Colle: da Matera la “271” e da Altamura la “171”.

Su queste strade l’indotto dei salotti movimentata un numero di containers di circa 500 unità al giorno, calcolando anche l’andata e il ritorno dei mezzi.

Matera, in ragione della sua centralità come capoluogo di provincia, è sede di organizzazioni rappresentative pubbliche e private collegate a strutture nazionali (Unione degli Industriali, rappresentanze sindacali, consorzi di settore, Camera di Commercio), è stata definita la capitale del Triangolo del salotto. Inoltre, è sede delle imprese che, dopo Natuzzi, registrano i livelli più alti di fatturato: Nicoletti e Calia.

L’immagine della città è utilizzata da Nicoletti e Calia anche come pubblicità per i propri prodotti; Nicoletti fotografa i propri salotti nei Sassi e nelle Chiese rupestri.

Ad Altamura ci sono almeno tre produttori di media – grossa dimensione: l’Al.Pa. Salotti, la Ti.Esse , e il Gruppo Industriale Musa.

Le prime due imprese già dal 1995 hanno fatto da precursore per l’intero indotto.

A Santeramo in Colle vi è la sede legale del Gruppo Natuzzi, l’impresa leader dell’indotto.

Il numero delle aziende presenti nell'indotto negli ultimi anni è cresciuto notevolmente, es. dal 1991 al 1997 dell'89,4%<sup>37</sup>; tra le nuove aziende ci sono l'Italdesign e l'Italcomfort a Bitondo, l'Italien Leather a Monopoli.

La crescita dell'indotto è comprovata dal fatturato che nel 1997 ha prodotto 2.500 miliardi (il 60% della produzione totale nazionale), di cui 1.700 miliardi derivanti dalle esportazioni, occupando più di 8000 addetti.

Sono stati realizzati circa 2.000 modelli differenti di divani, in stile contemporaneo, tradizionale e classico, in ogni fascia di prezzo, in tutte le versioni (divani, poltrone, divani – letto, ecc.) con un campionario di rivestimenti che conta oltre 1.000 articoli fra pelle, tessuto e microfibra.

---

<sup>37</sup> Ufficio studi de "Il Sole 24 ore".

## **FASI DI LAVORAZIONE DI UN DIVANO**

Gli elementi che compongono un divano sono costituiti con materie prime e processi produttivi molto diversi: le scocche sono in legno o in metallo, l'imbottitura può essere realizzata con materiali sintetici e con piume, i rivestimenti possono essere in tessuto o in pelle, i meccanismi sono di solito in metallo.

Il processo produttivo consiste nella fabbricazione dei componenti e nel loro assemblaggio, che crea il prodotto finito.

La scocca, se è in legno, viene lavorata in falegnameria; se è in metallo, viene lavorata in officina.

Quando l'imbottitura è in materiale sintetico, la prima operazione consiste nella fabbricazione dei blocchi (es. il poliuretano), che vengono tagliati per ottenere le sagome volute.

Quando, invece, l'imbottitura è in fibra, la prima operazione consiste nel sagomare opportunamente gli involucri (cuscini, ecc.).

Per quanto riguarda il processo produttivo dei rivestimenti, se sono in tessuto, si tratta del ciclo tessile, se in pelle, del ciclo concia.

Le tecnologie utilizzate nel settore sono alquanto semplici, di tipo artigianale.

In alcune aziende che fabbricano divani, nel Triangolo del salotto, si effettua solo il montaggio del prodotto finito (oltre al suo progetto e alle attività di vendita), assemblando i vari elementi acquisiti da subfornitori specializzati per tipo di componente (fusti, imbottitura, rivestimento).

In altre aziende (Natuzzi, Calia), tutte le fasi del processo produttivo vengono eseguite all'interno dell'unità aziendale.

La "Nicoletti" propone una soluzione mista: modellazione del poliuretano e preparazione dei fusti vengono affidate all'esterno; taglio e cucito del rivestimento, assemblaggio e controllo vengono effettuati all'interno.

Nel Triangolo del salotto si manifestano il fenomeno della divisione del lavoro tra le imprese e l'importanza delle relazioni fra più imprese, rilevante affinché l'intero processo produttivo possa compiutamente svolgersi.

Il processo produttivo è attivato dalla ricezione di commesse per cui la programmazione della produzione e degli approvvigionamenti delle materie prime, assume una rilevanza determinante negli equilibri generali della gestione.

Relativamente agli approvvigionamenti, il Triangolo del salotto ha in due distretti industriali del Centro-Nord i principali fornitori: la pelle da Arzignano (Vicenza), il tessuto da Prato. Il legname, invece, viene importato dalla Scandinavia e dalla Russia.

Le fasi, poi, per la produzione di un divano sono in numero di sei, ben distinte, ma concentrate:

- 1 – preparazione dei fusti;**
- 2 – modellazione del poliuretano;**
- 3 – taglio delle pelli o dei tessuti;**
- 4 – assemblaggio dei materiali;**
- 5 – controllo della produzione;**
- 6 – imballaggio.**

Nella fase ultima di controllo se il divano dovesse presentare delle imperfezioni, ritorna al reparto di assemblaggio, altrimenti giunge al reparto imballaggio. In questo reparto il pezzo viene etichettato con il nome e il marchio dell'azienda produttrice e, viene applicato, per le aziende che lo posseggono, anche il certificato di garanzia.

Il divano è così pronto per essere caricato nei containers e spedito in tutto il mondo, dal Medio Oriente al Canada, agli U.S.A., al Giappone, all'Australia.

Le fasi di produzione sopra elencate servono a dare un'idea della varietà e delle specializzazioni richieste in questo tipo di lavoro.

## **LE PRINCIPALI IMPRESE DEL TRIANGOLO DEL SALOTTO**

Fra i primi produttori italiani di mobili imbottiti un buon numero appartiene al Triangolo del salotto: Natuzzi, Nicoletti, Soft-line, Italdesign, Italconfort, Musa, Calia, Al. Pa.

Nel Triangolo del salotto vi sono, oggi, circa 40 aziende di medio – grandi dimensioni e circa altre 230 di medie e piccole dimensioni all'interno dell'indotto.<sup>38</sup>

Attorno alle imprese principali operano molti artigiani e imprese specializzate in singole fasi produttive.

L'impresa leader è la Natuzzi di Pasquale Natuzzi, seguita subito dopo dalla Nicoletti S.p.A. e dalla Calia S.p.A.

### **Nicoletti S.p.A.**

---

<sup>38</sup> Camera di Commercio, Matera.

La trasformazione in società per azioni della Nicoletti è avvenuta nel 1996. In origine, nel 1967, Giuseppe Nicoletti lavorava come operaio nello stabilimento di Natuzzi a Matera.

Poi, nel 1973, quando Natuzzi si trasferì a Santeramo, aprì con Vincenzo Calia un laboratorio, dove costruiva scheletri di divani per conto dello stesso Natuzzi.

Nel 1978 si separò da Calia creando un'azienda propria, ovvero la Nicoletti.

