

3. IL DISTRETTO INDUSTRIALE DELLA VAL VIBRATA

3.1. INTRODUZIONE

Le imprese per sostenere la concorrenza nazionale ed internazionale stanno decentrando fasi produttive alla ricerca di flessibilità e di costi di produzione più contenuti. Questo processo dapprima ha interessato i territori delle aree più industrializzate e successivamente si è indirizzato verso le altre regioni italiane, proseguendo verso i paesi dell'est e dell'estremo oriente. L'esigenza di affrontare la concorrenza ha spinto gli imprenditori a cercare siti produttivi e manodopera a basso costo e ad esternalizzare sui subfornitori i costi derivanti dalla domanda divenuta variabile e instabile.

Oggi la semplice delocalizzazione non basta più e occorre presidiare i mercati con maggiore intensità rispetto al passato. Per la verità, nel corso degli anni novanta le relazioni con i paesi balcanici e del Nord Africa sono state intense, ma il recente e impetuoso sviluppo delle economie dell'estremo oriente (prime tra tutte la Cina e l'India) ha accelerato il fenomeno, reso ancora più insistente a seguito del processo di allargamento dell'UE, al fine di "governare" più facilmente relazioni e filiere che si allungano, pur mantenendo legami stretti con il tessuto produttivo locale.

La globalizzazione è un evento inevitabile. La rivoluzione telematica consente un rapido trasferimento delle informazioni e dei capitali che non ha precedenti e le innovazioni tecnologiche hanno ridotto notevolmente i costi di trasporto. In queste condizioni la progressiva deregolamentazione dei mercati ha reso più facile l'accesso ai mercati in cui abbonda manodopera a costi estremamente bassi, da 10 a 50 volte in meno rispetto al mercato nazionale. Il completamento del processo di unificazione del più grande mercato del mondo (l'Unione europea allargata) e le economie emergenti stanno modificando il quadro geopolitico: per le imprese italiane l'Europa allargata rappresenta il nuovo mercato interno e la Cina e l'India rappresentano le nuove frontiere verso le quali spingersi, in sostituzione dell'America latina (Oliva, 2004).

I sistemi di impresa si sono adattati a queste trasformazioni adottando strategie offensive e difensive. Ciò ha provocato un rimescolamento delle posizioni nel contesto internazionale e ha sottoposto a tensione i modelli di grande impresa e di piccola impresa.

In Italia, come si è visto, le grandi imprese hanno adottato strategie difensive e ricercato ambiti competitivi protetti. I sistemi distrettuali hanno attenuato lo loro spinta propulsiva e si trovano in una fase di riposizionamento.

Alla luce delle precedenti osservazioni, lo scopo del capitolo è quello di verificare il processo di crescita di un sistema periferico locale, il distretto industriale della Val Vibrata, nella sua componente identificativa (l'abbigliamento). Si vogliono individuare i mercati di sbocco delle produzioni, l'eventuale costituzione di relazioni funzionali di delocalizzazione di fase (traffico di perfezionamento passivo e integrazione produttiva), nonché le caratteristiche principali del distretto.

L'analisi è stata condotta attraverso la somministrazione di un questionario a un campione di 55 imprese dell'abbigliamento del distretto industriale Vibrata-Tordino-Vomano. Oltre alle imprese sono stati intervistati interlocutori privilegiati nonché rappresentanti di associazioni di categoria in grado di fornire informazioni qualitative. Con i dati raccolti è stato costruito un database suddiviso in sei sezioni. L'indagine si avvale dell'ausilio dei dati dell'ultimo censimento dell'industria e dei servizi (ISTAT) e delle statistiche che ricostruiscono le serie storiche provinciali delle importazioni e delle esportazioni disaggregate per voce merceologica.

Fattori esogeni ed endogeni rendono più incerto lo sviluppo delle economie locali: la globalizzazione rende i processi di decentramento relativamente più complessi perché in un contesto non più regionale è meno agevole il controllo delle fasi di cui si compongono. La rivoluzione telematica e la progressiva riduzione dei costi di trasporto e delle barriere commerciali espongono i sistemi locali ai cambiamenti che si verificano al loro esterno in modo più rapido di quanto non avvenisse in passato; in molti distretti industriali i fattori socioeconomici che hanno favorito la crescita dei distretti industriali tendono a "esaurirsi" e devono essere rinnovati o ripensati. Manodopera, conduzione familiare delle attività economiche, campagna urbanizzata, sono diventati più costosi, meno disponibili, oppure stanno saturandosi.

La globalizzazione consente di riprodurre questi fattori ma su scala territoriale più ampia e offre numerose opportunità di iniziativa. Incombe però il rischio di allargare troppo le maglie del sistema locale, di indebolirne le vocazioni, di costruire gerarchie che nell'immediato possono favorire l'accesso a mercati lontani, ma in tempi lunghi possono rallentare o impoverire le economie dinamiche dei distretti. Diversi autori hanno individuato azioni correttive mediante il ricorso a nuovi strumenti e alla rivisitazione degli strumenti progettuali e collaborativi dei distretti, nonché ad interventi diretti al sistema socio economico e a quello politico istituzionale. Occorre che le imprese facciano sistema con gli enti e le istituzioni in modo da rendere meno rischiose le loro strategie di internazionalizzazione. La rigenerazione di valori condivisi, della propensione al rischio, alla concorrenza, alla cooperazione e l'attivazione di economie esterne devono però essere orientate verso il territorio per generare benessere duraturo. Per fare ciò è neces-

sario che le istituzioni e la rappresentanza politica riacquistino, come negli altri paesi, la propria capacità di direzione e di regolazione unitaria degli interessi (Salvati, 2003; 2004). In questo modo si potrebbe controllare meglio la complessità dei fenomeni e indirizzare le risorse con maggiore equilibrio, secondo criteri di equità e di condivisione da parte degli attori economici, politici e sociali.

3.2. I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE E I RAPPORTI CON I PAESI DELL'EST EUROPEO. ASPETTI GENERALI.

Nel corso degli anni novanta i paesi europei hanno rafforzato le relazioni e l'integrazione economica con i paesi dell'est europeo. Questo processo ha preceduto l'unificazione politica e istituzionale, di cui la firma della costituzione (ottobre 2004) rappresenta una tappa fondamentale. All'Europa dei 25 l'Italia perviene con un significativo grado di integrazione economica e produttiva con i paesi orientali (Marini, 2004). È sufficiente ricordare che nel periodo 2002-2003 le esportazioni italiane verso questi paesi hanno raggiunto il 13% del totale, con un incremento medio del 9%, nonostante le difficoltà alle quali si è già accennato nel capitolo precedente.⁴⁶ L'Europa allargata è un fatto di grande rilievo, con circa 450 milioni di abitanti sarà il principale mercato di consumo del pianeta e le imprese europee potranno godere del vantaggio di essere presenti su un mercato finale dove la domanda, per storia e grado di benessere, è fortemente sofisticata, i consumatori e la forza lavoro sono tra i più istruiti del mondo e le produzioni incorporano un elevato contenuto di servizi (Mauro, 2004: 174-183; Cipolletta, 2004).⁴⁷

Il modello di specializzazione commerciale PECO-UE può essere analizzato secondo diversi approcci teorici (Pellegrin, 2001: 26-135) da ricondurre essenzialmente al paradigma ricardiano dei costi comparati o a quello di Heckscher-Ohlin circa la differente dotazione dei fattori produttivi.

⁴⁶ L'incremento delle esportazioni verso i paesi dell'est oscilla tra il 9% e il 10%, è diffuso e generalizzato sia che si considerino i paesi dell'Europa sud orientale (+ 10%) sia quelli dell'Europa nord-orientale o i paesi CSI e la Russia (mediamente + 8,9% per ciascuna area geografica).

⁴⁷ Se il mercato interno delle imprese europee si allarga a maggior ragione il Mezzogiorno d'Italia deve essere inteso come un importante mercato domestico dell'economia nazionale. Una palestra per le imprese italiane e il tramite naturale delle relazioni economiche con le economie del mediterraneo.

La composizione del commercio viene anche spiegata all'interno di un modello (Dosi, Pavitt e Soete, 1990) che si basa soprattutto sui divari tecnologici, sui cambiamenti nelle attività innovative e sui meccanismi di apprendimento dinamico piuttosto che sui meccanismi dei vantaggi comparati. Un approccio più recente, che trae origine dalla rilevazione empirica, sottolinea l'importanza del commercio intra-industriale tra i paesi più avanzati dell'Europa dell'Est e l'UE. Questo filone, che si collega alla crescita delle relazioni commerciali tra paesi industrializzati, è determinato dalla presenza di economie di scala e dalla differenziazione dei prodotti (Landesmann-Steher, 2002: 59). A questo proposito Frenderberg e Lemoine (1999) evidenziano l'aspetto crescente della specializzazione verticale nel settore industriale, vale a dire dello scambio di beni simili in base alla qualità ed al prezzo anche se il fenomeno non è esteso e si limita a pochi settori e paesi. Inoltre, l'aumento che si è registrato nella quota dei prodotti intermediati sia nelle importazioni che esportazioni dei PECO, induce a ritenere che questi stiano partecipando in misura crescente al processo di divisione internazionale della produzione (Frenderberg-Lemoine, 1999).

