



Istituto di Studi per la Direzione e Gestione di Impresa

XIII MASTER MLD  
2005/2006

I DISTRETTI DEL MEZZOGIORNO

di

Fontana Silvana  
Garofalo Ivana  
Ingicco Carlo  
Pugliese Rosa  
Sandullo Simona  
Valanzano Nicoletta

## INDICE

INTRODUZIONE.....	pg
<b>CAP 1</b>	<b>Definizione e caratteristiche del distretto.....</b>
<b>CAP 2</b>	<b>Come sono nati i distretti nel Mezzogiorno: fattori di successo ed insuccesso....pg</b>
2.1	<i>Lo sviluppo dei distretti del Mezzogiorno: Brevi cenni storici.....</i>
<b>CAP 3</b>	<b>I Distretti del Mezzogiorno.....</b>
3.1	<i>Il “Triangolo del Salotto”.....</i>
3.2	<i>Il polo calzaturiero aversano.....</i>
3.3	<i>La corsetteria di Lavello.....</i>
3.4	<i>Il TAC del tacco.....</i>
3.5	<i>Il distretto barlettano delle calzature.....</i>
3.6	<i>L’abbigliamento della Puglia centrale.....</i>
3.7	<i>La percezione del fenomeno “distretto” dei piccoli e medi imprenditori in Campania, il caso di S. Giuseppe vesuviano e Solofra.....</i>
3.8	<i>Il distretto industriale di Solofra.....</i>
CONCLUSIONI.....	
Bibliografia.....	

## INTRODUZIONE

“Il destino del Mezzogiorno è affidato oggi ad un esercizio più consapevole ed alla diffusione di una volontà pubblica differente rispetto al passato,(...) il Mezzogiorno non è soltanto sinonimo di illegalità, assistenzialismo e scarsa imprenditorialità, oggi esso si presenta in una nuova posizione che occupa spesso casi di successo e realtà interessanti sebbene permangano fattori di arretratezza e di non-sviluppo. Dove l’insuccesso esiste o ha dato vita a fenomeni allarmanti non bisogna guardare al distretto come allo strumento che risolve tutti i problemi: un uso non appropriato di questo strumento potrebbe determinare fattori distorsivi specie dove il processo non è spontaneo”.<sup>1</sup>

Se guardiamo alla storia dei distretti, notiamo come a partire dal secondo dopoguerra sia cresciuta l’industria manifatturiera: la parte distrettuale del nostro sistema industriale dimostra una vitalità maggiore rispetto al resto: è l’ *effetto distretto*. Il nostro paese ha tanti distretti che rivestono un ruolo fondamentale per la nostra economia ma nel contempo sono causa e ritardo dell’evoluzione economica del paese perché legati al settore manifatturiero e poco alle nuove pretese tecnologiche.

Ma anche al Sud qualcosa c’è stato: considerare fenomeni di successo, spesso ritenuti casi di assoluta eccezionalità, perché paragonati al “resto”, è sicuramente un approccio sbagliato.

Un’attenta analisi dei distretti del Mezzogiorno dovrebbe partire non dal confronto ma dall’esistente: quanti distretti esistono nel Mezzogiorno? Possono questi distretti essere definiti tali? Quali sono state le condizioni socio-culturali che hanno favorito lo sviluppo?

Su molti distretti del cosiddetto *Made in Italy*, esistono molte informazioni, per il Sud le cose sono un po’ diverse: la storia di questi distretti è molto interessante: da una lato c’è un chiaro collegamento al passato e ad un’antica tradizione artigiana, dall’altro si assiste ad una loro nascita “indipendente” dal passato.

In tutti i casi possiamo però identificare delle caratteristiche comuni: l’uscita dal mercato locale e conseguente internazionalizzazione, la nascita di una filiera produttiva e conseguente divisione delle fasi di lavorazione del prodotto finale, la capacità di giocare sui fattori di prezzo e non-prezzo diventando altamente competitivi, la qualità del prodotto, l’interazione tra l’impresa nella sua totalità e le istituzioni locali (anche se in molti casi questo tipo di interazione è ancora allo stato embrionale).<sup>2</sup>

Una logica distrettuale applicata allo studio e all’individuazione di opportune misure di politica economica per tutto il Mezzogiorno dovrebbe essere finalizzata a *misurare* i distretti, cioè verificare in

---

<sup>1</sup>Cfr. Bubbico F. (2000), pg 29.

<sup>2</sup> I distretti sono molto diversi per dimensione e per caratteristiche. L’organizzazione dei distretti è in alcuni casi basata su un elevato numero di imprese piccole, mentre in altri casi sono chiaramente emerse imprese leader.

quali territori esistano saperi, capitali e concentrazioni di imprese, individuare i distretti che già esistono, individuare distretti che si stanno formando e seguirne lo sviluppo.<sup>3</sup>

E' possibile individuare, oltre a quelli del *Made in Italy*, non pochi distretti del Mezzogiorno a vocazione non solo prettamente "industriale": distretti turistici, centri logico-distributivi, industria avionica, meccanica-componentistica ecc.

Tra queste molti sono, per così dire, distretti incompleti, territori su cui esistono forti componenti e risorse ma ne mancano altre. Misurare queste realtà significa favorirne un autoriconoscimento ed un riconoscimento sia "all'esterno" sia "all'interno" del sistema.

Un Programma flessibile di azioni integrate diventa quindi un solido strumento operativo: un distretto nasce e cresce solo lì dove le condizioni socio-politiche lo permettono. Con ciò si vuole sottolineare che non è importante identificare solo ciò che si vuol fare, ma anche il chi e il come lo si deve fare. Una buona *Governance* per politica di sviluppo locale e dei distretti è fondamentale, il creare un consenso comune e condivisibile tra tutti gli attori locali; forse è proprio ciò che manca al Sud o, per lo meno, è difficile realizzarlo!

---

<sup>3</sup> In termini generali appare del massimo interesse leggere il territorio del Sud utilizzando "matrici luoghi-settori", come suggerisce Becattini. (Cfr. Becattini G., 2001).

## CAP 1 Definizione e caratteristiche del distretto

Il distretto è un sistema “definito” geograficamente, composto da un alto numero di imprese, piccole o molto piccole, impegnate in diverse fasi e in differenti modi nella produzione di un prodotto omogeneo.<sup>4</sup> Alla base del distretto esiste un sistema socio-economico integrato, il quale si riproduce in continuazione con tutte le proprie caratteristiche culturali, sociali ed economiche e che affonda spesso le proprie radici nella storia di un territorio.

Dall'analisi condotta sui distretti è stato possibile individuare delle caratteristiche comuni, caratteristiche difficilmente riproducibili da un contesto all'altro, ma che hanno rappresentato in molti casi fenomeni di successo: l'essere altamente adattabili al contesto e all'innovazione, avere la capacità di soddisfare una domanda sempre mutevole, fornire un supporto costante ai ripetuti adattamenti, ha portato ad un alto grado di sviluppo di conoscenze e capacità specializzate che hanno contraddistinto i distretti per un tipo di specializzazione “flessibile” e ne hanno garantito il grado di successo.<sup>5</sup>

Se queste caratteristiche possono costituire in linea generale la base per la definizione di un modello ideale di distretto, dobbiamo tuttavia sottolineare che, nonostante i tratti comuni, esistono delle profonde differenze che influiscono notevolmente sul successo o l'insuccesso di un distretto.

Pensare a condizioni ideali di replicabilità di un successo non ha chiaramente senso: se è pur vero che in determinati luoghi si siano verificati fenomeni di sviluppo del tutto equivalenti, ciò non vuol dire che in tutti i contesti sia possibile che l'interazione tra condizioni locali e cambiamenti nei processi economici e sociali, possa favorire processi di sviluppo spontanei creando distretti o facendo sistema.

Nel caso dell'esperienza italiana una componente importante sembra essere stata una forte volontà imprenditoriale locale, spesso rafforzata da un solido back-ground personale nei settori commerciali, manifatturieri e della mezzadria: la flessibilità, la capacità di utilizzo delle risorse e strutture sociali, la capacità di mantenere una certa coesione anche quando i ruoli cambiavano continuamente sono stati elementi fondamentali affinché un distretto funzionasse e potesse svilupparsi.

Le relazioni comunitarie giocano, assieme ad altri fattori politici e culturali, un ruolo importante nel preservare il consenso “locale” e dei valori comuni che promuovono un *trait d'union* sociale. “La nozione di distretto industriale esprime una valenza di natura immateriale, che costituisce lo strumento per animare ulteriormente un territorio variamente fertilizzato”.<sup>6</sup> E' chiaro che all'interno di un territorio l'unicità ed identità di ogni specifica componente della filiera produttiva non viene annullata;

---

<sup>4</sup> Spesso non esiste una delimitazione geografica specifica per i distretti: esistono piccole e medie imprese che si autorganizzano anche al di fuori del proprio ambito territoriale creando delle strutture di relazioni a rete che prescindono dalla vicinanza spaziale, allargando la maglia di relazioni. (Cfr Viesti G. 2001)

<sup>5</sup> La capacità di riconversione, di innovazione del prodotto, la capacità di diversificazione produttiva, rendono sempre più desiderabile e possibile una tendenza verso la plurisetorialità dei distretti, nel cui ambito siano comunque ricostruibili filiere di specializzazione.

<sup>6</sup>Cfr. Bubbico F. (2001), pg 29.

la volontà di fare sistema e fare squadra nell'ottica di un obiettivo comune deve essere inevitabilmente accresciuta nel perseguimento di un volontà condivisa.

Ciò probabilmente non si è verificato con la stessa facilità e frequenza nel Sud-Italia.

## **CAP 2. Come sono nati i distretti nel Mezzogiorno: fattori di successo ed insuccesso.**

Lo sviluppo dei Distretti Industriali nel Mezzogiorno ha inizio nel secondo Novecento, quando si sono venuti a creare dei sistemi geograficamente definiti, per la produzione di beni di consumo finali del *Made in Italy*. Tali attività nel Mezzogiorno non hanno interessato tutte le aree allo stesso modo: in alcune mano a mano che i costi di trasporto diminuivano e il mercato nazionale si integrava sono emerse realtà produttive in grado di polarizzare l'interesse nazionale ed internazionale.