Oggi la Nicoletti S.p.A. è un'impresa con più di 500 dipendenti e un tasso di crescita aziendale pari al 38% annuo. Negli ultimi anni è aumentata sia la domanda interna di prodotti che quella esterna, per cui la fabbrica sforna ogni giorno più di 300 salotti.

Nel 1980 Nicoletti, sulla strada della verticalizzazione, insieme ad un tecnico lombardo, Draicchio, creò la Polidac per la modellazione del poliuretano (materiale per l'imbottitura del divano).

Poi creò un'altra società, la Poliproget, per la produzione di altri tipi di imbottiture, in seguito, ancora altre società per il taglio e la cucitura della pelle e del tessuto, per l'assemblaggio e la commercializzazione.

L'azienda Lucana ulteriormente si è ampliata con impianti tecnologicamente all'avanguardia.

Al suo interno sono inserite figure professionali che vedono accanto ai tappezzieri, ai cucitori, ai tagliatori, esperti di informatica e responsabili della qualità.

A proposito della qualità è significativo sottolineare che la Nicoletti è tra le prime cinque aziende italiane del settore certificate con il sistema *Quality Assurance* a norma Un En Iso 9001.

“Il successo – ha affermato lo stesso Nicoletti in un’intervista – consiste sulla flessibilità delle produzioni, ovvero sulla capacità di adattare i salotti ai gusti e alle esigenze di ciascun mercato in cui siano presenti”.

La distribuzione della produzione avviene in Italia attraverso la realizzazione di “propri spazi” presso i rivenditori, con agenti presenti sul territorio nazionale.

Negli U.S.A. e in Germania sono state costituite due apposite società di commercializzazione: la Nicoletti Sfa Art Ltd e la Nicoletti GmbH Deutschland.

### **Calia S.p.A.**

Inizialmente, nel 1967, anche Liborio Vincenzo Calia lavorava nello stabilimento di Natuzzi a Matera; nel 1973, dopo il trasferimento di Natuzzi a Santereamo, aprì con Giuseppe Nicoletti un laboratorio di scheletri di divani sempre per conto di Natuzzi. Nel 1978 si separò da Nicoletti dando vita ad una propria azienda, la Calia .

Come operaio prima e capofabbrica dopo, Calia si rese subito conto della grandezza raggiunta da Natuzzi e con la propria azienda puntò sin da principio alla conquista del mercato medio – alto avviandosi sulla strada del successo.

L'affermazione certamente è arrivata grazie anche alla svariata gamma di modelli di salotti disponibili nei tessuti e nelle pelli più pregiate. Ogni partita di pelle, nell'azienda Calia, viene sottoposta ad accurate verifiche di laboratorio che garantiscono la resistenza e la durata nel tempo.

L'impresa è andata via via crescendo arrivando nel 1998 ad avere un numero di addetti superiore alle 400 unità con una produzione giornaliera di oltre 200 salotti ed un fatturato annuo di 80 miliardi.<sup>39</sup>

### **Natuzzi, impresa leader del Triangolo del salotto**

Pasquale Natuzzi, fondatore del Gruppo Natuzzi è nato a Matera nel 1940. Qui iniziò a lavorare come tappezziere acquisendo, via via, un'abile manualità

Intorno ai 20 anni si trasferì in Toscana, ma nel 1967 ritornò a Matera ed aprì un piccolo salottificio con circa 40 dipendenti. È un periodo di difficoltà che nel 1973 culmina con un incendio che distrugge lo stabilimento; Natuzzi, però, non si arrende e costruisce un nuovo capannone per

---

<sup>39</sup> Camera di Commercio, Matera.

ricominciare, non a Matera, ma a 20 Km di distanza, cioè a Santeramo in Colle, in terra Pugliese.

Gli anni successivi incominciano ad essere più positivi per l'azienda, che si apre al mercato estero con i paesi mediorientali. Natuzzi cerca anche altri mercati e si rivolge all'I.C.E. (Istituto per il Commercio Estero), la cui funzione è proprio quella di aiutare le imprese italiane a trovare sbocchi. Grazie all'I.C.E. e alla personale intraprendenza, Natuzzi espone alcuni suoi prodotti alla fiera di Colonia e riesce a prendere contatti con clienti belgi, tedeschi e olandesi.

Il salto di qualità arriva negli anni 80 quando Natuzzi espone in America, prima in Canada, a Montreal, poi a New York.

Nel 1985, anche con vari problemi, Natuzzi decide di creare una società in America che con manager ed impiegati possa assistere il cliente in tempo reale: la Natuzzi Upholstery Inc., poi Natuzzi Americas; attualmente si trova Higt Point (nel nord Carolina), il più grande centro commerciale del mobile americano.

Nel 1984 costituisce la società commerciale "Natuzzi pelle" ad Arzignano (VI), centro specializzato nella concia e nella lavorazione delle pelli per l'arredamento.

Per la produzione del poliuretano acquista la I.M.P.E. di Quagliano (NA) e costituisce la Natex ad Altamura per la modellazione del poliuretano.

Per coordinare tutte le attività nasce allora la Nagest che gestisce, anche oggi, tutti i servizi del gruppo.

Attualmente tutta l'attività industriale e gestionale è regolata mediante un sofisticato sistema informativo che consente l'informazione reale tra tutti gli stabilimenti e tra tutti i reparti all'interno della stessa azienda.

Nel 1993 la crescita dell'azienda è così forte da portare le società Natuzzi alla quotazione alla Borsa valori di New York.<sup>40</sup>

La quotazione in borsa fa ottenere alla Natuzzi una straordinaria notorietà grazie ai mezzi di comunicazione, come televisione e stampa.

Il 1993 è un anno speciale per l'azienda, anche perché parte il progetto Divani & Divani, una catena di negozi in franchising sparsi per tutta Italia.

Nel 1996 viene firmato un accordo di programma tra le Industrie Natuzzi S.p.A. e il Ministero del Bilancio.

L'accordo prevede un piano di investimento industriale e di ricerca nel settore della produzione di divani ed imbottiti da attuare negli stabilimenti di Matera, Santeramo in Colle e Quarrata (PT) per un ammontare complessivo di 581.271

---

<sup>40</sup> Camera di Commercio, Bari.

miliardi. Il progetto si chiama “Natuzzi 2000”. È un’operazione molto ambiziosa: il nuovo stabilimento è localizzato a Iesce, nella nuova area industriale nei pressi di Matera di circa 170 ettari. Al termine della realizzazione del progetto (presumibilmente 2002), saranno creati circa 7.900 posti di lavoro che, senz’altro produrranno una svolta nella comunità del Sud Italia, non solo della Basilicata e della Puglia.

Si può dire che in 20 anni il Gruppo Natuzzi da piccola realtà si è trasformato in colosso mondiale, con un fatturato che va oltre i 1000 miliardi e un numero di collaboratori di 3.600 unità.

Il marchio Natuzzi arriva in 142 paesi, toccando i cinque continenti.

La Natuzzi, con la sua struttura rappresenta un’impresa guida all’interno del Triangolo del salotto, ma allo stesso tempo è coordinatrice della produzione all’interno della propria costellazione di imprese.