La rimozione delle barriere commerciali tra PECO e UE, nell'ambito degli Accordi europei sul libero commercio, ha ovviamente dato impulso agli scambi commerciali. Tutte le restrizioni tariffarie e quantitative relative alle importazioni da parte dell'UE dei prodotti provenienti dai PECO sono state smantellate. Probabilmente, permangono le barriere tecniche derivanti dalla implementazione delle politiche di adeguamento alle norme UE (Brenton, 2002). La formazione di un'unione doganale e le aspettative di un libero commercio al suo interno producono effetti positivi per tutti i suoi membri, sia pure in maniera asimmetrica, come prevede la teoria economica standard. L'aumento della dimensione del mercato, la riduzione dei costi che fa aumentare la scala di produzione di molte imprese e quindi il *welfare* nazionale, l'incremento della concorrenza che riduce le *x-inefficiency* ed accresce la rendita del consumatore, la maggiore forza contrattuale nei confronti dei paesi terzi, la maggiore varietà di beni disponibili per il consumatore, il miglioramento delle ragioni di scambio a livello internazionale, costituiscono i benefici più importanti indotti dalla liberalizzazione commerciale e dai cambiamenti nell'efficienza economica e nell'innalzamento dell'attività economica (Baldwin *et al.*, 1997: 131-135; Read, 2002: 28). Tuttavia, come è noto, le Unioni doganali non sempre costituiscono una situazione di ottimo, ma sono viste come un risultato di "*second-best*" del processo di liberalizzazione commerciale (Gandolfo, 1989:152). Occorre cioè analizzare più da vicino le due categorie proposte dal Viner (1950) che riguardano le opportunità di *trade-creation* e di *trade-diversion*. Nel primo caso, l'abolizione delle barriere doganali consente di importare beni dal paese dell'Unione che li

produce a costi più bassi rispetto all'economia interna e ciò comporta una migliore allocazione delle risorse. Ma le barriere che si vengono a creare tra l'Unione ed il resto del mondo può anche significare un peggioramento dell'efficienza economica perché lo stesso bene che potrebbe essere importato da un paese terzo ad un prezzo più basso deve essere invece scambiato nell'ambito dell'Unione. L'effetto negativo di questa seconda categoria dovrebbe essere piuttosto limitato, tenuto conto che gli "Europe Agreements" contemplano provvedimenti in cui si richiede di agire secondo i principi del World Trade Organization (WTO) e del General Agreement on Tariff and Trade (GATT), organizzazioni nei confronti delle quali i PECO ricoprono già lo status di paesi membri. L'UE è il principale *partner* commerciale dei PECO, ove si pensi che oltre la metà del commercio estero avviene con i paesi dell'Unione: il 68% circa delle esportazioni complessive di questi paesi ed il 62% delle importazioni (European Economy, 2001) e in quest'ambito Germania, Austria ed Italia hanno una posizione preminente ed insieme rappresentano oltre il 50% dell'attività commerciale. L'andamento in ambedue le circostanze, ovvero osservando gli scambi commerciali dei paesi dell'UE e quelli delle regioni in fase di crescita dei PECO, può trovare una significativa spiegazione nei cosiddetti modelli gravitazionali che analizzano il commercio che intercorre tra uno o più paesi, sulla base di alcune variabili indipendenti quali la distanza geografica, il reddito, le popolazioni e un numero di *dummies* per individuare altri fattori.⁴⁸

Gli investimenti diretti esteri (IDE) costituiscono l'altro importante meccanismo del processo di integrazione dei paesi candidati. È diffuso convincimento che gli IDE abbiano ampiamente stimolato il processo di ristrutturazione e riconversione delle economie dei PECO, accelerando l'attuazione delle riforme ed il passaggio verso l'economia di mercato.⁴⁹ "L'afflusso degli investimenti diretti esteri può sostenere una rapida crescita economica sotto almeno tre punti di vista: sfruttando i vantaggi comparati nei settori *skill-sensitive*, accelerando la transizione attraverso nuove tecnologie, capitale umano e riallocazione dello stock di capitale fisso, ed infine sostenendo l'occupazione e riducendo la pressione migratoria (Faini-Portes, 1995: 15). L'importanza degli IDE si può anche desumere dalla loro capacità di com-

⁴⁸ Ebbene, il *gravity model* sembra suggerire, ad esempio, che la Repubblica Ceca, posizionata com'è tra Austria e Germania, indirizza verso quest'ultimo paese oltre il 50% delle sue esportazioni europee. Lo stesso discorso, sia pure in misura inferiore, vale per Polonia, Slovenia ed Ungheria (Grassini, 2001).

⁴⁹ Sull'argomento si confronti tra l'altro Barrel-Holland (2000: 477-504); Hunya (2000); Mariotti e Piscitello (1997); Zemplerova (1997).

pensare il deficit di parte corrente della bilancia dei pagamenti. A questo riguardo il rapporto tra il flusso di IDE e quello del disavanzo corrente è molto elevato: gli IDE coprono per intero il disavanzo esterno in Ungheria e rappresentano addirittura il doppio del deficit delle partite correnti nella Repubblica Ceca.

Disponibilità di manodopera a basso costo, anche professionalmente qualificata, prossimità geografica e possibilità di accesso ai mercati sono i fattori che dotano i PECO di attrattività nei confronti delle imprese dell'Unione. L'intero processo viene anche sostenuto da componenti interne agli stessi PECO. I progressi compiuti in sede economica, politica ed istituzionale alimentano i flussi di IDE attraverso un interessante circolo virtuoso. Per l'aspetto economico l'influenza maggiore viene esercitata dalla stabilità macroeconomica, dalla crescente privatizzazione e dall'aumento del PIL; per l'aspetto politico si pone l'accento sul consolidamento della democrazia; per l'aspetto istituzionale, si guarda al riconoscimento dei diritti di proprietà e all'affermazione di un quadro giuridico che assicuri il rafforzamento degli standard di trattamento degli investitori esteri. Questi elementi agiscono in maniera interdependente, spingono verso l'alto il PIL e quindi i flussi degli IDE.⁵⁰ La Germania in termini assoluti, e l'Austria, in relazione alle dimensioni della sua economia, sono i principali paesi di provenienza degli IDE, ma anche Olanda, Francia ed in misura minore l'Italia, manifestano un certo dinamismo.

3.3 IL FENOMENO DELLA DELOCALIZZAZIONE

Come è noto l'Italia non ha mai avuto una spiccata tendenza nei confronti del processo di internazionalizzazione produttiva e manifesta un netto ritardo rispetto agli altri paesi industrializzati sia per capitali in entrata che per quelli in uscita. Il fenomeno è riconducibile al modello di specializzazione del sistema economico italiano poco orientato ad attrarre capitali dall'estero e poco incline ad assumere posizioni rilevanti in imprese e mercati esteri. Il flusso degli IDE verso i PECO assume una dimensione non trascurabile nella seconda metà degli anni novanta. La quota cumulativa dell'Italia nell'arco temporale 1994-1999, pari al 3,8% del totale, non appare rilevante ed è inferiore a paesi come Belgio, Austria e Svezia. Tuttavia se il flusso in direzione dei paesi dell'Europa centro-orientale si confronta con il totale de-

⁵⁰ Stime del tipo *gravity model* evidenziano l'impatto che l'aumento del PIL può avere nei confronti della crescita degli IDE (Buch-Piazolo, 2000).

gli investimenti italiani extra UE, si può notare una percentuale più elevata rispetto alla media europea (11,1% contro il 6,4%), incidenza che diventa ancora più elevata se si analizza il numero dei progetti presentati. Gli investimenti effettuati dalle imprese italiane riflettono la struttura produttiva del nostro paese, sia sotto il profilo qualitativo che dimensionale.

Infatti le iniziative si concentrano verso i settori ad alta intensità di lavoro, dove il differenziale salariale tra Italia e paesi PECO è piuttosto elevato: si tratta, in particolare, dell'industria meccanica, dell'industria alimentare e dell'industria del tessile ed abbigliamento. Sempre in sintonia con le caratteristiche produttive dell'Italia i promotori delle iniziative sono i piccoli e medi imprenditori che, usufruendo dei vantaggi di costo della manodopera, cercano di riposizionarsi sul mercato e lungo il sentiero della competitività, investendo in Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca e oggi in Romania.