È possibile esemplificare questi concetti, appunto, sulla base delle esperienze storiche dei distretti industriali delle regioni del Sud. Gli elementi che determinano la nascita dei distretti non sono comuni per tutti si basano su percorsi assai differenziati, in cui le specificità locali contano molto. Fondamentale in tutti i distretti meridionali è la disponibilità di risorse umane; anche in questo caso, l'abbondanza del fattore lavoro non rappresenta una discriminante.

Neppure la disponibilità di capitale sembra essere un fattore centrale per spiegare lo sviluppo, a ragione soprattutto della connotazione *labour-intensive* delle produzioni prevalenti nei distretti meridionali. La disponibilità di infrastrutture localizzate, ad esempio di suoli attrezzati per gli insediamenti produttivi, non è, in genere, un fattore positivo rilevante; la maggioranza delle imprese distrettuali nasce al di fuori di aree appositamente attrezzate. La geografia non favorisce certo i distretti meridionali, essendo lontanissimi dai grandi mercati di sbocco; ciononostante, in media oltre i tre quarti delle vendite dei distretti sono in aree extrameridionali: disponibilità e costo del trasporto di merci sono quindi fattori decisivi. Non a caso, la maggioranza dei distretti è localizzata in stretta prossimità alle grandi reti di trasporto ferroviario e soprattutto autostradale. Per diversi distretti è molto importante il ruolo di imprese motrici, quelle cioè che per prime avviano la produzione o realizzano innovazioni di processo o di prodotto decisive, determinando conseguentemente la nascita di fornitori o di concorrenti. Nella maggioranza dei casi l'impresa motrice è locale, anche se non mancano i casi di imprese motrici esogene. Le sorti evolutive delle imprese motrici sono diverse. In talune esperienze le imprese motrici, dopo alcuni anni, scompaiono; in altri casi, invece, non solo non sono scomparse, ma hanno sfruttato il loro vantaggio iniziale per diventare le imprese *leader* del distretto produttivo. In tutti i distretti è possibile riscontrare fitti rapporti produttivi e commerciali fra aziende finali e aziende di fase. In nessuno dei distretti meridionali sono presenti, invece, produttori di macchinario. Questo rappresenta un connotato importante, che li differenzia da molti distretti centro-settentrionali, e sicuramente uno dei punti di maggiore debolezza. Evidentemente, la presenza di attività produttive a valle, pur di notevoli dimensioni, non è sufficiente per attivare "connessioni" a monte. La domanda locale gioca un ruolo assai importante nella nascita e nello sviluppo dei distretti nei modelli della geografia economica. È la dimensione della domanda locale a consentire ai distretti di nascere e poi raggiungere dimensioni tali da scomporre il ciclo produttivo,

acquisire, produrre e diffondere informazione tecnica, esercitare un effetto duraturo sul mercato del lavoro. In tutti distretti meridionali le produzioni sono inizialmente destinate al mercato locale; tuttavia, già dagli anni Cinquanta, con l'unificarsi del mercato nazionale, per il successo dei produttori meridionali diventa fondamentale estendersi al di là del mercato locale. La capacità di esportare è quasi sempre alla radice del successo. Alla base della capacità competitiva dei distretti meridionali vi sono stati diversi fattori in momenti diversi. In tutti i casi, quando le produzioni sono state avviate esse sono riuscite a difendere il proprio mercato locale o ad espandersi su mercati non locali grazie, principalmente ad un vantaggio di costo. Questo è fisiologico: chi inizia a produrre dopo, ha meno conoscenze e meno esperienze sui prodotti, sui mercati, sulle tecnologie; chi produce in aree relativamente arretrate non ha condizioni di contesto favorevoli; chi produce in aree lontane dai grandi bacini di popolazione ha alti costi di trasporto e di comunicazione; chi opera in aree in cui il volume complessivo di produzione è contenuto non si giova, per definizione, di economie distrettuali: non ha fornitori specializzati, non può reperire dirigenti e tecnici esperti. Solo con il tempo ai bassi prezzi si sono affiancati come fattori di competitività elementi di differenziazione e di stile dei prodotti. Le imprese meridionali riescono a praticare prezzi inferiori alla concorrenza grazie ad un minor costo del lavoro.

La capacità competitiva dei distretti meridionali cambia però con il tempo. Man mano che la produzione aumenta, i distretti affiancano progressivamente al costo del lavoro altri fattori in grado di dare loro un vantaggio competitivo, attraverso innovazioni di processo e organizzative. In generale ciò che riduce più i costi totali al di là del costo del lavoro è l'organizzazione della produzione su base distrettuale. L'esistenza dei fornitori, la rete dei trasportatori, l'abitudine a lavorare insieme rende questo vantaggio stabile e difficile da riprodurre. Vi è dunque una complessa dinamica dei fattori competitivi. Non si può certo sostenere che i distretti meridionali abbiano ormai maturato capacità tali da metterli al riparo dalla concorrenza internazionale. In molti casi, però, specie nei distretti più grandi, vi sono interessanti tendenze evolutive in atto. La lezione di queste esperienze, quindi, per tutte le regioni e i paesi in via di sviluppo è una: analizzare la propria situazione di partenza, le risorse e le capacità disponibili, i punti di debolezza; individuare quali sono i tasselli che mancano e cercare, con il tempo, di acquisirli.

Nel momento in cui parliamo di nascita dei distretti quello che non dobbiamo dimenticare è che essa dipende:

- da una minima disponibilità di risorse naturali e di fattori produttivi in loco;
- sono fondamentali le suddette imprese motrici poiché i distretti nascono laddove sono cresciute queste imprese e con il loro sviluppo hanno determinato direttamente o indirettamente la nascita di fornitori, di imitatori di imprese di servizio;
- è necessario che sviluppi una sua capacità competitiva;

-ed è di rilevante importanza la presenza di una forza lavoro secolarizzata e qualificata.

Tenuto conto di questi fattori possiamo affermare senza ombra di dubbio che non è utile pianificare a tavolino la nascita di un distretto, che possono nascere ovunque attraverso però un percorso lungo e difficile, non facilmente pianificabile, in quanto dipende da profonde dinamiche sociali ed economiche, che non possono essere eterodirette.<sup>7</sup>

### 2.1 Lo sviluppo dei distretti del Mezzogiorno: brevi cenni storici

Secondo uno studio condotto da Trigilia nel Mezzogiorno esisterebbero cinque logiche di sviluppo:

- sviluppo diffuso basato sulle PMI manifatturiere (Abruzzo, Molise, Bari, Lecce e Nuoro),
- dinamismo industriale basato sulle PMI in edilizia (Sassari, Catania, Ragusa, Avellino, in parte Bari),
- declino dei polo industriali (Taranto, Matera, Siracusa, Cagliari),
- stagnazione metropolitana (Napoli e Palermo),
- stagnazione periferica (Benevento, Caserta, Salerno, Potenza, Foggia, Calabria, Trapani, Agrigento, Enna, Caltanissetta, Oristano).<sup>8</sup>

Dagli studi condotti si è rilevato che il successo di alcune province meridionali è riconducibile alla tradizione locale, alle limitate tensioni demografiche e al basso tasso di criminalità e soprattutto ad una bassa politico-istituzionale. Se da un lato la fragilità dell'impalcatura industriale meridionale non lascia sperare ad alcun tipo di recupero, l'UE oggi suggerisce un approccio più ottimistico.<sup>9</sup>

Il dibattito che dagli anni Cinquanta fino alla metà degli anni Settanta ha posto in essere la questione della distrettualizzazione nel Mezzogiorno, si imperniava sulla convinzione che esistessero forti differenze tra il Nord ed il Sud e che tali differenze andassero colmate con un tipo di intervento dall'alto, incoerente ed alieno da qualsiasi "legame" con la realtà locale.

Si pensava che il Sud fosse caratterizzato da imprese manifatturiere molto piccole ed inefficienti che operavano per il mercato locale; queste imprese a poco a poco furono soppiantate dalle grandi imprese del Nord che stavano dando vita ad un mercato manifatturiero nazionale.<sup>10</sup> Il fenomeno studiato vedeva il Sud come un sistema produttivo, comprendente piccole imprese che erano in diretta concorrenza con le grandi imprese del Nord, inefficiente.

Gli anni Settanta sono stati caratterizzati da un'ondata di *decentramento*: interi reparti di produzione di grandi stabilimenti vennero chiusi e le attività precedentemente svolte all'interno furono trasferite a piccole imprese spesso situate nelle vicinanze. La grande impresa subdelegava alla piccola impresa la

---

<sup>7</sup> Cfr. Viesti G. (2001)

<sup>8</sup> Cfr. Trigilia C. (1994)

<sup>9</sup> Cfr. Carboni C. (1996)

<sup>10</sup> Fino alla metà degli anni Settanta l'Italia non aveva un mercato nazionale per il manifatturiero.

produzione di beni intermedi per altre unità più grandi, in questo modo anche la piccola impresa allargava la propria sfera di mercato su scala nazionale e indirettamente su quella globale.

Con il successo economico di un certo numero di industrie e di luoghi, andavano nascendo i primi distretti industriali di marshalliana definizione. Becattini ne mise in evidenza, da un lato il ruolo del retroterra culturale a fronte del quale era prosperato il distretto, dall'altro una significativa interazione tra il mercato e le istituzioni che avevano inevitabilmente favorito il processo di sviluppo.

Negli anni Settanta “il Sud ha perso il *treno dei distretti*”.<sup>11</sup> Alcuni studiosi hanno osservato che la mancanza di una solida base socio-culturale, un tipo di industrializzazione calato dall'alto hanno finito per innescare una reazione di inerzia da parte della società locale rispetto al proprio “territorio” e alla loro possibilità di crescita.

Agli inizi degli anni Ottanta con la nascita di nuovi mercati e nuove tecnologie, le piccole imprese erano ora coinvolte in un processo di “ristrutturazione” e cambiamento che richiedeva sicuramente un intervento più incisivo da parte di un “centro” strategico-decisionale che, in alcuni casi, al distretto vero e proprio mancava. La sfida che in quegli anni si andava proponendo non fu recepita ovunque allo stesso modo e, se la creazione di “servizi reali” alle imprese ha avuto successo nell' incoraggiare la crescita in certi contesti, dall'altro questo tipo di politica non è bastata a “trasformare” gruppi di imprese del Sud Italia e, dove non vi erano, crearne di nuove.