Ciò che si osserva è una divisione di compiti, l’impresa guida si preoccupa della progettazione, della messa a punto dei modelli (cercando di interpretare le tendenze del mercato), del coordinamento delle attività interne ed esterne; le imprese terze sono invece focalizzate su singole fasi del processo

produttivo e possono produrre anche per altre aziende purchè rispettino la riservatezza dei modelli forniti dai committenti.<sup>41</sup>

Gli stabilimenti destinati alla produzione di salotti, che prevedono il taglio e il cucito della pelle e l'assemblaggio completo, costituiscono le unità produttive di maggiori dimensioni e si trovano a Santeramo in Colle, Altamura, Gioia del Colle, Acquaviva delle Fonti, Iesce uno – Matera e Matera (Basilcata).

Poi vi sono stabilimenti fuori indotto: Quagliano (NA), Quarrata (PT), Pozzuolo del Friuli (UD) e Montebello di Vicenza (VI).

I settori aziendali che coordinano l'intero Gruppo e quindi la produzione sono dodici: personale ed organizzazione, amministrazione e finanza, sistemi informativi, ingegneria, qualità, produzione, logistica, acquisti, vendita , marketing.

Tutto nel Gruppo evidenzia come alla base ci sia un progetto creativo realmente valido alla cui realizzazione concorrono i vari operatori con abilità e professionalità inusuali, degni del capostipite, la cui storia sta a dimostrare come l'impegno a perseguire un proprio ideale prima o poi viene premiato.

---

<sup>41</sup> SILVESTRELLI S., "I rapporti di subfornitura tra imprese: dalla complementarietà produttiva al coordinamento controllato", 1989.

Pasquale Natuzzi deve senz'altro la sua fortuna all'aver stretto un legame sempre più profondo con la sua terra d'origine, il Sud d'Italia, con i suoi artigiani, i suoi operai insieme ai quali ha dato un'anima alla sua creatività, apportandovi un entusiasmo che racchiude in sé energia, tradizione, ma anche quanto di nuovo offrono la tecnologia e il progresso.

I dati non solo dell'azienda "Natuzzi", ma di tutto l'indotto, servono a dare un'idea delle professionalità coinvolte, di come man mano l'area iniziale di lavoro si sia ingrandita proliferando altre imprese; essi, però, non fanno perdere di vista che il cuore di tutta la produzione è sempre quel triangolo, a cavallo tra la Basilicata e la Puglia, permeato di quella atmosfera industriale che è, poi, l'elemento base di un "Distretto Industriale".

## **IL MONDO NATUZZI**

<p style="text-align: center;"><b>Industrie NATUZZI SpA</b> <b>Capitale Sociale 7.045.582.500</b> <b>Santeramo in Colle (BA)</b></p>	<p style="text-align: right;"><b>53,1% fam. NATUZZI</b></p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

## **PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE**

- SAFTALI S.r.l. – Iesce Santeramo
- D.L.S Srl – Iesce Santeramo
- DIVANI E POLTRONE ITALIA Srl – ALTAMURA
- SOFT COVER ITALIA Srl - MATERA
- SPAGNESI INTERNATIONAL SpA – Acquaviva delle Fonti (BA)
- SPAGNESI SpA –Quarranta (PT)
- CREAZIONE ELLE ELLE SpA – Altamura (BA)
- TECNO LEVANTE Srl - Iesce Santeramo
- ITALIAN DESOFAS FRANQUICIADOS s.l.

## **SERVIZI**

- NAGEST Srl Iesce Santeramo
- NATUZZI AMERICAN INC. – High Point (NC) USA
- NATUZZI PACIFIC PTY LTD – Sideney AUSTRALIA
- NATUZZI TRADE SERVICE Srl - Iesce Matera
- MASTERNAT Srl - Iesce MATERA

## **PRODUZIONE POLIURETANO E IMBOTTITURE**

- IMPE SpA – Quagliano NA
- NATEX Srl – Gioia del Colle (BA)
- EXPAN ITALIA Srl - Iesce Santeramo

## **LAVORAZIONI PELLI**

- NATUZZI COGOLO SpA – Montebello V. (VI)
- NAT CO SA – Buenos Aires ARGENTINA

Fonte : Elaborazione personale su informazioni azienda

## **INFRASTRUTTURE E SERVIZI NEL TRIANGOLO DEL SALOTTO**

Le infrastrutture e i servizi sono fondamentali per il buon funzionamento di un'azienda. Consideriamo le infrastrutture (sistema di viabilità locale, mezzi ferroviari, porti e aeroporti, rete autostradale) e servizi (situazione dei servizi bancari, rapporti con le istituzioni, reti di servizio informatiche, avviamento professionale e formativo del lavoro) presenti nel territorio del Triangolo del salotto.

Ogni azienda ha bisogno di reti corte e di reti lunghe per collegarsi con il suo territorio e con il resto del mondo.

Per reti corte intendiamo le strade, le fognature, i collegamenti con le reti idriche, gli autobus per il personale, i servizi bancari, la tranvia, il collegamento con le ferrovie.

Un'azienda ha bisogno anche di collegamenti con la finanza internazionale, ha bisogno di acquisire informazioni sulla ricerca e sullo sviluppo delle tecnologie, deve poter effettuare trading, deve poter sviluppare una buona rete logistica, in definitiva, deve avere anche delle reti lunghe di collegamento.

Nel nuovo “Distretto Industriale” del salotto le reti lunghe sono molto sviluppate, essendoci grandi imprese come Natuzzi, Nicoletti, integrate verticalmente, che sono certamente in grado di fare logistica o finanza a livello mondiale, oppure trading entrando in rapporto con le grandi catene tedesche o americane per la commercializzazione.

Sulle reti corte ci sono problemi. Il Triangolo su questo aspetto non è ancora funzionante al meglio, l’articolazione è pura localizzazione di stabilimenti, i rapporti fra questi stabilimenti in termini di piccola rete (dalle banche locali, alla manutenzione locale, alla subforniture locale) sono scarsi.

Un’infrastruttura poco efficiente è quella stradale: sulle strade del Triangolo del salotto transitano ogni giorno 500 containers; la “Strada 99” (Matera – Altamura) ormai è ai limiti della percorribilità, con numerosi incidenti ogni anno; la “Strada Statale 271”, che collega Santeramo a Matera, è una strada provinciale in tutto e per tutto, larga solo dieci metri e priva di corsie d’emergenza, è la strada che collega il capoluogo lucano con i nuovi stabilimenti di Iesce.

Sono necessarie numerose modifiche e le più impellenti, sono sicuramente, il completamento della circonvallazione di Santeramo ( per evitare ai TIR provenienti dall’autostrada “A14”, soprattutto della Natuzzi, di attraversare il centro abitato), e la realizzazione del collegamento Gioia del Colle – Matera.

Se si tiene conto del fatto che il 99% dei divani costruiti nel distretto del salotto viaggiano su gomma, prima di essere imbarcati sulle navi, si può capire l'importanza di questa opera. La strada collegherà l'autostrada "A14" pugliese con l'autostrada "A3" passando attraverso le maggiori aree produttive della Basilicata.