L'elevata concentrazione di produzioni, consumi e servizi potrebbe generare un circolo virtuoso in cui gli stimoli provenienti dal mercato si traducono velocemente in prodotti innovativi.⁵¹ Non meno importante è il fatto che la nuova Europa è un soggetto politico e istituzionale di dimensioni tali da consentire di rappresentare adeguatamente le imprese nel contesto globale. Il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane si è sviluppato secondo tre modalità:

1. la vendita di prodotti e servizi, che rimane quella prevalente ma è in calo (40%);
2. il ricorso a fornitori esteri (Ferraro, 2004), in crescita (37%) e con ridotti effetti di sostituzione (almeno per ora) dei subfornitori nazionali;
3. la debole sinergia tra le istituzioni e le imprese nazionali, che comporta un rischio elevato.⁵²

Nell'internazionalizzazione delle imprese italiane prevale la tipologia degli accordi produttivi e commerciali, formali e informali, mentre la forma degli investimenti diretti esteri è meno diffusa (in media circa il 5 %), sia per

⁵¹ In questo senso, anche facendo riferimento al dibattito economico nazionale, la terziarizzazione dell'economia non può prescindere dal presidio di settori produttivi manifatturieri.

⁵² Nel 2003 le imprese italiane hanno addirittura ridotto il ricorso alle associazioni di categoria e alle istituzioni. Il ricorso alle istituzioni e agli enti economici di categoria delle imprese nella scelta delle strategie di internazionalizzazione della produzione si è ridotto dal 22% al 17% tra il 2002 e il 2003. Cfr. Marini (2004). Il coordinamento tra le componenti produttive e quelle istituzionali che si occupano di produzione consentirebbe di sostenere le imprese nell'inserimento in contesti poco conosciuti. Si pensi, ad esempio, al ruolo che potrebbe avere l'Università in termini di vero e proprio investimento nella crescita dei rapporti bilaterali.

l'acquisizione di imprese preesistenti, sia per l'attivazione di nuove attività).⁵³ A questo contribuisce la peculiarità del sistema economico nel quale ha un peso rilevante il modello distrettuale. Nel corso degli anni novanta i distretti industriali aumentano progressivamente il flusso di delocalizzazione all'estero di linee e fasi della produzione, stemperando così la propria valenza localistica (Viesti, 2002; Schiattarella, 2003) e utilizzano, coerentemente con le proprie caratteristiche intrinseche, tipologie di controllo più variegate e meno assimilabili a quelle gerarchiche e centrate sul controllo giuridico, che caratterizzano le multinazionali e le grandi imprese. Così come avviene nei loro territori di origine, i distretti costituiscono relazioni produttive e commerciali con le imprese estere che non possono essere ricondotte semplicemente ad una impresa ma a interi sistemi complessi che si internazionalizzano. A questo proposito, i comportamenti imitativi e complementari giocano un ruolo importante e "l'unità giuridica tende sempre meno a coincidere con l'unità economica" (Schiattarella, 2003). Per questi motivi il processo di internazionalizzazione dei distretti, a seguito del ruolo assunto dalle imprese minori al loro interno, rende difficilmente misurabile il fenomeno con gli strumenti tipici della multinazionalizzazione. Infatti l'IDE rappresenta solo un "sottoinsieme della produzione internazionale", pur se importante, ed anche la modalità meno diffusa tra quelle esercitate dai distretti. Occorre aggiungere che, come avviene per lo sviluppo locale, gli strumenti statistici, gli indicatori in genere e le banche dati disponibili ancora faticano a superare i confini tecnici e amministrativi tarati sulla singola grande impresa integrata (fordista) e perciò le difficoltà di misurazione si accentuano. Per questi motivi i fenomeni di delocalizzazione internazionale devono essere studiati come "fenomeni unitari di carattere composito",⁵⁴ in cui prevalgono comunque due caratteristiche:

1. la prima riguarda l'organizzazione della produzione e la divisione del lavoro che vengono smembrate ed allocate dalle imprese in siti di paesi esteri;
2. la seconda, non meno importante, riguarda i flussi delle relazioni tra le imprese.

⁵³ La modalità di internazionalizzazione cercata tramite gli investimenti diretti esteri (IDE) è equamente distribuita tra avviamento di nuovi stabilimenti e utilizzo di unità produttive già esistenti (mediamente per tutte le imprese circa il 5%) che cresce, ovviamente, a seconda della dimensione d'impresa (da 3 a 6 volte per le imprese con più di 50 addetti: 11,8% per la modalità *greenfield* e 18,3% per l'utilizzo di strutture produttive già esistenti).

⁵⁴ Cfr. Schiattarella (2003). Per una breve rassegna della letteratura sulla delocalizzazione internazionale si veda, Corò-Volpe (2003); Mauro (2004).

La disintegrazione della produzione sviluppa contemporaneamente un flusso di importazioni e di esportazioni di prodotti in cui l'impresa che delocalizza e l'impresa estera alla quale viene decentrata parte della produzione hanno ruoli e potere di mercato differenti. Si genera una "asimmetria strutturale di potere" tra imprese in cui le unità produttive che delocalizzano hanno un maggior potere di mercato: l'impresa che delocalizza reimporta il prodotto che viene lavorato all'estero per usarlo come semilavorato o come prodotto finito e lo vende con il proprio o altrui marchio. Quando questo flusso ha per oggetto prodotti che fanno parte di comparti differenti, ma appartenenti alla medesima filiera (ad esempio, esportazione di beni tessili per la produzione di beni dell'abbigliamento), la relazione tra i territori interessati assume la forma dell'integrazione produttiva (Cfr. anche Corò-Volpe (2003).

Una recente indagine sui distretti industriali (Chiarvesio-Micelli, 2004) conferma le indicazioni precedenti e la vocazione all'*export* dei distretti industriali italiani. Circa il 40% delle aziende distrettuali esporta all'estero oltre metà del proprio fatturato e poco più di un terzo possiede consociate o filiali commerciali per la vendita all'estero.⁵⁵ Nel processo di internazionalizzazione produttiva (metà del fatturato aziendale è realizzato all'estero) i distretti adottano strategie articolate e plurime (15,9%): ricorrono alla forma diretta del presidio produttivo⁵⁶ tramite il controllo proprietario dello stabilimento produttivo (IDE) costruito ex novo o preesistente (poco più di un terzo) nei paesi dell'est; ma soprattutto costruiscono rapporti formali e informali con fornitori terzi (21,6%).⁵⁷

In questo contesto si inserisce il discorso del cosiddetto *outward processing trade* (OPT) o traffico di perfezionamento passivo (TPP) (Mauro, 2004: 183-188). Il fenomeno, come detto, contempla tre fasi: l'esportazione di beni intermedi dell'UE verso i PECO; la lavorazione dello stesso bene nei paesi dell'Europa centro orientale; la successiva reimportazione del prodotto

⁵⁵ Il 30% appartiene a un gruppo industriale e il 60% è soprattutto subfornitore. Si noti però che il campione fa riferimento ai distretti industriali del Centro Nord e a imprese con un fatturato medio di 26 miliardi di euro (2002). Il fatturato si riduce sotto la metà per circa il 50% delle imprese.

⁵⁶ Gli IDE sono sostanzialmente orientati a realizzare economie di costo (nei paesi dell'est) o ad ampliare i mercati di sbocco (in Europa occidentale)

⁵⁷ I subfornitori sono suddivisi in subfornitori di lavorazione e fornitori strategici esteri. I fornitori di lavorazione sono concentrati nei Balcani e negli altri paesi dell'Europa dell'est (rispettivamente 43% e 30,8%) e nei paesi dell'estremo oriente. I fornitori strategici sono dislocati per i due terzi in Europa occidentale, poi nei paesi dell'estremo oriente (Cina soprattutto (22,1%), il residuo nell'Europa dell'est.

da parte delle imprese dell'Unione Europea. Si tratta cioè di trasferire parti della produzione verso mercati e paesi che possono produrle a costi più competitivi garantendo tuttavia standard qualitativi accettabili per l'impresa che delocalizza. Il TPP produce effetti positivi per entrambi i protagonisti dello scambio. Per i PECO rappresenta un forte stimolo al riorientamento della produzione dopo il crollo del vecchio modello produttivo, che da un lato contribuisce all'attuale *performance* commerciale e dall'altro determina *spillover* positivi sul territorio, simili a quelli esercitati dagli investimenti diretti esteri. Il TPP è capace di diffondere conoscenza tecnologica e organizzativa e di attrarre ulteriori nuovi investimenti, anche se con effetti di *second best* rispetto agli IDE, sul piano dell'innovazione tecnologica e qualitativa nonché dell'accumulazione di capitale umano (Eichengreen-Kohl, 1998). Inoltre il TPP rappresenta un significativo canale di integrazione tra i PECO e l'Unione Europea nonché un'opportunità per molti imprenditori locali di intraprendere attività produttive evitando i rischi connessi alla collocazione del prodotto sul mercato e le difficoltà di approvvigionamento finanziario (Baldone-Sdogati-Zucchetti, 1997: 271). A ciò si aggiunge il tipico effetto keynesiano di crescita del reddito e dell'occupazione come conseguenza dell'utilizzo di risorse in precedenza inutilizzate e che invece opportunamente attivate permettono di alimentare la catena della produzione, la domanda interna e quella estera.