Negli anni Ottanta il Sud poteva ancora ambire a collegarsi ai distretti del Nord con il decentramento produttivo o con la delocalizzazione ma si è invece assistito ad un processo imitativo e autoreferenziale rispetto ad un prototipo settentrionale che ha impedito una reinterpretazione di ciò che poteva sviluppare dall' interno.

Negli anni Novanta, con la conclusione dell'intervento straordinario la realtà delle regioni meridionali non evidenziava significativi progressi e i maggiori indicatori socio-economici (nonostante i limiti intrinseci ad alcuni tipi di indicatori di sviluppo) ne svelavano ancora un netto disagio rispetto alle realtà dell'Italia settentrionale. In quest'ottica perde efficacia analitica la stessa logica centralistica di sviluppo che aveva guidato tutti gli interventi di politica economica avviati sul territorio italiano del secondo dopoguerra. Contemporaneamente, nelle realtà meridionali si assiste alla scoperta di una diffusa microimprenditorialità ( spesso sommersa) che svela tutte le potenzialità e il dinamismo connesse alla graduale affermazione di una sorta di “riscatto del territorio”. Nella problematica dello sviluppo il “territorio” si configura per la prima volta come punto di partenza obbligato di qualsiasi azione di sviluppo (sia ad interventi di governance che di government). In tale dibattito l'esaltazione delle cosiddette variabili di contesto e dei fattori immateriali legati al concetto di capitale sociale alimentano la prospettiva dell'affermazione delle precondizioni necessarie alla nascita di realtà distrettuali nel

---

<sup>11</sup> Cfr. Varaldo R.(2001), pg 34

mezzogiorno d'Italia. Ci si chiede se nell'arco di quarant'anni di storia repubblicana si siano affermate realtà distrettuali nelle aree del cosiddetto Mezzogiorno d'Italia e se tali realtà siano sopravvissute alle trasformazioni del mercato nazionale e globale conservando le medesime caratteristiche iniziali. In tal modo, alla luce della netta distinzione che passa tra la realtà delle piccole imprese in generale e la realtà dei distretti industriali, (in quanto le prime si caratterizzano solo per le loro ridotte dimensioni e non in quanto parte di un contesto territoriale specifico), attraverso una ricerca di Sforzi volta ad individuare la quota di occupazione manifatturiera assorbita dai sistemi locali di impiego, si valuta il peso dei distretti industriali nell'economia italiana nell'arco temporale che va dagli anni Cinquanta agli anni Novanta. Lo studioso utilizzando i dati sul pendolarismo nel territorio italiano del censimento del 1981, suddivide il territorio nazionale in "aree del mercato del lavoro locale", in particolare un' area del mercato del lavoro locale si caratterizza sulla base del rapporto tra abitazione e posto di lavoro di coloro che vi risiedono e vi lavorano, esso costituisce un sistema in qualche modo autocontenuto in cui i lavoratori che vi abitano e lavorano sono la grande maggioranza della popolazione. Secondo l'autore della ricerca tale sistema locale identifica lo schema tempo-spazio della vita quotidiana per la popolazione residente ove si innesta gran parte delle relazioni sociali ed economiche. In tal modo all'interno dei 955 sistemi locali individuati nel 1981 si evidenzia la presenza di 161 aree di industrializzazione leggera la cui struttura sociale ed economica può essere considerata l'habitat dei distretti industriali (assorbendo tra l'altro il 19,50% di tutti i lavoratori dell'industria manifatturiera italiana) e fra queste aree di industrializzazione leggera Sforzi individuerà ben 61 distretti industriali (con 8,6% di tutta l'occupazione manifatturiera). A distanza di dieci anni circa lo studioso in collaborazione con l'ISTAT, utilizzando i dati del censimento della popolazione e del censimento industriale del 1991, ripete l'indagine individuando 199 realtà distrettuali diffuse sul territorio italiano che complessivamente assorbono il 42,5 % della occupazione manifatturiera nazionale. Attraverso una particolare classificazione delle attività economiche si rendono comparabili al massimo livello di disaggregazione possibile i risultati dei cinque censimenti realizzati fra il 1951 e il 1991, lo studioso utilizzando una soglia dimensionale fissata a 100 addetti per l'identificazione della piccola e media intesa (soglia più prossima alla soglia di 250 addetti fissata dall'Unione europea) individua nell'arco di una serie storica i sistemi locali dotati di una struttura produttiva tipica delle realtà distrettuali. In questa serie storica dal 1951 al 1991 la realtà distrettuale nazionale cambia dal punto di vista numerico e presenta un andamento dinamico anche della distribuzione geografica sul territorio nazionale. Nel 1951 i distretti censiti con la soglia dei 100 addetti, come emerge dalla cartina G1\*\*\* animano l'intero territorio nazionale e compaiono numerose realtà distrettuali anche nelle regioni meridionali. Le realtà distrettuali meridionali si caratterizzavano per una forte vocazione artigianale e si proiettavano in un mercato esclusivamente locale; successivamente, precisamente negli anni Sessanta, le trasformazioni del mercato nazionale segneranno il graduale declino di tali realtà, come emerge dalla cartina G2. Così già nel censimento del 1971 (G2\*\*\*) la cartina

fotografa una diversa distribuzione territoriale dei distretti che si caratterizza per una marcata concentrazione territoriale dei distretti nelle aree del Nord-Est e del Centro dell'Italia. La realtà della mappa distrettuale nazionale che emerge dall'analisi del censimento del 1991 G4 mostrerà la prevalenza di realtà distrettuali collocate nelle aree del Nord-Est dell'Italia, in Lombardia, in Piemonte e nel Centro lungo la fascia adriatica, e sempre nel censimento industriale del 1991 ricompariranno, dopo circa un ventennio, dodici realtà distrettuali collocate nelle regioni dell'Italia meridionale. Nella prospettiva incerta di un futuro dei distretti del Mezzogiorno emerge un possibile riscatto del "territorio" e delle potenzialità di sviluppo endogeno ad esso connesso, in tal modo si impone una riflessione obbligata circa il ripensamento della logica degli interventi di politica economica a tutti gli attuali livelli di governo comunitario, nazionale e locale .

### **CAP 3 I distretti del Mezzogiorno**

Nella considerazione delle singole realtà distrettuali del Sud si esamina sinteticamente l'incerta parabola di sviluppo dei distretti di: il "Triangolo del Salotto", il polo calzaturiero aversano, la corsetteria di Lavello, il TAC del tacco, il distretto barlettano e l'abbigliamento della Puglia centrale, S. Giuseppe vesuviano, Solofra.

#### *3.1 Il "Triangolo del salotto"*

Il triangolo del salotto di Matera-Altamura-Santeramo si colloca tra le più importanti realtà produttive del Mezzogiorno, ed occupa una posizione di rilievo tra i distretti che meglio hanno saputo fronteggiare le sfide poste da una logica competitiva non più limitata dai confini geografici. Il distretto del salotto delle Murge nasce sul finire degli anni '60 grazie alla felice intuizione di Pasquale Natuzzi, che individua la forte potenzialità di un'area già dedita alla produzione artigianale di divani e poltrone. Cresciuto sotto lo stimolo di un'imprenditorie volitivo e tenace, il distretto ha saputo conquistare la leadership di mercato nel settore del mobile imbottito. Il successo del distretto del salotto in realtà è stato quello di aver innescato un processo di emancipazione delle imprese locali che va ben oltre un "semplice" rapporto di subfornitura nei confronti dell'impresa leader. Facendo tesoro dell'esperienza maturata in anni di collaborazione, alcuni imprenditori locali hanno rielaborato il "Modello Natuzzi", adeguandolo alle caratteristiche produttive delle loro aziende, ed apportando le eventuali modifiche, dettate da esigenze di differenziazione. L'azienda Calia Salotti di Matera (45 milioni di € di fatturato), e la Nicoletti, sempre di Matera (75 milioni di € di fatturato) sono oggi imprese solide e vitali, che hanno saputo ritagliarsi un loro spazio di

mercato, amplificando sul territorio il potenziale di sviluppo, non più solo limitato alle esternalità positive generate dal distretto. Gli elementi che hanno agevolato il processo di trasformazione di una realtà artigianale in un complesso produttivo integrato e fortemente innovativo possono essere ricondotti:

1-All'adozione di una strategia di mercato di "nicchia", orientata alla creazione di un divano in pelle dal prezzo economico che si posizionava tradizionalmente nella fascia alta di mercato. L'innovazione di prodotto ha interpretato ed anticipato il bisogno del consumatore medio che si configura nei nuovi modelli e stile di vita dell'abitazione. Ciò ha consentito la conquista di una fascia di mercato fortemente caratterizzata, costituita da famiglie con un livello di reddito medio - basso . I prodotti del distretto sono oggi esportati in tutto il mondo.

2-Alla definizione di un modello organizzativo che coniuga elementi di standardizzazione con elementi di flessibilità, teso a conservare l'aspetto artigianale che caratterizza comunque la produzione dei divani. Questo ha favorito nel tempo la sopravvivenza dei laboratori che lavorano i tessuti e le pelli e di quelli specializzati nella lavorazione dei fusti in legno, materiale alla base della struttura del divano.

3-Ad un forte orientamento tecnologico delle aziende "leader", che agevola la riduzione dei tempi e dei costi legati all'attività produttiva. I nuovi stabilimenti sorti sul territorio lucano si pongono all'avanguardia per tecniche di produzione e macchinari utilizzati per il taglio delle pelli.

Il Triangolo del salotto ha un riconoscimento internazionale e locale, i rapporti fra le imprese dell'area Matera, Altamura, Santeramo suoni buoni persistono però dei problemi strutturali come la difficile realizzazione di un raccordo veloce con l'autostrada Bologna- Taranto, gli inadeguati collegamenti ferroviari e ciò che più conta le modeste politiche di sviluppo locale concentrate in particolare sul versante lucano.

### *3.2 Il polo calzaturiero aversano*

Il polo calzaturiero aversano insiste in un'area che, a fronte di una estensione territoriale pari al 4,4% della superficie provinciale (Caserta), presenta un'alta densità abitativa, pari al 19,8% della popolazione provinciale.