È un'opera che mira a snellire il traffico su strade pericolosissime, come la "Jonica 106", e che permetterà ad esempio alle aziende di Modugno o di Gioia del Colle di raggiungere nella metà del tempo ora impiegato sia il porto campano di Salerno sia il porto calabrese di Gioia Tauro.

Altro problema è quello della ferrovia.

La mancanza della rete ferroviaria, a Matera, è stata fino ad ora attenuata dalle Ferrovie Appulo - Lucane che però hanno garantito un servizio minimo ed essenziale limitato al solo trasporto dei passeggeri; nella maggior parte dei casi il trasporto avviene con autobus sostitutivi.

Si è in attesa dell'ultimazione della tratta Ferrandina – Matera, da parte delle Ferrovie di Stato, che consentirà il collegamento del capoluogo lucano alla linea ferroviaria Taranto – Potenza – Battipaglia.

In Puglia invece la diramazione, con origine nella stazione di Casal Sabini, della linea ferroviaria Santeramo – Altamura dovrebbe congiungere i nuovi stabilimenti di Melfi

Per quanto riguarda i porti, gli unici due che possono essere utilizzati per l'imbarco dei containers sono quello di Salerno e quello di Gioia Tauro.

Sarebbe opportuno concentrare gli sforzi per cercare di rendere più agibile e meno difficoltosa la circolazione verso questi porti invece, di pensare all'ammodernamento dei porti più vicini, come Taranto o Bari.

Per i collegamenti aerei, la Basilicata non ha aeroporti.

L'aeroporto del Triangolo del salotto è quello di Bari che ha però alcune difficoltà di tipo logistico – organizzative.

Altro grave problema è quello dell'acqua.

Qui entra in causa l'Acquedotto Pugliese che da anni non adegua le strutture alle richieste di un comparto industriale in forte crescita. Nella zona industriale di Santeramo si riforniscono con cisterne d'acqua non potabile per l'utilizzo industriale. Il costo di questo disservizio è, come si può immaginare, elevato.

Si rende, pertanto, necessario il potenziamento delle reti corte, quindi delle infrastrutture, dei servizi, e le Regioni devono svolgere il loro compito con l'impegno di fare bene e presto.

A proposito, poi, dei servizi, si constata come le istituzioni, il cui comportamento è da considerarsi rilevante nell'area del Triangolo del salotto, siano diverse: innanzitutto le autorità locali e regionali (le Regioni Puglia e Basilicata, i Comuni di Altamura, Matera, Santeramo, ecc.), gli Ispettorati del

lavoro (organizzati su base provinciale e regionale), le Camere di Commercio delle due province di Bari e Matera, l'I.C.E. di Bari (competente territorialmente sia per la Puglia sia per la Basilicata), il Consorzio per lo sviluppo delle attività industriali, i sindacati. Essi sono abbastanza presenti nella zona, tuttavia sono prevalentemente legati alle industrie edili tradizionali, la cui presenza nell'economia locale possiamo dire essere preponderante.

L'industria edile ha un'importanza predominante sia nella provincia di Matera che in quella di Bari, al punto che le stesse associazioni degli imprenditori risultano, nella maggior parte dei casi, rappresentare in buona misura gli interessi dei costruttori.

Dunque, le industrie tradizionali hanno da lungo tempo strettissimi legami con le istituzioni, non così le imprese del salotto.

L'essersi accorti, solo di recente, dell'esistenza e dello sviluppo dell'industria del salotto e del suo indotto, ha determinato un comportamento asimmetrico da parte delle due Regioni (la posizione delle imprese è periferica in Puglia centrale in Basilicata).

Bisogna in ogni caso riconoscere che l'esistenza dell'asimmetria ha avuto, sullo sviluppo dell'area, effetti in parte positivi: le imprese si sono localizzate, rilocalizzate, hanno creato nuovi impianti e imprese "figlie" o "sorelle" e questo continua ad accadere di frequente, data la rapidità di crescita del settore e delle

imprese, la divisibilità del processo produttivo e la limitatezza degli investimenti fissi necessari. Gli imprenditori hanno così potuto scegliere il tipo di rapporto con le istituzioni più adatto alle loro esigenze e al loro livello di sviluppo.

In Basilicata, dove le imprese sono localizzate in posizione centrale (a Matera o nelle vicinanze), è stato relativamente più facile ottenere aree in cui localizzarsi, o aiuti pubblici.

Al contrario, in Puglia, le imprese pur avendo meno influenza sulle istituzioni, sono però riuscite a costruire la loro fortuna sull'invisibilità e quindi sulla scarsità dei controlli.

La situazione, attualmente, sta cambiando e le istituzioni tutte hanno compreso il loro ruolo fondamentale per lo sviluppo dell'intero indotto.

Primo segno di questo cambiamento è stata la creazione da parte della Regione Basilicata nel mese di novembre (1997), di un'apposita commissione regionale (nella quale vi sono sia rappresentanti delle diverse categorie economiche sia rappresentanti di altri enti pubblici interessati al problema), che avrà come obiettivo quello di individuare i distretti industriali lucani con parametri "nuovi" diversi da quelli definiti dall'articolo 36 della Legge 317/91 e definire le linee di sviluppo future. Questa commissione permetterà alla Regione Basilicata di definire Distretti Industriali aree che precedentemente secondo la Legge 317/91, e quindi secondo il relativo censimento del 1991, non erano state

considerate nemmeno aree economiche, analizzando in maniera sicuramente più precisa e meno sistematica le caratteristiche della zona, proprio come ha già fatto la Regione Campania.

La Regione Campania è stata, infatti, la prima ad adottare un criterio di selezione delle aree industriali diverso da quello individuato dalla 317/91, e con un ricorso al TAR è riuscita a far dichiarare Distretti Industriali aree che precedentemente non erano state addirittura nemmeno menzionate nel censimento ISTAT del 1991.

È cambiato anche il rapporto con le istituzioni comunali, esempi ne sono gli accordi fra il Consorzio Industriale della Provincia di Matera e la Natuzzi per la concessione di territori nell'area di Iesce per la realizzazione del progetto Natuzzi 2000 o l'accordo fra il Comune di Matera e la Nicoletti S.p.A. per la realizzazione di un nuovo stabilimento nella zona PAIP (Piano Aree Insediamenti Produttivi) materana.

Inoltre, gran parte dei comuni interagenti all'indotto stanno cercando di potenziare le strutture logistiche (rete idrica, fognaria, telefonica ed elettrica).

Un altro elemento cruciale, che ha comportato diversi problemi all'interno dell'indotto, è la formazione professionale.

Positivo, a riguardo, è stato il comportamento della Natuzzi che ha investito una notevole somma di denaro, in parte finanziata dalla Regione Basilicata, per

la creazione ad Altamura di una scuola professionale con l'obiettivo di addestrare i giovani. La scuola di Altamura si presenta come uno stabilimento in miniatura. Gli orari sono gli stessi delle fabbriche, la attrezzatura e i materiali sono identici. Al posto dello stipendio viene concesso un piccolo rimborso spese giornaliero. Non manca la formazione teorica in aula, ma il grosso avviene sul "campo". Dal bancone del taglio alla macchina per la cucitura della pelle i "nuovi operai" lavorano sempre sotto la supervisione di un "maestro".