Il TPP ha agevolato anche i paesi dell'Unione. Attraverso la delocalizzazione di segmenti della produzione caratterizzati da alta intensità di lavoro, è possibile affrontare le condizioni di debolezza strategica a seguito della pressione competitiva internazionale. In virtù di questo processo, le imprese dell'Europa occidentale hanno potuto riorganizzare la catena della produzione e ridefinire i termini della loro capacità competitiva per poter meglio fronteggiare la sfida della globalizzazione. Se oggi molte produzioni dell'Unione Europea, dell'Italia e dello stesso Abruzzo, basate su strategie di *price-competition*, riescono a mantenere livelli adeguati di presenza nei mercati internazionali, ciò è dovuto al meccanismo appena descritto. L'impresa principale può rafforzare quei segmenti della produzione cosiddetti "nobili", quali il design, la progettazione, la scoperta di nuovi mercati di sbocco e di nuove filiere produttive, al fine di potenziare il carattere qualitativo del prodotto. La nuova occupazione che si forma in questi comparti potrebbe compensare la perdita che si verifica nelle componenti materiali della produzione. Senza contare che "l'aumento di competitività, recuperato grazie alla delocalizzazione consente aumenti di produzione e quindi presumibilmente di occupazione, nei segmenti del processo mantenuti in patria al livello dell'economia nel suo complesso perché le attività delocalizzate generano domanda di tecnologia da parte delle imprese perfezionatrici, domanda che tende a

ripercuotersi sui settori produttivi a monte di quello cui appartiene l'impresa che ha attivato il processo" (Sdogati, 2001: 328).

Lo sfruttamento di differenziali salariali e la prossimità geografica costituiscono i due fattori principali che hanno originato il fenomeno. In proposito, si stima che il livello salariale dei PECO a parità di potere d'acquisto sia tra il 30% e 40% di quello dell'UE e molto spesso ciò si verifica fra regioni dei PECO e dell'UE che sono tra loro confinanti. Ne consegue che i costi che bisogna sostenere per la produzione, come i costi di trasporto, hanno scarsa rilevanza oppure possono essere facilmente affrontati a causa del forte differenziale in termini di costo del lavoro. E poiché si tratta di beni in gran parte a basso valore aggiunto, quest'ultimo aspetto ricopre un ruolo fondamentale. Anche i costi relativi alla formazione professionale non sembrano rivestire grande importanza, non solo per la professionalità consolidata nel tempo da parte dei lavoratori del luogo, ma anche per gli incentivi che i governi concedono alle imprese esterne.

Il comparto del tessile-abbigliamento è quello maggiormente interessato al meccanismo della catena produttiva verticale e alla divisione del lavoro su scala regionale, ma stanno affermandosi altri settori quali calzature, attrezzature meccaniche e macchinari in genere. La fonte di TPP che maggiormente interessa l'Italia è il tessile-abbigliamento con circa il 70% del totale e dell'industria delle calzature con il 20%. Una quota non trascurabile si avverte anche nella meccanica e nell'industria farmaceutica. L'Italia è il paese che registra il maggior incremento nelle operazioni in TPP, il 1600% circa tra il 1991 ed il 1997 a fronte di una crescita della Germania nello stesso periodo del 160%.

Il meccanismo del TPP partecipa dunque alla formazione di un modello di specializzazione basato su bassi salari e su settori a basso valore aggiunto e costituisce "una forma sintomatica e duratura di divisione regionale del lavoro in Europa allargata" (Pellegrin 2001: 155). Per quanto riguarda l'Italia sono molte le piccole e medie imprese che nel corso degli anni novanta hanno puntato a delocalizzazioni nei paesi dell'Europa centro-orientale in ragione del basso costo del lavoro. Il modello che guida tale processo è conforme a quello "distrettuale", perché basato su imprese dei distretti industriali italiani che sperimentano su scala internazionale schemi operativi ed organizzativi tipici della realtà produttiva italiana. I poli produttivi specializzati si concentrano in Romania, Bulgaria ed Ungheria, e comportano la produzione di beni tipici del *made in Italy*. Le relazioni sono di natura statica, nel senso che le attività a maggior valore aggiunto (ricerca e sviluppo, progettazione, marketing) sono sviluppate in Italia e le unità periferiche si limitano a svolgere la funzione di fornitore dell'unità committente. La scelta della delocalizzazione è stata inizialmente una scelta quasi obbligatoria, per far fronte alla forte con-

correnza di prezzo dei paesi emergenti. Il nuovo quadro competitivo ha così stimolato “l’internazionalizzazione” del distretti, che si è poi esplicitato attraverso le economie in transizione dei paesi dell’est europeo.

Non sembra che gli effetti della delocalizzazione possano essere valutati in modo univoco.

Alcuni autori rilevano che il maggior livello di integrazione e di complementarità sta aiutando molte imprese europee ad evitare la situazione di declino che si stava determinando a seguito del processo di globalizzazione e di intensificazione della competitività. Ciò vale in particolare per la Germania e l’Italia, che con l’Austria, rappresentano i maggiori *partner* dei PECO. Come afferma Kaletsky “oltre a fornire un mercato in rapida crescita e parzialmente protetto per molte imprese dell’Europa occidentale, che stanno incontrando difficoltà a competere in altre parti del mondo, i PECO contribuirebbero in modo positivo alla ristrutturazione industriale dell’Europa, offrendo alle imprese occidentali una base produttiva locale con costi del lavoro estremamente bassi. L’Europa orientale potrebbe, in linea di principio, giocare lo stesso ruolo che ha avuto il Messico con gli Stati Uniti, o il sud-est asiatico per il Giappone nel ridurre i costi di produzione incoraggiando la produzione verso terzi e la divisione del lavoro... È nella promozione industriale e di una maggiore divisione del lavoro tra parti d’Europa a basso costo e parti ad alto costo che la piena appartenenza dei PECO al Mercato unico europeo potrebbe dare i suoi effetti maggiori” (Kaletsky, 1998: 126-127).

Altri (Schiattarella, 2003) ritengono che le province italiane che hanno decentrato con maggiore intensità la produzione all’estero sono quelle che hanno aumentato di più le esportazioni, ridotto meno l’occupazione, contenuto i prezzi dei prodotti. Le conseguenze per le imprese delocalizzatrici sono state generalmente favorevoli se si considera un’ottica di breve periodo e indicano un aumento della capacità competitiva delle imprese. Viceversa, se si considera un orizzonte temporale più esteso le risultanze sono più problematiche. Nel breve periodo le imprese del *made in Italy* che delocalizzano all’estero riducono l’occupazione nelle qualifiche professionali più basse (operai non qualificati) e l’aumentano in quelle più elevate (operai qualificati e impiegati), facendo ricorso soprattutto alla riqualificazione delle abilità già presenti all’interno dell’impresa. Nel lungo periodo e in termini di sistema la delocalizzazione internazionale delle imprese produce effetti contraddittori. Sono positivi e strettamente collegati la diffusione delle innovazioni di processo e di prodotto e l’incremento della produttività del lavoro⁵⁸

⁵⁸ Per Schiattarella (2003) il ricorso all’innovazione da parte delle imprese che delocalizzano

ma la diminuzione degli investimenti è più sostenuta nelle regioni che delocalizzano di più e questo sembra indicare un indebolimento della strategia di sviluppo interno a favore di quella internazionale (Schiattarella, 2003) che, se non corretta, potrebbe ridurre l'efficacia dell'humus socio-economico sul quale si sono formati i distretti.

3.4. I DISTRETTI IN ABRUZZO

Il successo, non previsto, raggiunto nel corso degli ultimi tre decenni dai distretti industriali ha stimolato più tentativi tesi a delineare un quadro quantitativo dei sistemi territoriali di impresa, allo scopo di fornire una sintesi unitaria dei fenomeni qualitativi che interessano l'ambiente socio-economico, istituzionale e territoriale nel suo insieme. È aumentata l'attenzione delle istituzioni preposte alla politica economica verso i sistemi territoriali di imprese minori e si è reso più stringente per coloro che già nel corso degli anni settanta avevano "anticipato" questo successo, formulare una corretta classificazione territoriale dei distretti industriali. (Signorini, 2000). In particolare si tratta di verificare in quali territori esistono concentrazioni di imprese, *saperi locali*, individuando sia i distretti già consolidatisi sia le zone ad alta intensità industriale, che possono, per le caratteristiche in esse riscontrabili, essere considerate distretti in via di formazione.