Si tratta di un'area cresciuta in modo disordinato, assai congestionata, caratterizzata da una forte presenza della criminalità organizzata e dalla lacerazione del tessuto sociale, istituzionale ed economico,

come dimostrano diversi indicatori (basso tasso di scolarità, evasione fiscale, scarsa presenza delle istituzioni e sfiducia nel loro operato), e nell'ambito della quale, tuttavia, il sistema calzaturiero rappresenta, per molti, l'unica occasione di lavoro, nonché una realtà in grado di diffondere cultura imprenditoriale e unico baluardo contro il pieno controllo del territorio da parte della criminalità organizzata.

Il polo aversano ruota principalmente attorno ad un centro urbano di servizi (Aversa), ad alcune aree industrializzate (Carinara e Teverola), ad alcuni centri urbani di natura residenziale (Lusciano, Sant'Arpino); vi sono poi altre realtà urbane, caratterizzate da un forte disagio sociale e che però non sono centrali nel sistema produttivo.

Il polo aversano si sviluppa a partire dal secondo dopoguerra, benché una tradizione calzaturiera fosse già presente nell'area, specie per quel che riguardava la chiodatura di scarpe militari. È da quel periodo, infatti, che comincia la delocalizzazione di aziende del settore dal centro di Napoli verso aree più idonee ad accogliere quel tipo di produzione. Da questo punto di vista l'area aversana, a carattere prettamente rurale, presentava ampia disponibilità di spazi. Ed infatti, negli anni '50, l'occupazione ad Aversa nel settore calzaturiero cresce del 45,5%, mentre l'indice di specializzazione passa al 4,7. Gli anni '60 sono quelli dell'industrializzazione del Mezzogiorno e della creazione delle aree ASI. In questo periodo è la nuova area industriale di Carinara che vede la crescita degli addetti al settore calzaturiero del 90%, con un indice di specializzazione che raggiunge il suo massimo (quota 5) nel 1971. Negli anni '70 prosegue il processo di delocalizzazione dai centri urbani. Molti calzaturifici operanti a Orta di Atella e Sant'Arpino, ad esempio, rappresentano imprese operanti in precedenza a Napoli. Negli anni '80, infine si consolida l'immagine del polo che occupa ormai il 65% degli occupazione calzaturiera provinciale, con una dimensione media aziendale in crescita e pari a 5,5 addetti per unità locale.

Nel polo aversano si producono soprattutto scarpe da uomo, sia civili che militari. La qualità molto diversificata, coesistendo accanto a produzioni di elevata qualità (commercializzate soprattutto con marchi dei distributori), produzioni di qualità medio bassa che vengono commercializzate anche in proprio. La quota di fatturato rivolta all'export non assume un rilievo significativo, e ciò rappresenta, insieme alla natura prettamente produttiva, un evidente punto di debolezza del sistema, che non riesce ad avvalersi di un anello fondamentale della catena del valore, quello della commercializzazione.

La produzione si svolge prevalentemente all'interno dei laboratori anche se non è irrilevante la quota di attività che si svolgono a domicilio (si tratta in particolare delle attività che riguardano il taglio e la realizzazione della tomaia e l'orlatura). Le materie vengono acquistate sia localmente che in altre regioni, specie per quanto riguarda le pelli, acquistate soprattutto nelle marche da grossisti locali che le rivendono spesso anche a credito, svolgendo in tal modo anche una funzione di finanziamento della produzione. Il sistema è caratterizzato da una produttività per addetto piuttosto bassa, anche perché la

necessità di un continuo adeguamento dei modelli alle esigenze del mercato, impone la realizzazione di serie corte e quindi l'impossibilità di realizzare più efficienti economie di scala.

Uno dei limiti alla crescita del sistema aversano è individuato dal alcuni anche nella bassa qualificazione del capitale umano, laddove capacità imprenditoriale, attitudine all'innovazione, attenzione al mercato, rappresentano sono condizioni fondamentali per il successo, anche se tale problema non sembra essere avvertito dalle imprese locali. Il costo del lavoro rappresenta una delle voci di costo maggiori per le imprese, specie ove si consideri la bassa produttività per addetto. A ciò si fa fronte mediante il ricorso al sommerso, che assume varie forme: alcuni lavoratori, infatti, non sono registrati, altri fanno lavoro straordinario non pagato, lavorano anche nei giorni festivi, percepiscono una paga minore rispetto a quanto dichiarato ecc.. Alcune aziende lamentano inoltre una scarsa fedeltà dei lavoratori, i quali a fine giornata vanno a lavorare presso altre imprese irregolari.

### *3.3 La corsetteria di Lavello.*

Il sistema produttivo che insiste nel quadrilatero Lavello-Melfi-Venosa-Ginestra (nell'ambito del quale il territorio di Lavello vede la concentrazione dell'80% delle imprese e dell'85% degli addetti operanti nel settore della corsetteria lucana), specializzato nella produzione di biancheria intima, rappresenta un caso esemplare di come anche nel Mezzogiorno d'Italia possano aver luogo processi endogeni di sviluppo, pur in assenza di preesistenti specificità legate ai settori interessati da quei processi.

Fino ai primi anni '80, infatti, Lavello non mostra realtà imprenditoriali significative, né particolari vantaggi localizzativi di tipo infrastrutturale o di disponibilità di materie prime.

Il terremoto del novembre del 1980, che distrusse intere zone della Campania e della Basilicata, rappresenta per questo territorio l'occasione e la spinta per mettere in moto un processo di cambiamento che vede coinvolti, assieme alle istituzioni, associazioni, enti e in definitiva, attraverso essi, la popolazione etc.; lo spirito di collaborazione che si instaura in quel periodo trova le sue radici in una comunanza di valori, senso di appartenenza e risorse identitarie tra i protagonisti della nascita del polo produttivo lavellese.

La necessità delle grandi imprese di delocalizzare i processi produttivi in zone con ampia disponibilità di manodopera a basso costo, bassa conflittualità sociale, flessibilità (necessità che proprio agli inizi degli anni '80 comincia a farsi più pressante), rende il momento particolarmente propizio per l'avvio nel territorio lavellese dell'attività tessile. L'opportunità è offerta dalla necessità di un grande azienda tessile modenese di esternalizzare parte della produzione di reggiseni. Sotto la tenace volontà del segretario della locale CNA si costituisce un consorzio di laboratori tessili (tale consorzio, in realtà,

serviva a dare credibilità ad un sistema artigianale che non aveva alcuna significativa esperienza in quel campo) al quale vengono affidate le prime commesse, a seguito di un breve periodo di tirocinio svolto da lavoratrici lavellesi nella fabbrica modenese. Dopo qualche mese dalla nascita dei primi laboratori nascono nuove unità produttive, favorite dallo stesso committente che mira in tal modo a ridurre i rischi per la produzione in caso di conflitto con qualche subfornitore, nonché a mantenere un controllo più efficiente su unità produttive di piccole dimensioni. Il capitale fisico delle nuove imprese (tranne gli immobili) è di proprietà del committente che, a fronte di una cessione gratuita dei macchinari, si assicura l'esclusiva della lavorazione.

La forte spinta alla cooperazione che aveva reso possibile la nascita e la crescita del polo lavellese comincia tuttavia ad incrinarsi sempre di più contestualmente alla nascita di nuove unità produttive, percepite, da un certo momento in poi, come concorrenti. Questo fattore, tuttavia, insieme ad altri due contribuirà in modo decisivo all'affermazione della corsetteria di Lavello come polo tessile autonomo. Gli altri due fattori sono rappresentati, il primo, dal passaggio dalla mono alla pluricommitenza, che si avvia quando i laboratori lavellesi accettano di eseguire lavori anche per un'altra azienda modenese. Questo comporta la crescita delle imprese di Lavello: dal punto di vista tecnico, infatti, la maggior qualità richiesta dal nuovo committente consente alle imprese lavellesi di acquisire le cognizioni necessarie alla realizzazione di prodotti di più alta qualità, sebbene debba sottolinearsi come solo tre imprese riescano in questa prima fase a soddisfare le esigenze del nuovo committente, confermando con ciò il fatto che, probabilmente, se ci fosse stato fin dall'inizio un contatto con aziende posizionate su segmenti di mercato più alti, non ci sarebbe stato la proliferazione di laboratori che hanno dato poi vita al polo lavellese. Dal punto di vista "strutturale" il nuovo contatto consente inoltre alle imprese lavellesi l'allentamento dei vincoli della monocommitenza (e quindi dei limiti insiti nella stessa) nonché una maggior forza contrattuale tale da consentire profitti maggiori (in realtà nella prima fase i profitti non crescono perché i prezzi maggiori praticati dai laboratori lavellesi sono compensati da una minor quantità prodotta, a causa del maggior tempo richiesto per realizzare produzioni di più alta qualità). Il secondo fattore decisivo per l'affermazione della corsetteria di Lavello come autonomo polo tessile è rappresentato dall'iniziativa di due imprenditori che, insieme ad un terzo imprenditore modenese, chiedono, attraverso la L. 44/1986 un finanziamento per la realizzazione di un nuovo stabilimento. L'obiettivo è il passaggio dalla committenza all'integrale realizzazione del prodotto, dall'ideazione all'etichettatura e quindi, in definitiva, il mercato finale. Tale scelta, resa nota solo a finanziamento ottenuto, è interpretata come una sorta di tradimento dagli altri laboratori del consorzio, i quali, peraltro, da tempo discutevano dell'opportunità di fare il salto verso il mercato finale però in forma associata. Tale "tradimento", tuttavia, accelera un processo di riorganizzazione complessiva del polo: alcuni laboratori continuano infatti l'attività in conto terzi, altri passano invece, anch'essi, alla produzione in conto proprio. Viene inoltre sperimentata una nuova forma di cooperazione mediante la

confluenza di alcuni laboratori di una nuova società di commercializzazione, la "Imagine" che attribuisce un marchio proprio ai prodotti, e di cui i laboratori aderenti sono al contempo soci e subfornitori.

Il sistema produttivo lavellese presenta oggi i germi del distretto ove si consideri che, benché il 95% delle stoffe e delle materie prime venga acquistato al Nord, vi è un certo fermento per quanto riguarda le imprese dell'indotto della corsetteria (riparazione macchine per cucire, scatolifici, imprese sussidiarie di commercializzazione), sebbene il loro numero sia ancora esiguo.