Anche Nicoletti, Calia e gli altri grossi gruppi industriali hanno organizzato o prevedono di organizzare corsi di formazione per giovani del sud, impegnandosi ad assumere almeno il 40% dei frequentanti. Tutto questo con un unico obiettivo la crescita di aziende del sud, che danno però lavoro ad uomini e donne del sud.

Non ultimo, ma determinante, per un'impresa è il rapporto con le banche.

Nell'area de Triangolo del salotto sono presenti numerosi sportelli bancari appartenenti ai diversi Istituti.

La sussistenza di rapporti di fiducia con gli intermediari finanziari è strettamente importante per le imprese dell'area che li considerano alla stregua di un investimento teso a risparmiare costi di transazione.

L'importanza di una relazione stabile, nasce dalla constatazione della non facile trasferibilità di simili rapporti ad altre banche o ad altri soggetti anche se facenti

parte dello stesso istituto, e dalla riflessione che una volta creatasi una preferenziale relazione di fiducia con un istituto, questo acconsente a più numerose transazioni di quanto faccia usualmente. Per le aziende più piccole, inoltre, le difficoltà ad interpretare un rapporto bancario di conto corrente sono tali che, una volta instaurato, si deve rassicurare costantemente la banca circa l'andamento del rapporto, mettendole in condizione di riscontrare il reale volume del fatturato, la propria effettiva correttezza e rispondenza creditizia.

La necessità della domanda di contenere, se non eliminare, l'incertezza di tali rapporti con le banche ha contribuito non poco a determinare una ulteriore asimmetria nella concorrenza nel settore finanziario dell'area del Triangolo del salotto. Si è, infatti, potuto osservare che l'aumento del numero dei competitori ha provocato una crescita della concorrenza più forte tra le banche che giungono solo ora sul mercato che tra quelle già esistenti. Quindi, ad una competizione correlata alla dimensione delle aziende di credito, che vedeva prevalere le banche maggiori nella provincia barese e le piccole banche nella provincia materna, se ne sovrappone un'altra, forse più determinante in questo contesto, relativa alla più o meno lunga presenza sulla piazza.

La presenza di un nuovo ente creditizio non è effettiva fin da quando non penetra sul territorio, assimila le modalità che ne regolano le relazioni ed acquista la fiducia delle imprese.

Ancora bisogna osservare che anche le banche, come tutte le istituzioni, si sono accorte tardi del fenomeno del salotto e si sono mostrate scarsamente disponibili alla concessione di fidi caratterizzati, peraltro, da costi elevati, soprattutto perché si trattava di finanziare imprese che esportavano gran parte del proprio fatturato in mercati esteri.

Con il passare del tempo anche le istituzioni finanziarie hanno preso coscienza di questo nuovo fenomeno e si è così – assistito ad una separazione dell’offerta dei servizi bancari:

**1** - le banche locali, con una vocazione più pronunciata verso i piccoli imprenditori, artigiani e società neo – costituite, per i quali hanno predisposti una serie di collegamenti con le autorità locali e le associazioni di categorie per rendere più agevole e meno costoso l’accesso al credito;

**2** - le grandi banche con una maggiore composizione di prodotti, ma meno attente ai bisogni delle aziende locali, che hanno preferito; per motivi di rischio e di costo, rivolgersi alla seppur ridotta clientela di maggiore dimensione.

Dunque anche con le banche il rapporto potrà migliorare nel tempo, a condizione che avvenga anche un graduale livellamento del costo del denaro che risulta spesso essere più elevato al Sud rispetto al Nord Italia. Questo breve excursus sulle infrastrutture e sui servizi presenti nell’area del Triangolo del salotto (come prima i dati sulla produzione) evidenzia come i rapporti tra

imprenditori ed Istituzioni debbano essere più collaborativi perché l'impatto dell'indotto (riconosciuto Distretto) diventi veramente incisivo.

## **CAPITOLO IV**

## **RILEVAZIONI E CONCLUSIONI**

La struttura economica di riferimento 'DISTRETTO INDUSTRIALE' rappresenta una porzione del Sistema Industriale che viene studiata in un contesto autonomo, isolato da tutto ciò che può ruotargli intorno.

Nasce in Toscana , come più volte detto, a seguito anche della crisi dell'industria degli anni '70-'80, per inserirsi nell'attuale globalizzazione con radici di economie esterne legate all'efficacia ed all'efficienza di circolazione dell'informazione e della conoscenza relativa alla professionalità diffusa nel bacino distrettuale. Nuove tecnologie (nuovi macchinari che si sostituiscono a quelli obsoleti) e rapporti cooperativistici tra fornitori ed utilizzatori di impianti consentono un nuovo sviluppo a misura dei clienti (CUSTOMIZZAZIONE) con effetto moltiplicativo sull'innovazione.

Lo sviluppo nel tempo e nello spazio dei distretti industriali si configura nel concetto di *SISTEMA AUTOREFERENZIALE* in cui si ipotizza che produzione e riproduzione dei beni del sistema avviene grazie all'apertura verso l'ambiente esterno con l'elemento trainante ed essenziale della conoscenza sicuramente non avulsa dall'organizzazione propria del distretto che è in continua interazione col mondo sociale.

Pur se la nascita ha favorito la domanda locale, da qualche anno i mercati si sono fortemente allargati per localizzare una domanda via via crescente, qualificata, dove le economie di scala che spingono verso produzioni

maggiori, hanno assunto sempre più un ruolo agglomerante e competitivo utilizzando il teorema (Heckscher-Ohlin) che afferma : “ **un paese si specializza nella produzione che usa più intensamente il fattore produttivo di cui il paese è più ricco** “<sup>42</sup> .

Quelle imprese presenti nella U.E. al 69% , strutturalmente dimensionate oltre i 500 addetti che hanno padroneggiato i mercati fino al 1995<sup>43</sup>, non crescono mentre assumono rilevanza, con la presenza dei distretti industriali, le crescite del sistema produttivo.