Le classificazioni Sforzi-ISTAT⁵⁹ hanno fornito una rappresentazione territoriale adeguata dei distretti industriali, superando il criterio di delimitazione che comprimeva forzatamente i fenomeni economici all'interno dei confini propri dell'attività amministrativa. Le regioni si sono adeguate all'esigenza, sancita a livello normativo, di fornire elementi organici di studio, di indirizzo e di programmazione finalizzati all'obiettivo dello sviluppo locale competitivo ed equilibrato con il contesto sociale ed ambientale. Gli istituti ufficiali di ricerca, come la Svimez, si sono orientati a perfezionare le definizioni quantitative dei sistemi territoriali di impresa, per far emergere ulteriori aree di vitalità presenti nel Mezzogiorno, aggiornandole alle risultanze del Censimento intermedio del 1996 (Svimez, 1999). La Banca d'Italia si è preoccupata di sottoporre a verifica quantitativa ed econometrica importanti

è assai elevato in confronto a quello delle imprese meno interessate dal fenomeno e la loro proiezione internazionale sembra incidere molto di più nel generare le innovazioni che non la dimensione.

⁵⁹ Si veda Sforzi (1985); ISTAT-Irpet (1989) e ISTAT (1997).

fenomeni, tipici del dualismo geografico ed economico che contraddistinguono l'economia nazionale, che creano disturbi ad una trasmissione rapida ed efficace della politica economica (Signorini, 2000).

Gli obiettivi comuni a queste classificazioni si possono riassumere nel tentativo di ridurre i rischi dell'analisi interpretativa generica e di individuare aree di sviluppo omogenee sulle quali gli interventi possono avere maggiore efficacia. Per tutte le unità di base il riferimento è il Sistema Locale di Lavoro (SLL) definito dall'ISTAT, che identifica secondo criteri precisi un'area caratterizzata dall'alta concentrazione di posti di lavoro e dal fatto che una grande quantità della popolazione residente lavori al suo interno.

Sulla base della classificazione ISTAT-Irpet, la regione Abruzzo ha individuato al suo interno quattro distretti industriali.⁶⁰ Nel presente lavoro si farà riferimento alla più recente proposta di classificazione *multicluster* (Cannari-Signorini, 2000) definita dalla Banca d'Italia, che tenta di superare la separazione netta tra aree distrettuali e aree non distrettuali introducendo elementi di gradualità. Inoltre una recente analisi ha individuato venticinque aree nei settori del *made in Italy* che presentano caratteristiche distrettuali, di cui sei collocate in Abruzzo.⁶¹ Del fatturato complessivo stimato al 1998 di circa 6,7 milioni di euro, le aree abruzzesi contribuiscono con oltre il 10%, di cui circa la metà esportato (Viesti, 2001: 39).

Il modello interpretativo utilizza i dati censuari e conferma per l'Abruzzo la suddivisione in 24 Sistemi Locali di Lavoro, che vengono raggruppati in distretti industriali, aree industrializzate e aree non industrializzate. Rispetto alla classificazione Sforzi/ISTAT si distinguono le aree distrettuali da quelle non distrettuali seguendo un criterio di maggiore gradualità che consente di rendere visibili importanti "sistemi" produttivi locali intermedi. Vengono evidenziati due super distretti (DI1), a nord e a sud del territorio regionale, quattro distretti industriali di tipo 2, le cui caratteristiche sono più affievolite rispetto a quelle ritenute tipiche dalla letteratura economica sui distretti e si mettono a fuoco sette quasi distretti (AI1), che non presentano ancora caratteristiche distrettuali, ma possono essere valorizzati con interventi appropriati. Residuano sette aree industriali di tipo 2, quelle in cui prevalgono le "imprese accampate" (Becattini, 1999) e cinque aree non industrializzate (NI) (Tab. 37).

⁶⁰ Da nord a sud della Regione, i distretti industriali normativi sono: Vibrata-Tordino-Vomano; Maiella; i distretti industriali potenziali Piana del Cavaliere (Carsoli ed Oricola) e Vestese (San Salvo-Gissi-Atessa). Si veda Carboni (1996).

⁶¹ Le aree considerate sono: pelletteria teramana, abbigliamento nord-abruzzese, mobilio abruzzese, abbigliamento sud-abruzzese, calzature di Guardiagrele.

TAB. 37. SISTEMI LOCALI E ADDETTI ALL'INDUSTRIA PER REGIONE E CLUSTER.

Regioni	Cluster												Totale					
	A11			A12			D11			D12				NI				
	Sistemi Locali	Numero Addetti	Percentuale Addetti	Sistemi Locali	Numero Addetti	Percentuale Addetti	Sistemi Locali	Numero Addetti	Percentuale Addetti	Sistemi Locali	Numero Addetti	Percentuale Addetti		Sistemi Locali	Numero Addetti	Percentuale Addetti	Sistemi Locali	Numero Addetti
Piemonte	17	378.257	62,7	14	121.734	20,2	6	34.778	5,8	10	68.277	11,3	3	374	0,1	50	603.690	
Valle d'A.	1	2.930	36,6														4	7.997
Lombardia	10	500.230	35,8	12	73.505	5,3	17	296.479	21,2	25	523.991	37,5	6	2.334	0,2	70	1.396.539	
Trentino	14	22.876	30,2	2	24.149	31,9	3	6.689	8,8	1	10.721	14,2	15	11.220	14,8	35	75.655	
Veneto	7	44.166	6,8	5	141.398	21,7	17	178.561	27,4	17	286.200	44	2	661	0,1	48	650.986	
Friuli	3	6.399	5,0	4	57.319	44,5	2	47.216	36,6	1	2.395	1,9	2	15.604	12,1	12	128.933	
Liguria	1	7.688	7,6	4	74.928	74,2				1	1.065	1,1	10	17.324	17,2	16	101.005	
Emilia R.	15	44.686	8,4	7	179.423	33,8	11	80.750	15,2	13	225.497	42,5	2	637	0,1	48	530.993	
Toscana	7	126.115	30,6	12	56.145	13,6	15	167.042	40,5	4	42.287	10,3	13	20.722	5	51	412.311	
Umbria	4	32.630	42,8	3	19.885	26,1	2	4.852	6,4	3	16.068	21,1	4	2.737	3,6	16	76.172	
Marche	5	12.607	6,3	3	20.940	10,4	22	91.549	45,6	12	75.638	37,7				42	200.734	
Lazio	2	17.486	7,1	6	72.529	29,3				2	9.861	4	14	147.374	59,6	27	247.250	
Abruzzo	6	17.634	16,9	7	56.156	53,7	2	12.742	12,2	4	15.711	15	5	2.387	2,3	24	104.630	
Molise				2	8.450	51,7							8	7.909	48,3	10	16.359	
Campania	1	467	0,2	6	51.810	21,8	1	4.422	1,9	3	2.522	1,1	54	178.670	75,1	65	237.891	
Puglia	1	2.572	1,2	4	113.268	53,4	1	4.708	2,2	2	18.644	8,8	31	72.872	43,4	39	212.082	
Basilicata				2	6.830	29,2							23	16.522	70,8	25	23.352	
Calabria										2	1.085	2,6				74	41.501	
Sicilia				4	23.847	17,6							72	40.416	97,4	82	135.824	
Sardegna	2	3.092	4,6	1	9.229	13,8							78	111.977	82,4	46	66.694	
Totale	96	1.220.105	18,5	98	1.111.563	30,7	99	929.788	18,7	100	1.299.962	16,9	391	709.180	35,2	784	5.270.598	

Fonte: Cannari - Signorini (2000).

Pur considerando che le classificazioni utilizzate da Cannari-Signorini forniscono dati piuttosto aggregati e confini geografici dei distretti abruzzesi più sfumati di quelli individuati dalla regione Abruzzo, la nuova tassonomia consente di puntualizzare alcune caratteristiche del modello di sviluppo regionale, con particolare riferimento al distretto storico abruzzese della Val Vibrata (Vibrata-Tordino-Vomano), all'interno del quale sono state realizzate di recente alcune indagini sul campo (Di Nicola, 1997).