Le punte di eccellenza del polo lavellese sono rappresentate dalle imprese finali (in numero di cinque; dati aggiornati al 2000); vi sono poi 38 imprese produttrici in conto terzi (dati del 2000), che producono o per imprese finali interne al polo lucano, o per imprese esterne ad esso od anche, in alcuni casi, per entrambe. Non va poi trascurato il lavoro a domicilio svolto da lavoratrici lavellesi specializzate nella pulitura e nella microfinitura dei reggiseni, che, sebbene spesso sfugga alle statistiche ufficiali, è notevole potendo arrivare anche a 8/10.000 reggiseni al mese ripuliti.

Alla data del censimento economico del 1981, ossia a solo un biennio dallo start-up operativo delle prime imprese, nella cittadina lucana si contavano solo 33 unità locali, con 33 addetti, operanti nel settore tessile-abbigliamento'; dunque, una densità del tutto irrisoria: appena 2,7 occupati per ogni 1000 abitanti residenti. Il settore abbigliamento era animato in quegli anni esclusivamente da qualche residua attività sartoriale e da qualche tappezziere, ossia da sparute iniziative marginali tutte rigidamente confinate entro il perimetro dell'artigianato puro e negli asfittici circuiti della minuta domanda comunale.

Nel 1991, gli addetti al settore tessile-abbigliamento schizzano a 177 unità, pari a una densità di 13,4 occupati ogni 1000 abitanti, e nel 1996 arrivano a 277 lavoratori, ossia più di 20 addetti ogni 1000 lavellesi contro i circa 11 a livello nazionale.

Sono i laboratori di reggiseni a guidare tale crescita, specie negli anni novanta. Infatti, le unità operative nel comparto della biancheria personale lavellese passano nel periodo intercensuario 1991-96 da 19 a 30 (+58%), fino a contare, nelle sole attività della corsetteria, 45 imprese nel 1999. Sul versante occupazionale gli addetti al settore sono 145 nel 1991, 206 dopo soli 5 anni (+42%) e, secondo le stime della Cna locale, ben 305 nel 1999. Dunque, nel giro di soli otto anni la corsetteria lavellese sperimenta più che un raddoppio delle proprie unità produttive e degli addetti, collocandosi tra i poli manifatturieri locali più dinamici dell'intero Mezzogiorno.

L'evoluzione positiva del comparto risulta peraltro in netta controtendenza rispetto alle dinamiche nazionali e meridionali: la produzione di biancheria intima sembra essere investita, infatti, durante gli anni novanta, da un consistente processo di ristrutturazione che implica la perdita in un solo quinquennio di 1020 unità locali al Centro-nord (-33,2%) e di 196 nel Mezzogiorno (-18,5%), nonché una consistente scrematura del numero di addetti di entità pari a 9380 unità nel Centro-nord (-28,4%) e di 2608 nel Mezzogiorno (-28,1%). Quanto alle dimensioni medie aziendali il comparto lavellese si

caratterizza per un addensamento delle imprese nelle classi di addetti intermedie (6-15 addetti) rifuggendo così tanto dalle configurazioni imprenditoriali pulviscolari quanto da assetti dualistici nei quali convivono imprese di più grandi dimensioni con imprese minime.

La diffusione delle attività di confezione di biancheria personale a Lavello è ormai notevolissima: assorbono ben tre quarti degli addetti complessivi al settore tessile-abbigliamento, contro una media del 16% per la Basilicata, e addirittura del 4% per l'intero territorio nazionale mentre l'indice di specializzazione, dato dal rapporto tra il peso relativo degli addetti al comparto della biancheria personale rispetto agli addetti manifatturieri di Lavello e quello dell'Italia, rivela un'importanza relativa del settore 49 volte più ampia di quella riscontrabile a livello nazionale. Lo stesso indice calcolato per la Basilicata risulta pari a 1,97, evidenziando la presenza di una certa specializzazione, seppure di entità trascurabile rispetto a quella di Lavello.

Dall'insediamento dei primi laboratori di corsetteria, Lavello ha dunque sviluppato una vera e propria specializzazione manifatturiera, che oggi colloca la cittadina lucana tra i poli produttivi locali più importanti a livello nazionale nel comparto.

Sul piano stretto della produzione, oggi la corsetteria lavellese è sicuramente meno dipendente dai committenti centrosetentrionali, anche se un nucleo significativo di imprese locali continua a lavorare in subfornitura per loro, mentre è in crescita il numero di imprese lavellesi che lavorano in conto terzi per neonate imprese finali pugliesi, soprattutto andriesi.

Il polo lavellese ha perso oggi molte delle caratteristiche che lo hanno segnato fin dalla sua nascita, particolare per quel che concerne il grado di coesione e di condivisione di obiettivi comuni dei diversi artigiani. Le imprese leader tendono, più che a cooperare, a marcare la loro differenza rispetto alle altre, e ciò, ovviamente non aiuta la formazione della massa critica necessaria per la competitività.

Inoltre il momento di crisi che sta attraversando l'intero settore tessile nel nostro Paese sembra poter avere come unico sbocco il riposizionamento delle imprese lavellesi in segmenti di mercato di più alta qualità. Divergenze, tuttavia, persistono sul come realizzare questo salto di qualità, e cioè collettivamente (ciò che consentirebbe un salto di qualità all'intero sistema) oppure individualmente, in modo da evitare che tempi eccessivamente lunghi possano erodere il vantaggio competitivo delle imprese lavellesi rispetto ai nuovi concorrenti (specie i paesi emergenti).

### *3.4 Il TAC del tacco*

Il TAC, l'ultimo lembo della penisola, il far-east dell'Europa, un territorio pianeggiante, brullo, squartato dal gruppo collinare delle Serre salentine che separa il versante adriatico da quello ionico. Densamente popolato (296 abitanti per Km<sup>2</sup> contro i 193 del Mezzogiorno e i 190 dell'Italia) ma

frammentato in una miriade di centri urbani di cui solo cinque contano approssimativamente 20.000 abitanti e uno, Nardò, 30.000. Tutti gravitano intorno al capoluogo, Lecce (quasi 100.000 abitanti).

Bistrattato dall'assistenzialismo statale, di cui riceve solo le briciole di un'economia dei sussidi, alieno a tutte le traiettorie di sviluppo, isolato geograficamente e politicamente marginale, interpreta la perifericità come un'opportunità. Cerca e trova percorsi di sviluppo alternativi, comprende che deve far da sé, cavalca la tigre del decentramento produttivo, sfruttando la congestione delle metropoli e il loro elevato tasso di conflittualità sindacale, costruisce una struttura produttiva leggera e flessibile. In più, valorizza la propria identità culturale e preserva "ritmi sociali misurati" (Chiariello). Ma come? E soprattutto, la vivacità di questo potenziale sistema policentrico è in grado da sola di delineare prospettive di sviluppo durevoli? Quale il ruolo della politica?

Il TAC (tessile – abbigliamento – calzaturiero) oggi, è esposto a una sfrenata concorrenza internazionale, sebbene la provincia di Lecce sia ai piedi del podio per specializzazione industriale (dopo Prato, Viterbo e Biella) e occupi circa il 17% degli addetti del settore extra agricolo e circa la metà degli addetti del manifatturiero, l'indice di dotazione infrastrutturale registra un preoccupante 55% (- 3% rispetto alla media del Sud Italia). Inoltre, la classifica sulla qualità della vita, stilata annualmente dal *Sole 24 Ore* lo condanna a un misero 84mo posto. Ancora, ed è il dato più allarmante, la disoccupazione tocca picchi del 25%, interessa prevalentemente giovani in cerca di prima occupazione, nonostante la propensione drenante del manifatturiero locale.

Tuttavia, le statistiche ufficiali e le stime di autorevoli quotidiani nazionali, non fotografano la realtà di un territorio che deve fare i conti con l'atavica piaga del sommerso. Pensare oggi di competere a livello internazionale facendo leva sull'irregolarità produttiva e su costi esigui è anacronistico e controproducente. In un'ottica economica impraticabile poiché svilisce la qualità del prodotto, la credibilità dell'impresa e la puntualità delle consegne e sotto il profilo sociale deleterio poiché innesca una spirale di malcostume diffuso e criminalità legittimando la carenza di partecipazione, mortificando la comunità civica, la fiducia sociale ed istituzionale. In questo senso è auspicabile puntare sull'innovazione di processo e di prodotto, su un sistema creditizio più agile, sulla cooperazione intra distrettuale, sul potenziale dell'area mediante politiche che incoraggino l'emersione graduale che si servano di vantaggi fiscali e contributivi scongiurando pesanti ricadute sociali. Un serio studio del TAC impone tanto una lettura approfondita degli indicatori economici (unità locali, numero di addetti, dimensioni di impresa, volume dell'export) per tutti e tre i settori, quanto un'attenta analisi del macroambiente, nelle sue variabili endogene ed esogene.

Per quanto concerne l'accezione squisitamente economica, un excursus sulla dinamica evolutiva del fenomeno Tac aiuterà a chiarirne l'entità. In questo senso è opportuno per esigenze di sintesi e per conferire una coerenza al consistente volume di materiale visionato, delineare quattro direttrici interpretative.

- Per ciascuno dei settori è individuabile una fase propulsiva, dove un indicatore attendibile sembra essere quello relativo al numero degli addetti
- Il vantaggio competitivo di Lecce e la sua indubitabile centralità, gradualmente si erodono a vantaggio di un sistema policentrico i cui pilastri si identificano in Casarano e Trisceglie
- Si fa strada una sostanziale tendenza alla concentrazione e alla razionalizzazione produttiva ed organizzativa. Con la singolare eccezione di Casarano che negli anni '90 registra un vertiginoso aumento delle unità locali (63%) con un parallelo abbassamento delle dimensioni aziendali e la battuta d'arresto del tessile tra gli anni '70 e '80 tranne per il comparto maglieria.
- Dagli anni '90 in poi le principali aziende delocalizzano e puntano sulla rete vendita. Oggi il TAC rappresenta il 73% del valore di tutti i prodotti esportati nella provincia ciò segna eloquentemente la forza di questo settore nel Salento ma rivela anche la debolezza di un apparato produttivo provinciale complessivamente poco diversificato.

Ma gli indicatori economici non sono sufficienti ai fini di una corretta analisi sistemica, a essi sottendono mere logiche di profitto spesso incompatibili con l'ottica di lunga durata che presuppone lo sviluppo locale e non. Così per una veritiera rappresentazione dei sistemi locali di lavoro della provincia leccese faremo riferimento a variabili socio-culturali e alla capacità del sistema di accogliere ed elaborare secondo una sua personalissima chiave di lettura i fenomeni macroeconomici e politici che hanno modificato irreversibilmente gli scenari nazionali ed internazionali. Il risultato è una sinergia di fattori endogeni ed esogeni indubbiamente più rappresentativa del mero dato economico.