Oggi l'azienda media italiana occupa 4 addetti rispetto ai 6 delle aziende europee e moltissime risultano le imprese individuali. I distretti si confermano come caratterizzazioni strutturali del tessuto produttivo, in particolare, per quanto riguarda la direttrice adriatica per Marche, Abruzzi, Molise, Nord Est e Nord Ovest,. Nel 1996 tali strutture hanno dato un contributo alle esportazioni di manufatti pari al 43% con punte (NATUZZI) variabili dal 60% all'80%. Tale risultato conferma l'integrazione dei distretti industriali nel mercato globale ed evidenziano la propria capacità di competere con i mercati esteri. Globalmente

---

<sup>42</sup> R. Prodi ‘ La competizione all'interno dell'Europa non costituisce più quell'esclusivo motore di sviluppo che è stato in passato. Oggi bisogna muoversi su un orizzonte più ampio: quello nel quale la competizione assume un'ottica davvero mondiale’

<sup>43</sup> complessivamente 13.000 con 26 Milioni di dipendenti e con un fatturato medio per occupato di 111.000 ECU pari a 217 milioni di lire

tutti i distretti industriali assorbono circa il 20% dell'occupazione manifatturiera dell'intero paese.<sup>44</sup>

Dal lavoro di ricerca (dati ISTAT censimento 1991) e dalle indagini fatte presso l'azienda Natuzzi si evince che nei distretti industriali lavorano oltre 2.000.000 di addetti pari al 42,5% dell'occupazione manifatturiera NORD ORIENTALE dove rilevante è la presenza dei S.L.M. che rappresentano il 60,8% dell'occupazione. I dati sono quantificati nella tabella 10 sottoriportata

**TABELLA N. 10 - Sistemi Locali del Lavoro e sistemi locali manifatturieri per ripartizione geografica.**

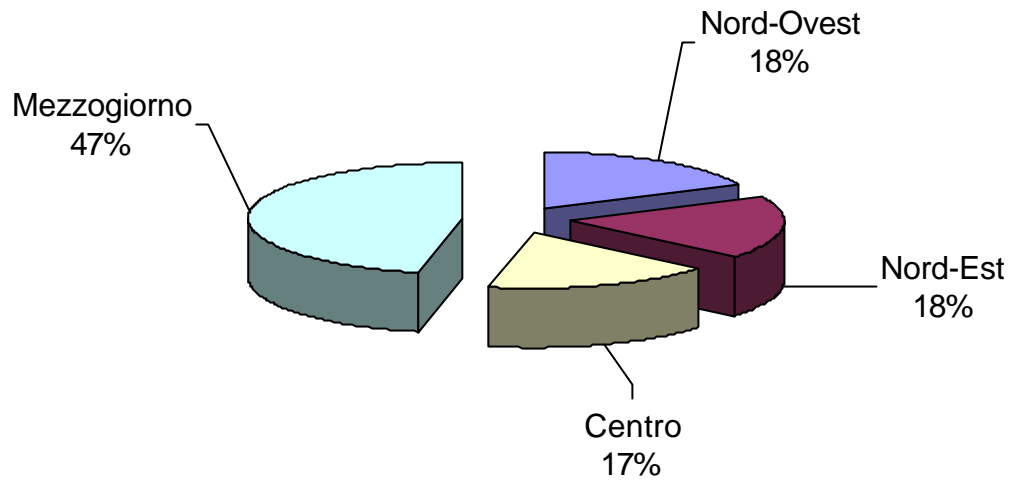
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	S.L.L. 91		S.L.L. 91	
	N.	addetti Manuf.	N.	altri addetti
Nord-Ovest	140	2.096.636	96	1.937.426
Nord-Est	143	1.378.683	80	1.017.308
Centro	136	928.073	73	544.655
Mezzogiorno	365	824.151	30	157.602
ITALIA	784	5.227.543	279	3.656.991

**TABELLA N. 10.b - % dei Sistemi Locali del Lavoro e sistemi locali manifatturieri per ripartizione geografica.**

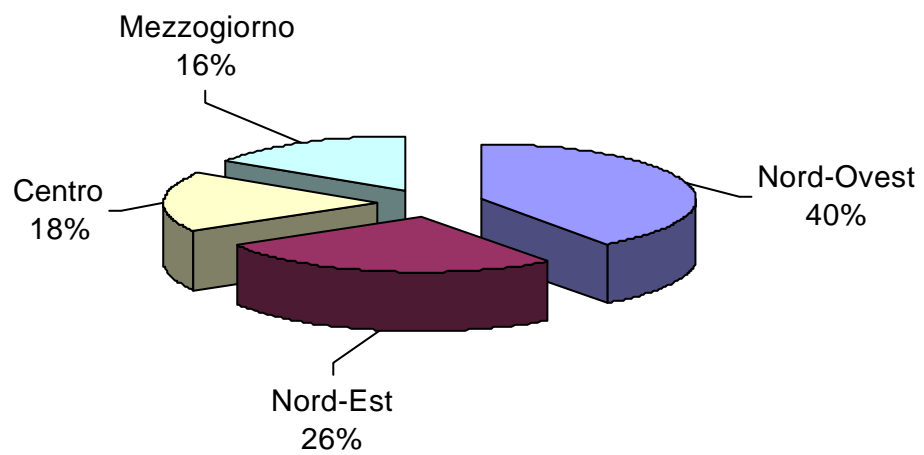
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	S.L.L. 91		S.L.L. 91	
	N.	addetti Manuf.	N.	altri addetti
Nord-Ovest	18%	40%	34%	53%
Nord-Est	18%	26%	29%	28%
Centro	17%	18%	26%	15%
Mezzogiorno	47%	16%	11%	4%
ITALIA	100%	100%	100%	100%