In particolare, sulla base delle statistiche raccolte, è possibile fare una serie di osservazioni che oltre a confermare le risultanze delle nostre indagini permettono di valutare il più generale posizionamento del "modello abruzzese" nei confronti delle regioni della Terza Italia. I distretti industriali di tipo 1 e 2 occupano il 27,2% degli addetti dell'industria regionale, contro più del 70% di Marche e Veneto e il 50-60% di Toscana ed Emilia Romagna. Le aree industrializzate di tipo 2 occupano oltre il 50% degli addetti contro una percentuale che oscilla tra il 10% e il 33% per le altre regioni della Terza Italia. Questi dati, a cui si aggiungono quelli dei quasi distretti (16,9% degli addetti all'industria), che in Abruzzo rappresentano circa un terzo delle aree industrializzate, contribuiscono a delineare un tessuto produttivo ben differenziato, come evidenziato di recente dalla Svimez (Svimez, 1999: 737) ed un peso del modello di sviluppo centrato su piccole e medie imprese integrate piuttosto interessante anche se il confronto viene effettuato con le aree storicamente più sviluppate della Terza Italia (Marche, Toscana, Emilia, Veneto). Se il confronto si effettua con le sole Marche (il territorio regionale confinante che storicamente ha influito sul processo di industrializzazione della Val Vibrata), la percentuale di addetti all'industria risulta più che doppia per la tipologia AI1 e addirittura di cinque volte superiore per la tipologia AI2, mentre è alquanto inferiore per la tipologia dei super distretti (12,2% di addetti contro il 45,6% delle Marche). Se l'individuazione operata dalla regione Abruzzo, ai sensi della legge 317 del 1991, di quattro distretti industriali (2 normativi e 2 potenziali) viene confermata, con una ulteriore suddivisione all'interno degli stessi, la conurbazione Chieti-Pescara riacquista a pieno titolo visibilità all'interno della tassonomia dei sistemi produttivi regionali.

Relativamente alla dimensione aziendale, il valore medio più elevato delle imprese distrettuali abruzzesi (9) rispetto a quello delle Marche (7,2), della Toscana (6,3) e dell'Emilia Romagna (7,9) conferma i risultati delle indagini sul campo. La maggiore dimensione delle imprese all'interno del distretto industriale più a nord della Regione può essere imputata allo sforzo in corso di svolgimento di una collocazione, meglio dimensionata, sui mercati di sbocco ed alla presenza di aziende con una più adeguata struttura dimensionale, perché ritenute imprese *leader* nel settore. Alcune di queste im-

prese sono da considerare imprese finali, nel senso che dopo la progettazione del prodotto e l'acquisto di materie prime coordinano il processo produttivo e si affacciano direttamente sul mercato.

È interessante verificare il grado di integrazione verticale per regione e *cluster* che rafforza questa osservazione. I super distretti abruzzesi presentano un indice di integrazione verticale che supera quello delle altre regioni della Terza Italia, con valori che oscillano da un minimo di 8 punti per le Marche ad un massimo di 20 per la Toscana, la regione con la più diffusa presenza di distretti puri.

Nel caso delle Marche occorre precisare che le imprese di maggiore dimensione hanno esercitato (ed esercitano) una funzione importante nell'origine e nell'evoluzione dei distretti industriali. Si conferma l'accentuato carattere di dipendenza delle imprese distrettuali abruzzesi unitamente ad una diffusione del decentramento produttivo sul territorio, anche se non in linea con quanto si verifica nelle regioni della Terza Italia. Il ricorso minore al decentramento locale da parte delle imprese e la scelta di mantenere al proprio interno la lavorazione di alcune fasi produttive hanno l'obiettivo di ridurre i costi di transazione presenti sul mercato. Le motivazioni vanno ricercate nel forte grado di dipendenza gerarchica delle imprese locali dai committenti extra-regionali, nel grado di relazioni personali e di fiducia che legano gli imprenditori, orientati a dare eccessiva rilevanza all'imitazione conflittuale a scapito della progettazione, e nella propensione ancora limitata ad instaurare stabili rapporti di cooperazione, anche solo per ottenere condizioni più vantaggiose dai fornitori (Trigilia, 2001).⁶² Il capitale umano, i servizi alle imprese e le infrastrutture costituiscono una componente distintiva dei distretti industriali. Non è facile costruire indicatori capaci di sintetizzare aspetti economico-sociali così complessi, sfuggenti e di difficile codificazione. Si pensi al ruolo del sapere tacito svolto nella genesi e nell'evoluzione dei distretti industriali, all'importanza dello spirito di emulazione costruttivo e dei rapporti di collaborazione verticali tra le imprese. Per questi motivi il ricorso a indicatori sintetici, applicati alla raccolta di dati assai generici come la percentuale di laureati (*tout court*), per misurare significativamente il valore del capitale umano presente in un'area distrettuale (peraltro tipicamente aperta all'interazione con il mercato globale), o il numero di addetti all'informatica e alla ricerca e sviluppo, per misurare il grado presente di servizi alle imprese, o la capillarità della rete stradale, quale indicatore di infrastrutturazione, risulta carente di potere interpretativo.

⁶² Su questi argomenti si veda l'indagine di Di Nicola (1997) sui comparti locali.

Emergono tuttavia ulteriori interessanti indicazioni. In primo luogo si evidenzia una percentuale di addetti ai servizi nei super distretti molto elevata, se confrontata con quella dei distretti industriali storici appartenenti alle regioni maggiormente industrializzate del Paese. Questo dato indica presumibilmente un grado di innovatività superiore a quello degli altri distretti industriali e può essere spiegato dal diverso ruolo esercitato dalle Città-Regione, in termini di servizi offerti ai propri distretti industriali regionali (Bonomi, 2000). Anche la misura della capillarità della rete stradale presenta un dato assai elevato per i distretti industriali abruzzesi, addirittura superiore per i super distretti di circa il 70% rispetto alla Toscana e di oltre il 30% del Veneto.

Alcune riflessioni sulle motivazioni di un così ampio vantaggio del distretto storico abruzzese consentono di completare le osservazioni contenute nel presente paragrafo. Molti distretti industriali italiani sono nati in territori periferici, mal collegati e distanti dalle grandi arterie di comunicazione. Tutto questo non ha impedito al sapere tacito della comunità locale di dare risposte migliori di altri territori e di combinarsi con successo con le richieste mutevoli del mercato. La letteratura economica ha evidenziato come la competitività dei territori dipenda non solo dalle dotazioni infrastrutturali fisiche ma soprattutto da una maggiore dotazione di capitale umano e di abilità professionale, tanto che si può affermare che se un elevato livello di dotazione infrastrutturale non è di per sé una condizione sufficiente per competere con successo, al contrario non si può dire che l'assenza, pur rappresentando un ostacolo, impedisca di raggiungere elevati livelli di sviluppo (UE., 2000). Proprio per questi motivi l'Unione europea mostra una elevata sensibilità per la formazione.

Queste osservazioni spiegano sufficientemente i motivi per i quali la Regione ha conosciuto uno sviluppo così intenso rispetto alle originarie condizioni di arretratezza. Ne consegue che interventi diretti a favorire una maggiore interazione sociale e lo sviluppo di nuove forme di cooperazione consentirebbero di migliorare ulteriormente l'adattamento flessibile al mercato (Trigilia, 2001) e probabilmente di trasformare i rapporti di dipendenza con i fornitori esterni, collocando i distretti e la Regione su posizioni più elevate.

3.5. LA PROVINCIA DI TERAMO NELLO SCENARIO COMPETITIVO

La provincia di Teramo è quella che presenta le caratteristiche produttive tipiche del sistema di piccola impresa. Al suo interno, infatti, è possibile individuare talune peculiarità che fanno di Teramo l'area per eccellenza dello sviluppo endogeno.

I tratti salienti sembrano essere essenzialmente tre. *Primo*, l'indivi-

duazione sulla base della tipologia formulata dall'ISTAT, di ben quattro distretti cui si aggiungono altri due agglomerati industriali, che includono tre e quattro comuni teramani nelle aree di San Benedetto del Tronto e Ascoli Piceno. Oltre al distretto Val Vibrata-Tordino-Vomano, di cui parleremo diffusamente nel paragrafo successivo, gli altri distretti coinvolgono le zone di Atri (con macrospecializzazioni in prodotti per l'arredamento e specializzazione secondaria in mobili e minerali non metalliferi), di Giulianova (tessile-abbigliamento); di Teramo (tessile-abbigliamento). Ai confini con la parte meridionale delle Marche, si individuano altre due aree di specializzazione, rispettivamente nella pelletteria (San Benedetto del Tronto) ed ancora tessile e abbigliamento (Ascoli Piceno) (Tab. 38).

TAB. 38. - I DISTRETTI INDUSTRIALI NELLA PROVINCIA DI TERAMO. SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE, 1999.