La trasformazione dei modelli di consumo e una domanda in costante evoluzione mette in ginocchio il fordismo. Si avverte nitida la necessità di dare una risposta immediata alle esigenze del mercato. Una struttura rigida, verticistica, che fa delle scorte e della pianificazione produttiva i suoi cavalli di battaglia non è al passo coi tempi. La ricerca di un regime di relazioni industriali flessibile e a basso costo diviene inevitabile e implica il decentramento. Decentramento che nel nostro caso equivale a una produzione di beni realizzati in subfornitura per le imprese del centro nord e non può prescindere da un sommerso che in pochi casi si regolarizza e spesso evolve in un ibrido ai confini della legalità. Il decentramento di una fase della produzione o dell'intero processo di lavorazione si traduce di rado nell'acquisizione di un brand. Quando ciò si realizza (Barbetta srl di Nardò, Megatex di Melissano) grazie al bagaglio di saperi spendibili al momento opportuno che permeano il territorio, al know how acquisito mediante il contatto con le realtà produttive del nord (socializzazione produttiva) e alle rimesse degli emigranti, assistiamo a una gemmazione di imprese motrice, al confronto diretto degli imprenditori locali con il mercato. La latitanza della politica, la propensione al rischio, portato dell'esperienza migratoria, hanno promosso una cultura imprenditoriale che rifugge dalle mere logiche della razionalità economica. L'imprenditore locale

(shumpeteriano) combina competenza e determinazione capacità di leadership e di gestione, intuizione. Incarna un modello per i giovani che sono tentati di recidere il cordone ombelicale col pubblico impiego, tesse reti di relazioni, in una parola fa sistema.

Il crollo del muro di Berlino, la globalizzazione dei mercati e la concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione impongono un'ulteriore ristrutturazione del tessuto produttivo del TAC. Le imprese paradossalmente ripropongono le esperienze dei pionieri, ma questa volta sono dall'altro lato della barricata: delocalizzano inseguendo il miraggio di una competitività basata sul costo. Alcune (vedi Filanto) non tralasciano i rapporti con il mondo accademico e della ricerca, si commercializzano e scommettono sull'innovazione di prodotto.

Alla luce di quanto esposto finora è evidente che la crisi attuale non può essere fronteggiata facendo leva su spinte spontaneistiche e soggettive su un capitale sociale di cui alcuni (Putnam) temono, a ragione, la deriva familista e clientelare. E' qui che entra in scena la politica che dovrebbe interpretare ed orientare le spinte della società essere attenta alle potenzialità dei territori, programmare e gestire uno sviluppo sostenibile, garantire la legalità e tutelare le fasce deboli.

Ma è notizia dell'ultima ora (*Sole 24 Ore* dicembre 2005): l'ultima tegola sul TAC pugliese è arrivata dalla Finanziaria 2005. Nel testo della legge non compaiono i fondi promessi in più di un'occasione dal Governo a sostegno del settore. In Puglia, secondo la CGIL sono a rischio 10mila posti di lavoro.

### *3.5 Il distretto barlettano delle calzature*

Nel panorama dei distretti italiani o presunti tali, il caso di Barletta è alquanto anomalo. Il boom della cittadina pugliese, rinvenibile tra gli anni '70 e '80 non si incentra su saperi sedimentati nella tradizione locale ma su un trapianto di tecnologia a basso costo agevolato dalla dilazione dei pagamenti per macchinari e immobilizzazioni. L'esodo degli operai pugliesi verso i poli industriali del nord (Vigevano, Padova) favorisce quei processi di *learning by doing* e *learning by interacting* che consentono l'acquisizione di competenze spendibili al momento opportuno, l'accumulazione di capitale di rischio, in definitiva la modernizzazione del tessuto produttivo barlettano mediante la tipologia organizzativa del distretto monoprodotta. "Gli ingredienti essenziali per la nascita della produzione calzaturiera dell'area sono da rintracciare nella capacità dei primi produttori di realizzare un salto tecnico attraverso il vincolo con un'area più progredita (vigevano)" (M. D'Ercole). Un modello da manuale di industrializzazione che procede per salti (*leap frogging*) che crea discontinuità ed azzerà il gap tra aree leader e ritardatarie.

E' la storia di Giuseppe Damato che introduce la tecnica della vulcanizzazione a Barletta coltivando la rete di contatti e alimentando il flusso di informazioni con gli *specialized suppliers* del centro nord. E' l'esperienza di R. Cortellino (gruppo Cofra) che intuisce che il futuro sta nel binomio gomma-plastica incenerendo i costi di produzione e tagliando di sei sette volte i prezzi. E' ancora una volta il coraggio di uno dei rampolli della dinastia Damato che, considerata la difficoltà nel reperire materie prime, i costi di trasporto e la capacità di apportare continui miglioramenti al prodotto nel suo intero ciclo di lavorazione, recide i lacci con Vigevano e realizza autonomamente gli stampi.

Il passaggio alla produzione di massa, standardizzata e di qualità medio bassa, oltre a sposarsi con le tradizionali spinte alla concentrazione e alla razionalizzazione produttiva ed organizzativa implica un'ulteriore specializzazione industriale e presuppone un occhio sempre vigile sui materiali in circolazione. Tra gli anni '70 e '80 il distretto di Barletta si apre alla plastica: nuovi macchinari (giostre), nuovi prodotti, nuove forme di commercializzazione contribuiscono a delineare il profilo di un distretto moderno e specializzato pienamente partecipe di un sistema produttivo rigido che pianifica il volume di produzione indicandone la soglia critica, che beneficia dei contributi della Cassa del Mezzogiorno, che vede nel sommerso un'opportunità di crescita.

Data la tipologia del prodotto e la struttura del mercato esiste un chiaro vantaggio per la singola impresa a far impennare la capacità produttiva. "Nel caso Barletta non c'è cooperazione esplicita ma di fatto la performance di un'azienda dipende dal conseguimento di obiettivi quantitativi a livello di distretto" (M. D'Ercoli). Nel caso in esame è improprio dunque parlare di rete.

Gli anni '90 danno una sferzata all'intero sistema. L'export barlettano è penalizzato dal cambio tanto da indurre a domandarsi se nel caso specifico sia stato opportuno gridare al miracolo economico piuttosto che realisticamente attribuire il boom a manovre finanziarie orientate alla svalutazione monetaria. La concorrenza asiatica è un fiume in piena: i paletti doganali imposti dall'Unione Europea e chiesti a gran voce dagli industriali barlettani si rivelano anacronistici e controproducenti e dimostrano la miopia di un'impresa collusa, castrata e poco lungimirante. Una domanda completamente ristrutturata, orientata alla qualità del prodotto che esprime gusti sempre più personalizzati mette a nudo l'incapacità del distretto di rispondere tempestivamente al mercato. Che fare? Il modello Barletta è oramai fuori moda. La crisi imperversa e la tentazione di approntare strategie ancora una volta improntate sul costo è forte. I mercati dei Balcani post comunisti sono appetibili. Le imprese esternalizzano puntano ad essere meno produttive e più commerciali dismettono le attività non più funzionali al *core business*. I lavoratori del distretto pagano il prezzo più alto.

Tuttavia, in questa fase di profonda rivoluzione del contesto di riferimento per le imprese locali alcuni produttori pongono le condizioni per un rilancio delle attività individuando nicchie di prodotto con buone prospettive di domanda. E' il caso Cofra che avvia la produzione di un primo

nucleo di scarpe tecniche da lavoro conformi alla legislazione europea. Cofra ha occhi e orecchie aperte sul mercato, privilegia il trinomio qualità, sicurezza, credibilità. Si diversifica, investe in ricerca e sviluppo, collabora col mondo accademico innova il prodotto e il processo. I bilanci in attivo lo premiano. A suo modo è un pioniere, di quanti come lui ci sarà bisogno per accelerare il processo di ricollocazione competitiva dell'industria calzaturiera di Barletta? Quanto ancora dovremmo attendere perché la differenza tra crescita e sviluppo sia chiara a tutti?

La sola economia come motore dello sviluppo? E' un modello tramontato, fallito. Le teorie e i linguaggi meramente quantitativi improntati su una linearità evolucionista non reggono. Il coinvolgimento della politica e la mobilitazione della società non sono più una scelta ma un dovere.

### *3.6 L'abbigliamento della Puglia centrale*

Cominciamo col dare qualche numero: 2 milioni di abitanti, 3753 unità locali, 23615 addetti (censimento 1998) per una ampia fascia di territorio che ingloba i sistemi locali di lavoro di Bari di Martina Franca (Taranto) e di Brindisi. Un tessile che arranca, fatta eccezione per la maglieria, e un abbigliamento il cui peso occupazionale su scala nazionale è pari al 5,25%. Un settore export che per la commercializzazione di prodotti finiti si serve dei filtri delle aziende del centro nord (187 miliardi di lire in maglieria, 177 per l'abbigliamento). Una dimensione di impresa media di 6,3 addetti penalizza l'APC, se tuttavia si procede a una scomposizione per comparti salta immediatamente all'occhio la scarsa incidenza delle imprese di tessitura rispetto ai settori maglieria, intimo, abbigliamento (8,3 addetti vs gli 8,1 della media nazionale). Ancora il valore finale della produzione si aggira intorno ai 1250 miliardi di vecchie lire. Questo per ciò che riguarda gli indici. Sono rivelatori? Non quanto basta. La forbice tra le statistiche ufficiali in merito al peso occupazionale dell'APC e la diseconomia del sommerso nel distretto, soprattutto nell'ultimo decennio, si è allargata. Un sommerso che accoglie al suo interno diverse esperienze. Alla frustrante realtà delle economie del sottoscale (condizioni igieniche ai limiti della decenza, sicurezza pressoché nulla, salari da fame) del brindisino, si affiancano forme parziali di evasione contributiva, orari flessibili, lavoro autonomo a domicilio tipiche dell'area di Putignano.