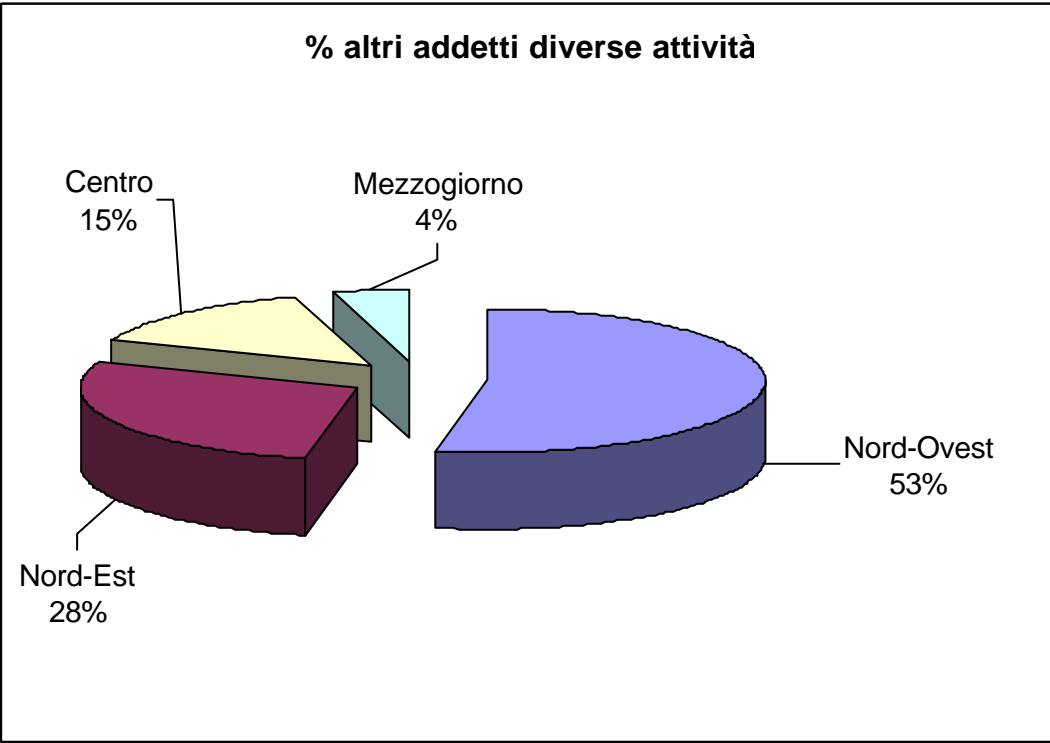
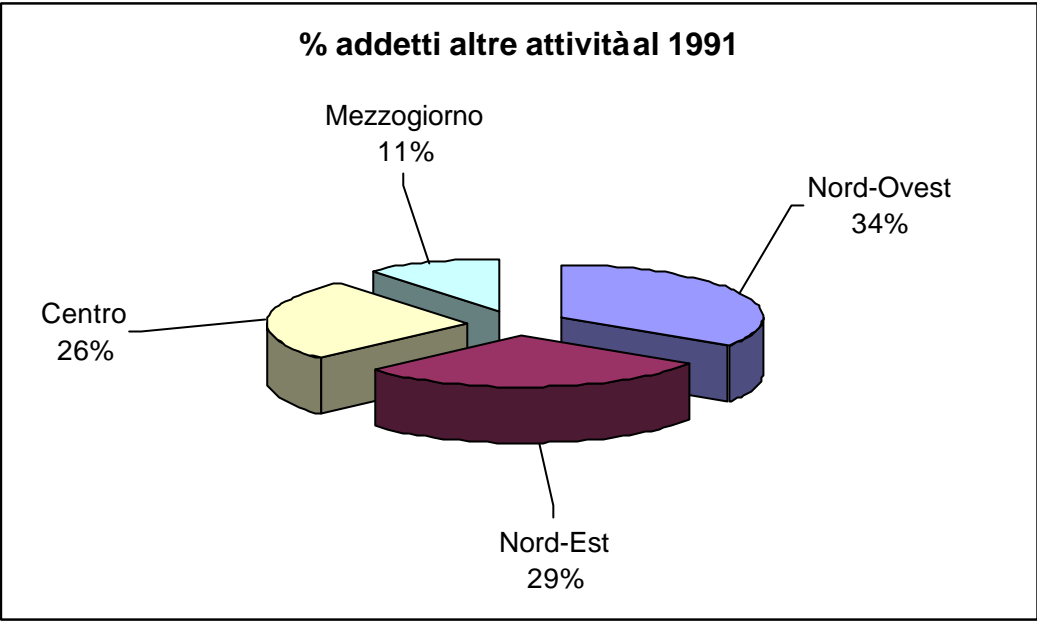
<sup>44</sup> SCHICCI,1994

### PERCENTUALE PER AREE DELLE SLL al 1991



### % per area addetti attività Manifatturiera





Rilevante è anche il ruolo che i distretti occupano al centro dove rappresentano meno della metà dei SLL e dell'occupazione manifatturiera della ripartizione, ma oltre l'80% dei sistemi manifatturieri dell'area e oltre il 70% dell'occupazione manifatturiera relativa. Nelle regioni Nord Occidentali il loro apporto, pur rimanendo consistente, (il 61% dei SLM sono di piccole e medie imprese con il 47% di occupazione), è ridotto dalla forte presenza dei SM della grande impresa come si evince dalla tabella 11.

Per quanto riguarda il Mezzogiorno, i distretti rappresentano –nondimeno- il 50% dei sistemi locali manifatturieri ed in essi trova occupazione il 37% degli addetti manifatturieri del Sud. Nel mezzogiorno sono stati individuati soltanto 30 SL manifatturieri (l' 8% dei SL complessivi della ripartizione e il 10,8% dei SLM complessivamente individuati) nei quali trovano occupazione manifatturiera 158 mila addetti ( il 19% dell'Occupazione della ripartizione ed il 4% dell'occupazione dei SLM) come si evince dalla stessa tabella 11.

**TABELLA N. 11**

**Consistenza dei distretti industriali rispetto ai SLL e SLM per ripartizione geografica.**

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	DISTRETTI INDUSTRIALI					
	VALORI ASSOLUTI SLL 91		% rispetto ai SLL Manif		% rispetto ai SLL 1991	
	N.	addetti Manuf.	N.	addetti	N.	addetti
Nord-Ovest	59	922.140	42,1%	44,0%	61,5%	47,6%
Nord-Est	65	835.521	45,5%	60,6%	81,3%	82,1%
Centro	60	405.613	44,1%	43,7%	82,2%	74,5%
Mezzogiorno	15	58.960	4,1%	7,2%	50,0%	37,4%
<b>ITALIA</b>	<b>199</b>	<b>2.222.234</b>	<b>25,4%</b>	<b>42,5%</b>	<b>71,3%</b>	<b>60,8%</b>

L'apparato manifatturiero meridionale risulta, pertanto, marginale rispetto al sistema produttivo nazionale e tuttavia, si caratterizza per la presenza di due modelli di industrializzazione ben definiti.

Da un lato il modello riconducibile alla piccola e media imprenditoria, specializzata soprattutto nell'industria del tessile e dell'abbigliamento, nell'industria delle pelli, del cuoio e delle calzature, nonché in misura minore nei prodotti per l'arredamento, alimentari e nell'industria del salotto di Matera-Altamura-Santeramo.

Dall'altra parte il modello tradizionale per il SUD dei grandi impianti (Unità locali con oltre 250 addetti) dell'industria dei mezzi di trasporto ( Termoli-

Melfi-Termini-Imerese-Lanciano), della petrolchimica, gomma e plastica (Popoli-Pisticci-Montalbano Jonico), ma anche dell'industria metallurgica di Taranto , dell'industria meccanica di Aiola, dell'industria delle pelli cuoio e calzature dei SL pugliesi di Castrano e Trifase.

Riassumendo:

- in termini di concentrazione, la zona Nord Orientale dove è presente il maggior numero di distretti industriali ( il 32.7%) seguita dal Centro e da Nord-Ovest (rispettivamente 30% e 29,6%) mentre nel Sud è presente il 7,5%;
- in termini di occupazione la distribuzione è diversa ed esattamente il 41,5% è occupato nei distretti Nord Occidentali, il 37,6% in quelli Nord Orientali, il 18,3% nei distretti del centro ed il 2,7% in quelli del mezzogiorno;
- in termini dimensionali il numero degli addetti compresi tra 50 e 250 sono presenti nei distretti Nord occidentali mentre quelli nord orientali presentano una dimensione più equilibrata.

Una ulteriore analisi potrebbe interessare le singole regioni ma non è questa la sede di studio per particolareggiare anche se ne abbiamo evidenziato le presenze nel capitolo II.

Giova solo ricordare che tutto il nostro territorio sin dal 1878 ha progressivamente marcato la presenza di realtà produttive sempre diverse e nel solo periodo 91-97 sempre più emergenti e competitive.

Diversamente le conclusioni sul triangolo del salotto (NATUZZI). Il distretto nato da un ventennio con un sistema produttivo tipico è oggi caratterizzato da un insieme di imprese specializzate nelle diverse fasi di uno stesso settore dell'industria manifatturiera.