Distretto	Macrospecializzazioni	Specializzazione (Ateco 91)	Numero Comuni	Unità Locali specializzate nei distretti	Unità Locali specializzate nelle Province
Vibrata - Tordino - Vomano	Abbigliamento	Industrie tessili	20	145	178
Atri	Prodotti per l'arredamento	Fabb. Prodotti Minerali non metalliferi, fabbr. Mobili	3	61	439
Giulianova	Tessile - Abbigliamento	Ind. Tessili, conf. Articoli vestiario	7	227	825
Teramo	Tessile - Abbigliamento	Ind. Tessili, conf. Articoli vestiario	18	273	825
Ascoli Piceno (1)	Tessile - Abbigliamento	Ind. Tessili, conf. Articoli vestiario	4	201	825
S. Benedetto del Tronto (1)	Pelli, cuoio, calzature	Prep. e concia del cuoio, fabbr. borse, selleria, ...	3	139	591

(1) solo comuni abruzzesi

Fonte: Elaborazioni Unioncamere.

Secondo, il settore industriale incide sulla composizione del valore aggiunto complessivo per una percentuale del 32,3%. Un valore decisamente elevato, simile a quello di regioni tradizionalmente industrializzate come il Nord-Ovest (32,4%) ed addirittura superiore ai territori distrettuali del Nord-Est (31,7). Rispetto al Mezzogiorno lo scostamento è netto: quasi 12 punti percentuali di differenza (Unioncamere, 2003).

Terzo, la diffusa struttura microimprenditoriale emerge chiaramente dal dato relativo alle classi dimensionali di impresa, ove si consideri che nella classe 1-9 addetti si concentra il 61%, l'86,4% e il 77,4% degli addetti rispettivamente nei settori della confezione, della pelletteria e della fabbricazione mobili.

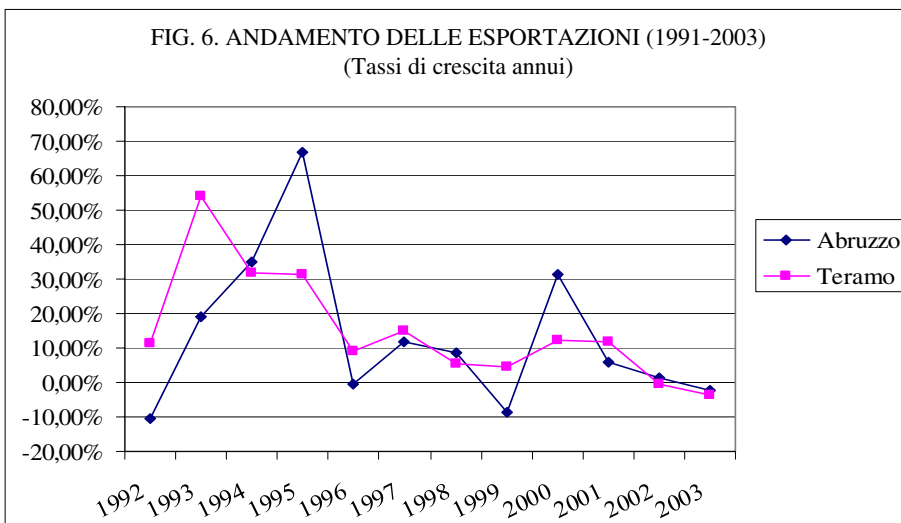
L'apertura ai mercati internazionali del sistema economico abruzzese è un fenomeno abbastanza recente come recente è la sua industrializzazione. Storicamente l'Abruzzo ha prodotto generalmente per il mercato interno regionale, anche se tradizioni di commercio non sono mai stati estranei al suo territorio. Fino ai primi decenni del dopoguerra gli scambi con le altre regioni dell'Italia erano prevalentemente in entrata e l'apertura generalizzata al mercato estero si è prodotta solo negli ultimi decenni grazie soprattutto all'insediamento nella Regione di grandi imprese di origine esterna alla regione stessa.

Una parte notevole delle esportazioni resta ancora prerogativa di poche grandi imprese, ma il ruolo di quelle di piccola e media dimensione sta crescendo grazie alla loro rinnovata capacità competitiva conquistata attraverso efficaci politiche di innovazione e di marketing.

Le province che maggiormente esportano sono quelle di Chieti, dove è forte la presenza di grandi imprese, e Teramo dove invece è maggiore la presenza delle piccole e medie imprese. L'area teramana si caratterizza come centro di sviluppo di piccole e medie imprese manifatturiere, la grande maggioranza delle stesse fa capo ad iniziative imprenditoriali locali. Ai dati del 2002, per la provincia di Teramo la densità di imprese artigiane era pari a 31,3 ogni mille abitanti contro i più bassi indici pari a 26,6, 25,8 e 24,7, rispettivamente della provincia di Pescara, L'Aquila e Chieti. La caratteristica dimensionale della provincia teramana viene inoltre confermata dall'analisi della composizione delle imprese per classe di addetti: nell'industria tessile le imprese con non più di 2 addetti assorbe il 43,3%, toccando il 46,6% nell'industria della preparazione e concia del cuoio e addirittura superando il 60% nell'industria del legno.

I dati disponibili sul commercio estero consentono di esporre un quadro dell'attuale posizione della provincia di Teramo nel più generale scenario internazionale. Nell'arco di quest'ultimo decennio, dopo l'effetto positivo della svalutazione della lira dei primi anni novanta, la provincia teramana

si distingue per un graduale rallentamento delle proprie vendite, con i suoi picchi maggiori nel 1999 e in quest'ultimo biennio. A differenza poi dell'Abruzzo, le esportazioni di Teramo appaiono piuttosto regolari, senza subire eccessive oscillazioni come invece avviene per l'intera regione. (Fig. 6)



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

Con riferimento all'anno 2003, Teramo registra una flessione nel valore delle esportazioni pari al 3,4%, superiore alla media regionale (-2,5%) ma comunque al di sotto del dato dell'Italia (-4,0%).

Laddove L'Aquila e Pescara subiscono maggiormente l'effetto negativo di alcuni fattori, quali ad esempio l'apprezzamento dell'euro, il dato della provincia teramana, seppur negativo, riflette l'andamento congiunturale che penalizza l'economia italiana. Sul versante delle importazioni è indicativo il tasso di crescita fatto registrare da Teramo (4,8%), che appare in netta controtendenza rispetto alle altre province abruzzesi (-4,7%) e con il resto del Paese (-1,6%). "Il dato testimonia da un lato una non drammatica battuta d'arresto per la domanda interna, dall'altro la peculiarità endogena dell'economia teramana, nel cui ambito prevale un tessuto trasversale di piccole e medie imprese anziché di pochi grandi gruppi: un quadro macroeconomico che consente di attenuare gli effetti congiunturali, ammortizzando la flessione di valore proveniente soprattutto dal comparto manifatturiero" (Unioncamere, 2004: 30-31).

Con riferimento ai mercati di sbocco, l'Unione Europea costituisce il principale mercato di destinazione dei prodotti della provincia (57,2%); un importante peso inoltre viene esercitato dalle vendite verso i paesi dell'Eu-

ropa centro-orientale (16,4%), che si attesta di quattro punti percentuali al di sopra della media regionale (Tab. 39).

TAB. 39. - ESPORTAZIONI DELLE PROVINCE PER AREA GEOGRAFICA.
(Composizione percentuale sul totale export provinciale). Anno 2003.

	Unione Europea	Europa Centro orientale	Vicino e medio oriente	Altri Paesi dell'Asia	America sett.
Abruzzo	63,0	12,0	2,7	6,6	8,3
L'Aquila	43,8	4,3	5,2	23,1	19,3
Teramo	57,2	16,4	3,6	4,2	8,1
Pescara	45,4	12,5	4,9	4,8	12,8
Chieti	74,0	13,1	1,2	1,7	3,9
Italia	53,5	11,1	3,8	7,6	9,4

Fonte: Elaborazioni Unioncamere su dati ISTAT.

Tra i paesi dell'Unione Europea, la Germania rimane il mercato principale di riferimento, anche se nell'ultimo anno le vendite sono calate del 13,5%; sono cresciute invece le esportazioni verso Austria, Francia e Regno Unito rispettivamente del 40,7%, 20,2% e del 11,8%. Tra i settori trainanti dell'*export* provinciale si individuano il metalmeccanico, con un 37,5% del totale e il sistema moda, che assorbe circa il 27%, mentre l'alimentare (5,3%) incide in misura maggiore alla media regionale (4,4%). (Tab. 40).