Un universo di piccole e medie imprese quasi esclusivamente a capitale locale riflette una strategia che volutamente punta sulla scarsa visibilità e l'assenza di leadership: una peculiarità del distretto. Altra peculiarità, l'eterogeneità dal punto di vista della produzione della specializzazione del prodotto, dell'organizzazione industriale. In questo panorama diversificato spicca il nord barese che nei soli comuni di Andria e Bisceglie concentra il 10% delle unità locali italiane. Il comune di Barletta ospita il 3% del totale degli addetti del comparto maglieria e pullover su tutto il territorio

nazionale. L'hinterland barese (Bitonto) si segnala nell'intimo (700 addetti) mentre Martina Franca che con l'1% di addetti nel settore dell'abbigliamento straccia la media nazionale (0,37). Nello stesso comparto si distinguono Putignano e Locorotondo che vantano 4/5 addetti su 100 abitanti.

L'incidenza dell'APC sull'industria italiana dell'abbigliamento è sempre stata significativa. Già negli anni '50 la crescita degli occupati nel tessile tocca un poderoso 152% segue l'abbigliamento (43%). Le aree maggiormente interessate sono Bari centro (abbigliamento), Bari Nord e Barletta (tessile) la zona dei Trulli: Martina Franca (abbigliamento) e Putignano (tessile e abbigliamento). Il trend positivo si consolida negli anni '60. A fronte di una crisi del settore che investe tutto il Mezzogiorno eccetto l'Abruzzo, emergono Bari (Bitonto in particolare) e Putignano soprattutto grazie ad un aumento nazionale del reddito, quindi della propensione al consumo e dell'insediamento di grossi complessi industriali che standardizzano la produzione. Gli anni '70 vedono la rivincita dell'abbigliamento che scalza il tessile in numero di addetti e dimensioni aziendali, ma sono anche gli anni della crisi, con la clamorosa eccezione di Barletta dove il tessile si impenna in termini di unità ed addetti. La Hattermark e altri giganti dell'industria della Puglia centrale chiudono i battenti penalizzati dalla rigidità delle strutture. Emerge un tessuto di piccole e medie imprese che né eredita il *komw how*. L'export avvantaggiandosi di un cambio favorevole cresce, e tiene ancora con il consolidarsi del cambio reale coi partner europei. Gli indici relativi all'occupazione riflettono un lieve calo di Putignano e Bari, una sostanziale stasi di Martina Franca e una ribalta delle zone contigue ai tradizionali poli di sviluppo (Locorotondo). Il decennio '80 porta a maturazione le tendenze degli anni precedenti. Il modello della concentrazione, dopo un periodo di stallo, si ripropone vincente. Nel comparto abbigliamento, Bari centro e Putignano perdono terreno a favore di realtà più periferiche. Il tessile è quasi al collasso; a Barletta impazza la polverizzazione produttiva. Il volume delle esportazioni tocca picchi senza precedenti.

Gli anni '90 segnano il definitivo tramonto del tessile ( - 20,3% in termini di addetti) e sperimentano un leggera flessione dell'abbigliamento rispetto all'andamento del settore su scala nazionale. Si assiste a una sostanziale ricomposizione dei comparti rispetto alla valenza produttiva. E' il boom della maglieria, dell'accessorio, dell'articolo di vestiario, arretra la biancheria personale, l'aggregato della confezione resta stabile. Il decentramento paga. L'area dei Trulli, i minuscoli comuni di Alberobello, Martina Franca, Messapica, Ceglie, Noci si segnalano per le performance produttive. Le dimensioni aziendali sono più contenute nel settore abbigliamento e si polverizzano nel tessile. L'export, dopo la battuta d'arresto del 1992 - 1993 prosegue il suo trend positivo: i produttori dell'area si orientano verso nicchie di mercato, preservano la qualità del prodotto, valorizzano la tradizione, dimostrano orgoglio identitario e sono agevolati da un basso tasso di conflittualità sindacale (vedi Putignano e la sua produzione di abiti da sposa e abbigliamento per bambini). I processi di delocalizzazione produttiva verso Albania e Montenegro, tuttavia, sono

all'ordine del giorno e in costante evoluzione. Le aziende tendono a commercializzare e a tagliare i costi.

### *3.7 La percezione del fenomeno "distretto" dei piccoli e medi imprenditori in Campania, il caso di San Giuseppe Vesuviano e Solofra.*

I distretti industriali sono stati istituiti con la legge n. 317/91, con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo e la crescita delle piccole e medie imprese locali, la regione Campania sulla base dei parametri del decreto Guarino del 1993, ha individuato sette distretti industriali, che hanno una loro ragion d'essere da un punto di vista istituzionale ma di essi vi è una scarsa consapevolezza delle funzioni e un errato utilizzo di questi come strumento di sviluppo.

Quella dei distretti è una realtà alquanto sconosciuta, anche dagli stessi operatori del settore, è stata perciò effettuata una ricerca per cercare di comprendere come i piccoli imprenditori percepiscono il distretto, il tutto si è svolto nell'ambito dei comuni di Solofra, (specializzata nell'industria conciaria e nella lavorazione della pelle), e San Giuseppe Vesuviano (specializzato nell'industria tessile e abbigliamento), la rilevazione è stata effettuata nel periodo marzo-maggio 2003, su un campione di imprenditori, mediante interviste dirette. Dai risultati ottenuti si evince che nei due distretti il campione è formato:

- per lo più da società di persone, con una concentrazione maggiore nel distretto di San Giuseppe Vesuviano, circa 65% contro 51%, le ditte individuali sono invece circa il 4% nel distretto tessile e circa il 13% in quello conciario;
- gli imprenditori sono in prevalenza uomini, (l'83% a San Giuseppe Vesuviano ed il 97% a Solofra);
- a San Giuseppe Vesuviano la professione dell'imprenditore investe un po' tutte le età mentre nel distretto di Solofra l'attività imprenditoriale è svolta in prevalenza dopo i 43 anni;
- il titolo di studio non è una caratteristica fondamentale, infatti risultano laureati solo il 5% degli imprenditori di San Giuseppe Vesuviano e solo il 2% di Solofra;
- invece per quanto riguarda le dimensioni aziendali il polo tessile è caratterizzato da piccole imprese (meno di 9 addetti) mentre quello conciario da medie imprese.

Inoltre l'indagine ha stabilito come i due Comuni hanno un diverso grado di percezione del distretto, nell'ambito solofrano molti imprenditori sanno di appartenere ad un distretto e che a riguardo esiste una precisa legislazione ma non sembrano interessarsene più di tanto dove

invece la situazione è allarmante per il distretto di San Giuseppe Vesuviano, dove la metà degli imprenditori non sa neanche di appartenere ad un distretto, la cosa che più preoccupa è che dai risultati dell'indagine è emerso come il profilo di "imprenditore non evoluto del distretto", cioè di colui che

pur avendo una qualche percezione del distretto, non attribuisce una rilevanza positiva a nessuno dei fattori che costituiscono i vantaggi dei distretti, è composto in prevalenza da giovani imprenditori che come si sa dovrebbero essere i promotori dello sviluppo e del cambiamento e invece all'interno di questi due ambiti testimoniano l'esatto contrario.

### *3.8 Il distretto industriale di Solofra*

Solofra è un comune della provincia di Avellino, ubicato a 400 metri sulla falda del Picco Sant'Angelo nella valle del torrente Solofrana.

Il Sistema locale del lavoro di Solofra comprende, oltre al comune di Solofra, anche quelli di Montoro Inferiore e Superiore, con una popolazione di 27162 abitanti. In base ai dati del Censimento, Solofra conta 379 unità locali e 3923 addetti nella preparazione e concia del cuoio. In particolare il distretto conciario è specializzato nella lavorazione di pelli ovi-caprine. Le origini del polo conciario di Solofra affondano in un passato remoto, già dal XVI secolo l'apparato produttivo conciario era ben strutturato e contava ben 51 conerie. Il radicamento delle attività conciarie di Solofra si è avuto grazie ad una serie di importanti fattori localizzativi:

- l'abbondanza di acqua, indispensabile nei lunghi processi di lavorazione;
- la presenza di boschi di castagno da cui si poteva estrarre il tannino, l'unica sostanza conciaria usata in passato per garantire la non putrefazione;
- la vicinanza con il porto commerciale di Salerno.

A questi fattori, a partire dall'inizio del ventesimo secolo, le scoperte scientifiche garantirono un forte avanzamento tecnico al sistema produttivo. Negli anni Cinquanta si ebbe un buon successo del polo solofrano grazie ad un progressivo aumento di produzione, inoltre la notevole apertura dei mercati esteri di approvvigionamento di materie prime, rendeva l'acquisto delle pelli particolarmente economico, favorendo così competitività e occupazione e permettendo la creazione di ben 70 unità produttive, che nel periodo compreso fra il 1961 e il 1971 raddoppiarono fino a 145, mentre gli addetti crebbero sino a superare i 1600.

Nella prima metà degli anni Novanta il distretto è cresciuto ulteriormente, le unità locali hanno raggiunto il 30%, e l'occupazione il 7,5%: questa situazione positiva ha caratterizzato la concia fino alla fine degli anni Novanta quando la crisi dei mercati asiatici ha ridotto significativamente tale volume d'affari, portando al fallimento di molte imprese. La fase critica sembra superata con la fine del 1999, quando iniziano ad intravedersi segnali di ripresa grazie alla razionalizzazione dei cicli produttivi e all'abbattimento dei costi di gestione.

La crisi di mercato ha colpito in maniera diversa le imprese maggiori e quelle minori, le più grandi hanno ridotto il decentramento produttivo presso il settore terziario, cercando di limitare il ricorso agli ammortizzatori sociali.<sup>12</sup>

L'internazionalizzazione della maggior parte delle fasi produttive conferisce al distretto un ottimo vantaggio competitivo, la capacità di controllare la qualità delle produzioni e permettere di bilanciare i maggiori costi rispetto ai produttori dei paesi in via di sviluppo.<sup>13</sup>

A proposito di questo distretto alcuni studiosi parlano di “paradosso Solofra”, riferendosi alla sua posizione nell'ambito della divisione internazionale del lavoro. Infatti le materie prime vengono importate da Paesi in via di sviluppo, trasformate in un paese industrializzato, e quindi, trasformate in prodotto finito, vengono esportate in altri Paesi in via di sviluppo. Questa posizione è sostenibile a fronte di costi più alti rispetto ad altri produttori ed è in grado di soddisfare una domanda di varietà a qualità; ciò dipende dal fatto che Solofra presenta molte caratteristiche distrettuali.