I numeri riassunti nei capitoli precedenti ci hanno portato a dedurre la reale potenza economica delle imprese che ne fanno parte. L'impresa leader della Natuzzi è il più grosso produttore di divani in pelle al mondo, il tasso di crescita delle imprese e dei lavoratori hanno fatto sì che l'intera area fosse presa come esempio di sviluppo.

Il triangolo del salotto ha avuto uno sviluppo fulmineo ed alcune fasi del 'ciclo di vita' di un normale distretto sono state superate senza alcun problema e quasi naturalmente.

Alla base vi è, dunque, il sistema della GEMMAZIONE cioè la ricerca di posizioni professionali più appetibili ed adatte alle capacità del singolo e lo spirito emulativo costruttivo che favoriscono il fenomeno della proliferazione delle imprese.

Imprese artigianali ( falegnami, tappezzeri) hanno contribuito alla trasmissione delle informazioni sul processo produttivo dell'azienda permettendo la creazione di una cultura d'impresa e di un'atmosfera industriale.

Gli addetti agricoli (operai, impiegati) hanno imparato a gestire i processi produttivi ed i collegamenti con i mercati esteri ed un po' alla volta si sono evoluti trasformandosi in lavoratori autonomi che hanno iniziato a produrre in proprio con le tecniche apprese nella fabbrica.

Nota negativa per la P.A. che è rimasta, dopo il finanziamento, quasi all'oscuro dell'evolversi del fenomeno quasi ignara e del pari i sindacati sicuramente lontani da una realtà che non presentava grossi numeri e che inizialmente non presentava nemmeno grossi introiti.

La fase lavorativa caratterizzante risulta quella della specializzazione del lavoro fra le imprese con sviluppo di una adeguata cooperazione tra gli agenti dell'area.

La stessa presenza di piccole imprese che ruotano, quale indotto e supporto, intorno ad una o più imprese di grandi dimensioni viene definita Area Sistema Integrata che altro non è che la seconda fase del ciclo di vita di un distretto industriale.

La crescita del gruppo si è realizzata attraverso una verticalizzazione delle stesse imprese che è servita soprattutto per potenziare il servizio Clienti,

riducendo i tempi di consegna e per adattare il sistema JUST IN TIME alla produzione.

In considerazione finale dal 2000 il gruppo ha prodotto 30.000 sedute al giorno dove il mercato internazionale ha assorbito il 95% della produzione mentre il 5% è stato assorbito dal mercato nazionale.

Attivi i corsi di formazione che hanno comportato l'ulteriore assunzione del 40% dei frequentanti col rimanente 60% competente per autodeterminarsi in autonomi lavoratori indotti.

I dati sono riportati opportunamente in tabella 12.

	A REGIME					
	DIRETTI	INDIRETTI				TOTALE
NUMERO ADDETTI	1.980	1.520				3.500
NUMERO DIVANI PRODOTTI AL GIORNO						2.100

	Valori in Miliardi					
	1995	1996	1997	1998	1999	MEDIA
FATTURATO/VALORE DELLA PRODUZIONE	768	782	977	995	1.014	907
COSTI TITOTALI	490	511	631	643	651	585
PROFITTI LORDI	278	271	346	352	363	322
PROFITTI UNITARI IN LIRE						613.333
TASSO DI CRESCITA DELLA PRODUZIONE		2%	25%	2%	2%	
COSTO PER ADDETTO DIRETTO						247.474.747
RICAVO PER ADDETTO DIRETTO						387.878.788
COSTO /DIPENDENTE						140.000.000
RICAVO / DIPENDENTE						219.428.571

## **BIBLIOGRAFIA**

ALTIERI G., BELUSSI F., OTIERI C., “Il distretto industriale dell’ imbottito localizzato nell’ area Matera, Altamura, Santeramo”, 1998.

ANASTASIA B., CORO’ G., “Evoluzione di un’ economia regionale” 1996.

BACULO L., “Impresa forte. politica debole”, 1994.

BECATTINI G., I distretti industriali nel dibattito dell’ economia italiana, “Mercato e forze locali”, 1987.

BECATTINI G., “Note economiche”, 1989.

BECATTINI G., “Distretti industriali e made in Italy”, 1998.

BECATTINI G., “Il distretto industriale come ambiente creativo”, 1989.

BECATTINI G., RULLANI E., “Economia e politica industriale”, Sistema locale e mercato globale, 1993.

BELLANDI M., Distretti industriali e cambiamento economico locale, Rosenberg.

BRUSCO S., “I distretti industriali italiani”, 1997.

BRUSCO S., “Piccole imprese e distretti industriali”, 1989.

CAZZI B., “Meridionalismo critico: scritti sulla questione meridionale”, 1998.

CAMAGNI R., “Economia e politica industriale”, 1989.

Camera di Commercio, Matera.

Camera di Commercio, Bari.

CONTI S., “L’ acquisizione della conoscenza come processo localizzato”,  
Sviluppo locale, 1997.

CORO’ G., “Percorsi evolutivi e nuovi sistemi di governance nei distretti  
industriali, Convegno IRES Veneto, 1997.

CORO’ G., GRANDINETTI R., “Evolutionary patterns of italian industrial  
distrects”, 1999.

GOTTARDI G., “I distretti industriali”, 1997.

HUBER G., “Organitonal learning: the contributing processes and the  
literatures”, 1991.

LOMBARDI M., “L’ evoluzione del distretto industriale come sistema  
informativo”, 1994.

LOMI A., LORENZONI G., “Impresa guida e organizzazione a rete”, 1992.

LUINI L., “Economia dell’ informazione: mercato, tecnologia e  
organizzazione”, 1989.

MISTRI M., “Distretti industriali e mercato unico europeo”, 1994.

MOLINARI G., “Sole a Mezzogiorno”, rivista di politica economica, 1998.

PAOLAZZI L., “Il Sole 24 Ore”, 1997.

PELOSI A. – COTESTA V., La fiat a Melfi, Paper, Dipartimento Sc. Economiche Università Salerno, 2000

PELOSI A. – PELOSI B., Sviluppo locale nel Lagonegrese, Working Paper, Dipartimento Sc. Economiche Università Salerno, 1995

PIERACCIONI E., “Distretti Imprenditoriali”, 1995.

Regione Basilicata, “Programma regionale di sviluppo 1998 – 2000”.

RULLANI E., “Contesti e varietà nell’ economia d’ impresa”, 1996.

RULLANI E., VACCA S., “Il nuovo ruolo della internazionalizzazione delle imprese”, Economia e politica industriale, 1983.

SABA A., “Il modello italiano. La specializzazione flessibile e i distretti industriali”, 1995.

SILVESTRINI S., “I rapporti di subfornitura tra imprese: dalla complementarità produttiva al coordinamento controllato”, 1989.

SCHICCI N., International business linkages – the case of Italy“, 1994.

SVIMEZ, “Rapporto 1999 sull’ economia del Mezzogiorno”.

VARNALD R., “Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema”, 1997.

VICARI S., “L’ impresa vivente”, 1991.

## **APPENDICI**

**Legge 317/ 91**

numerata dalla pag 1 alla pag. 27

## **Proposta di legge Regionale**

numerata dalla pag 1 alla pag. 13