Oggi il principale rischio per Solofra è la crescente concorrenza dei paesi in via di sviluppo che possono contare su un costo del lavoro particolarmente basso, sulla disponibilità di materie prime in loco e sull'assenza di forti vincoli ambientali, inoltre la concia ha, rispetto a questi paesi, uno svantaggio competitivo derivante dalla totale dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento.

---

<sup>12</sup> L'attuale impresa maggiore, Albatros, presenta due caratteristiche che la rendono diversa dalle altre essa esternalizza molte fasi produttive ad altre imprese e una sua consistente quota del fatturato deriva dalla lavorazione della pelle di montone un prodotto estraneo alla tradizione produttiva del distretto.

<sup>13</sup> Attualmente sono presenti una quindicina di imprese di livello industriale, mentre le altre operano come *façoniste*.

## CONCLUSIONI

Per avviare una riflessione sul Mezzogiorno che sia scevra da generalizzazioni e banalizzazioni dobbiamo necessariamente partire da alcune considerazioni: Il Mezzogiorno è da ritenersi un qualsiasi pezzo di mondo, non più un termine di paragone negativo o positivo rispetto ad uno storico antagonista (Nord), non più un esotico e isolato luogo di riproduzione di tradizioni e cultura, piuttosto, nell'attuale congiuntura storica, si rende necessaria una riflessione che guardi al Sud per quello che è, un territorio la cui storia è parte della storia dell'Occidente e la cui vita è interconnessa a quella di tutti gli altri territori della terra.

La vera e nuova sfida a cui è chiamato il Mezzogiorno è proprio questa: affrontare il futuro guardando alla contaminazione tra culture e tradizioni piuttosto che alla separatezza rispetto agli altri sistemi territoriali e sociali.

D'altronde come argomenta l'antropologo James Clifford, ne *"I frutti puri impazziscono"* (1993), è necessario ripensare la cultura non come un oggetto dotato di visibilità, una sorta di massa che si impone agli individui determinandone le azioni, i pensieri e le credenze, rappresentabile come un modello o una totalità dalla quale l'individuo non può sottrarsi. Le culture non sono "frutti puri", ma sono mescolate, contaminate, l'una con l'altra sono ibridi che possono essere compresi solo partendo da una "logica meticcia". La cultura, in tal senso, è relazione e costruzione sociale. Non è un sistema originario essenziale ed immutabile, ma un insieme di processi mutevoli e instabili come l'identità.

Sul piano teorico, quindi, l'identità non è un oggetto dotato di autonomia e realtà, essa è piuttosto una costruzione mentale finalizzata ad individuare un confine rispetto all'altro. Difatti, ogni gruppo umano deve pervenire a una qualche forma di auto rappresentazione collettiva che, nel contatto con altri gruppi umani faccia da spartiacque tra un "noi" e un "loro"; coloro che fanno parte di una specifica identità sono accomunati agli altri del gruppo da una serie di fattori quali possono essere: la lingua, la cultura, le tradizioni, la religione e quant'altro generi un senso di appartenenza. L'identità, quale essa sia, viene pensata come differenza e consiste nell'essere se "stessi" in presenza di altre diverse identità, in pratica funziona da sistema di coesione collettiva in situazioni di pluralismo di identità.<sup>14</sup>

Secondo Ulf Hannerz l'idea di una relazione organica tra un popolo, un organismo politico più o meno unitario, un territorio è uno di quei "pacchetti" organizzati di significati e forme significanti che siamo abituati a chiamare culture. Questi cosiddetti "pacchetti organizzati" sono frequentemente rivendicati in nome di una presunta identità culturale da difendere dagli attacchi dell'altro.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Fiorucci M., (2000), pp.55-70

<sup>15</sup> Hannerz U. (2001), pag.24.

Le retoriche meridionalistiche hanno, dunque, molto a che fare con i processi culturalisti, fungono da auto difesa e allo stesso tempo producono feed-back negativi ad uso e consumo di chi è interessato a riprodurre questo modello negativo.

L'esperienza di ricerca nata intorno alla rivista "Meridiana" avvia una nuova riflessione sul Mezzogiorno che ha tra i suoi principali obiettivi quello di smontarne i luoghi comuni, nel tentativo di analizzare le nuove direttrici di sviluppo che inevitabilmente passano anche attraverso la storia degli immigrati di "ritorno" che grazie all'acquisizione di Know-how presso i centri industrializzati hanno reso possibile la nascita di realtà produttive, che seppur caratterizzate in modo distintivo, hanno messo in evidenza le potenzialità del Mezzogiorno.

Il Sud è chiamato ad affrontare un doppio salto, da un lato deve guardare e farsi guardare in modo nuovo, dall'altro deve superare il dualismo Nord/Sud per assumere una visione dello sviluppo a livello globale.

Il fattore distintivo del nostro Sud è da rintracciarsi proprio nella sua capacità di contaminarsi, di ibridarsi e tale caratteristica va accresciuta e curata poiché il nostro tempo ci impone la velocità di reazione nei processi produttivi, sul mercato e anche nelle relazioni sociali.

L'esigenza di un ritorno al senso d'identità, di comunità, di recupero attraverso un "filo rosso" di memoria legato anche al territorio è espressione di una volontà di radicamento, quasi che l'attuale globalizzazione, con le sue promesse di mobilità e velocità, avesse prodotto come inaspettato risultato un desiderio di stabilità e immobilità, ciò non deve però condurci a pensare che lo sviluppo del Sud debba per forza essere un ritorno al passato, alle radici, piuttosto le radici devono essere solo il punto di partenza su cui ramificare un nuovo mezzogiorno.

Bibliografia:

Alaimo A. (2002) ***Un'altra industria?*** - *Distretti e sistemi locali nell'Italia contemporanea*  
Franco Angeli, Milano.

Bagnasco A. (1977) *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*  
Il Mulino, Bologna,

Barca F. (1997), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi* Roma -1997.

Becattini G. (1987)  
**Mercato e forze locali** - *Il distretto industriale*  
Il Mulino, Bologna.

Becattini G. (2001), *I distretti industriali del Mezzogiorno*, in "Rassegna Economica" Anno LXV nr.1  
Gennaio-Giugno 2001, pg 31-32

Becattini G. (1980) ***Distretti industriali e Made in Italy*** - *Le basi socioculturali del nostro sviluppo*  
Bollati Boringhieri, Torino.

Becattini G. (2000), *Distretti industriali e sviluppo locale*  
Bollati Boringhieri, Torino.

Belfanti C. M. e Maccabelli T. (a cura di) (1997) **Un paradigma per i distretti industriali** - *Radici storiche, attualità e sfide future*, Grafo edizioni, Brescia.

Bellandi M. Russo M. (a cura di) (1994), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*  
Rosenberg & Sellier, Torino.

Bodo G., Viesti G.(1997) , *La grande svolta. Il Mezzogiorno nell'Italia degli anni novanta*  
Donzelli, Roma.

Bubbico F. (2001) , *I distretti industriali del Mezzogiorno*, in "Rassegna Economica" Anno LXV nr.1  
Gennaio-Giugno - 2001, pg 29-30

Carboni C. (1996), *Distretti industriali, governo locale e Mezzogiorno*, in "Rivista Economica del Mezzogiorno", Anno X nr. 4 - 1996, pg 889-921

Cersosimo D.-Donzelli C. (2000), *Mezzo Giorno-realtà, rappresentazioni e tendenze del cambiamento meridionale*,  
Roma - 2000

Clifford J. (1993), *I frutti puri impazziscono*, Bollati Boringhieri, Torino, (ed. orig.: *The Predicament of Culture*, Harvard University Press, Cambridge, 1988).

Fiorucci M. (2000), *La mediazione culturale. Strategie per l'incontro*, Armando editore, Roma.

Hannerz U. (2001), *La diversità culturale*, Il Mulino, Bologna. (ed. orig.: *Transnational connections. Cultures. People, Places*, Routledge, London- New York,1996)

Meldolesi L. (1998)*Dalla parte del Sud*, Laterza, Roma-Bari,

Magister S. (2004a), *I gesuiti della Civiltà Cattolica confessano: il Papa ci censura*, in [http://www.chiesa.espressonline/213.92.16.98/ESW\\_articolo/,1,2400,42059,00.html](http://www.chiesa.espressonline/213.92.16.98/ESW_articolo/,1,2400,42059,00.html)

Onida F., Viesti G., Falzoni A. (a cura di) (1999) *I distretti industriali: crisi o evoluzione?* Egea, Milano.

Panebianco A. (2001), *Smemorati tra noi*, "Corriere della Sera", 26 Settembre.

Pasquinelli Carla (2004), "*il concetto di Cultura*". Dispensa per il corso di Antropologia Culturale della facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Napoli "L'Orientale", anno accademico 2003/2004

Rivera A. (2001a) "*Cultura*", in Gallissot R. - Kilani M. - Rivera A., 2001, pp.75-106

Scarduelli P. (1990), "*Relativismo culturale*" in "Grande Dizionario Enciclopedico", vol. XVIII, Utet, Torino, pp.212-214

Stolcke, V. (2000), "*Le nuove frontiere e le nuove retoriche culturali dell'esclusione in Europa*", in "Mezzadra", S., Petrillo, A. (a cura di), 2000, *I confini della globalizzazione*, Roma, pp.162-178

Triglia C. (1994), *Sviluppo senza autonomia: effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno* Bologna – 1994

Varaldo R. (2001), *I distretti industriali del Mezzogiorno*, in "Rassegna Economica" Anno LXV nr.1 Gennaio-Giugno - 2001, pg 33- 36

Viesti G. (2000), *Mezzogiorno dei distretti* Cosenza- 2000

Viesti G. (2000), *I distretti industriali nel Mezzogiorno*, in "Economia e Politica Industriale", Anno XXVII nr. 106 - 2000 pg 1- 40

Viesti G. (2001), *Come nascono i distretti industriali* Roma/Bari - 2001

Viesti G. (2001), *I distretti industriali del Mezzogiorno*, in "Rassegna Economica" Anno LXV nr.1 Gennaio-Giugno - 2001, pg 37-48

Viesti G. (2000) *Perchè nascono i distretti industriali* Laterza, Bari.

Wieviorka M. (2001), *La differenza culturale. Una prospettiva sociologica*, Laterza, Bari. (ed. orig.: *La difference*, Ballard, Paris, 2001)