TAB. 40. - ESPORTAZIONI DELLE PROVINCE PER SETTORI.
(Composizione % sul totale export provinciale)

	Alimentare	Sistema moda	Metalmeccanico	Legno/carta	Chimica
Abruzzo	4,4	13,8	54,9	2,7	12,8
L'Aquila	1,6	1,2	57,3	4,2	33,3
Teramo	5,3	27,3	37,5	3,5	10,6
Pescara	5,3	35,0	27,0	4,2	9,0
Chieti	4,9	10,9	63,4	1,6	6,8
Italia	5,7	14,7	43,6	2,8	13,7

Fonte: Elaborazioni Unioncamere su dati ISTAT.

L'abbigliamento, pur restando la prima voce per valore (138 milioni di euro), fa registrare nel 2003 un decremento superiore al 12%, così come l'industria dei mobili, le cui esportazioni calano del 10% rispetto al 2002. Si pone dunque in evidenza un arretramento dei settori tradizionali delle esportazioni della provincia di Teramo (secondo le elaborazioni Unioncamere su

dati ISTAT, gli articoli di maglieria e le calzature diminuiscono di oltre il 35% ed i tessuti del 9%), mentre recuperano quelli a più elevata tecnologia, come ad esempio i fili e cavi isolati e macchine per impieghi speciali, che crescono del 23%.

Secondo una classificazione dei macrosettori attraverso la ben nota tassonomia di Pavitt, la provincia di Teramo si contraddistingue per l'alta incidenza di prodotti tradizionali e standard con una percentuale che raggiunge il 76% del totale e che appare nettamente superiore al 42,9% della media regionale. Di contro il peso esercitato dai prodotti specializzati e *high tech* si attesta intorno al 22% a differenza del 56,3% dell'Abruzzo. (Tab. 41)

TAB. 41. - ESPORTAZIONI PER CONTENUTO TECNOLOGICO DEI BENI COMMERCIALIZZATI. TASSONOMIA DI PAVITT.
(Composizione % sul totale provinciale) Anno 2002.

	Agricoltura materie prime	Prodotti tradizionali e standard	Prodotti specializzati e high tech
Abruzzo	0,8	42,9	56,3
L'Aquila	0,1	24,8	75,1
Teramo	0,8	77,3	21,9
Pescara	1,4	76	22,6
Chieti	1	33,4	65,6
Nord-Ovest	0,9	50,8	48,3
Nord-Est	2	57,9	40,1
Centro	1,5	58,6	39,9
Mezzogiorno	5,1	58,8	36,2
Italia	1,8	55,3	42,9

Fonte: Elaborazioni Unioncamere su dati ISTAT.

L'ultimo aspetto che merita di essere sottolineato riguarda da un lato il consistente flusso esportativo verso i paesi dell'est europeo e dall'altro l'elevata concentrazione nei comparti tradizionali e maturi. Da questo punto di vista, è opportuno precisare che non esiste circoscrizione territoriale che presenti una tale marcata connotazione. Si può perciò ritenere che il processo di intensificazione degli scambi con i PECO è parte integrante delle caratteristiche del tessuto produttivo locale ed un fenomeno così intenso lascia intendere un'importante presenza del traffico di perfezionamento passivo, soprattutto per quanto riguarda il comparto del tessile-abbigliamento. Infatti, per quanto attiene i rapporti con l'Europa centro-orientale, la provincia di Teramo importa più del 60% ed esporta circa il 50% dei prodotti del tessile-abbigliamento su scala regionale.

Meno rilevante è l'intensità commerciale che si manifesta tra l'impresa teramana ed i PECO nel settore della meccanica. In questo caso il livello

delle esportazioni rappresenta il 10% del totale abruzzese e solo il 2% circa in termini di importazioni. In conclusione, a differenza del tessile, dove accanto ad un elevato livello di esportazioni non si assiste ad un forte flusso di reimportazioni, nel settore degli articoli di abbigliamento si riscontra una più chiara attuazione dei processi di decentramento per quanto riguarda le imprese delle provincia di Teramo. La non trascurabile propensione al traffico di perfezionamento passivo con i paesi dell'est europeo lascia intravedere un largo margine di consolidamento nel tempo della delocalizzazione della produzione. L'indagine sul territorio consente di valutare l'intensità del fenomeno descritto ed evidenziare la dimensione del processo di internazionalizzazione che investe il distretto industriale della Val Vibrata.

3.6. LE CARATTERISTICHE DEL DISTRETTO

Il distretto industriale Vibrata-Tordino-Vomano, posto all'estremo nord della provincia di Teramo, è composto da 20 comuni⁶³ e viene riconosciuto come tale per il grado di specializzazione nell'abbigliamento. Elevata è la specializzazione nel settore tessile e nella pelletteria a Corropoli e nei comuni limitrofi. Alcuni poli esterni mostrano una elevata specializzazione: Castelli per la ceramica, Basciano e Morro d'Oro nel tessile-abbigliamento, ancora Morro d'Oro nella meccanica. Si può ritenere che la Val Vibrata sia un caso tipico di localismo.⁶⁴ In questo territorio trovano riscontro i tratti tipici del distretto industriale: l'addensamento industriale, lo spirito imprenditoriale, la coesione e l'identità socio-culturale, il radicamento dell'impresa sul territorio. Alla stessa maniera l'effetto di imitazione nell'ambito di una non trascurabile *atmosfera industriale* ha contribuito a favorire intensi processi di crescita. Lo sviluppo della zona è incentrato sulla presenza di un tessuto di piccole imprese fortemente radicate nel territorio e su interessanti processi di integrazione tra unità produttive. Il distretto sembra essersi formato sulla base di almeno tre direttrici: il decentramento produttivo, avvenuto all'indomani del primo *shock* petrolifero del 1973, allorché grandi imprese hanno spostato spezzoni di lavorazione verso aree periferiche a basso tasso di conflittualità; la sedimentazione delle competenze derivanti dai rappor-

⁶³ Alba Adriatica, Ancarano, Civitella del Tronto, Colonnella, Controguerra, Martinsicuro, Corropoli, Nereto, Sant'Egidio alla Vibrata, S. Omero, Torano Nuovo, Tortoreto, Giulianova, Bellante, Campli, Castellalto, Morro d'Oro, Mosciano Sant'Angelo, Notaresco, Roseto degli Abruzzi.

⁶⁴ Sull'argomento cfr. Mauro (2002: 56-59).

ti di mezzadria e la loro successiva evoluzione verso forme imprenditoriali più avanzate; la tradizionale vocazione artigianale della zona.

L'area comincia a conoscere un intenso dinamismo soprattutto a partire dagli anni settanta, quando le grandi imprese committenti del nord e operanti soprattutto nel settore dell'abbigliamento si spingono nel territorio alla ricerca di competenze e di costi di lavorazione più bassi. Ciò spiega la prevalenza di relazioni di subfornitura anche se nei periodi più recenti si assiste ad un sempre maggior numero di imprese che completano le fasi finali del ciclo produttivo. I vari censimenti testimoniano la crescita costante dell'agglomerato industriale: nel censimento del 1991 l'incremento, rispetto al 1981, è del 20,9% nel numero delle unità locali e del 27,7% nel numero degli addetti, con un indice di industrializzazione di ben 242 addetti per 1000 abitanti. Questo modello di sviluppo endogeno trova i suoi punti di riferimento nel settore tessile, abbigliamento e pelletteria e, a livello embrionale, del mobile. Infatti dall'analisi dei comparti industriali emerge il peso rilevante di tali settori, pari al 40% circa dell'intera struttura manifatturiera. Analogamente per quanto concerne il totale degli addetti (Movimprese, 2001). Il tessuto produttivo appare organizzato secondo una struttura di tipo satellitare: il fulcro principale è costituito dalle imprese committenti, intorno a cui sono proliferate le imprese subfornitrici che, a seconda dei casi, eseguono l'intero processo produttivo su materie prime fornite dal committente, ovvero solo alcune fasi di lavorazione (Pizzi, 1998).

La vocazione produttiva della Val Vibrata nasce storicamente con il settore dell'abbigliamento. La grande impresa localizzata nell'area, attraverso processi di esternalizzazione di parte della produzione, ha favorito la nascita di numerosi piccoli imprenditori, con il ricorso al lavoro a domicilio per quanto riguarda le lavorazioni ad alto contenuto manuale. Molte delle funzioni esternalizzate riguardano, perciò, lavorazioni ripetitive, di scarsa complessità e, quindi, facilmente riproducibili. Si stima che nel 1998 il fatturato del settore oscillava intorno ai 600 miliardi (Viesti, 2001: 39), di cui il 38% proveniente dall'*export*. Il comparto della pelletteria ha avuto un'evoluzione simile a quella dell'abbigliamento e sente fortemente l'influenza del modello marchigiano. La dinamica evolutiva è decisamente sostenuta nei periodi 1971-'81 e 1981-'91. Il comparto si caratterizza per due aspetti principali: per la subfornitura di qualità a favore dei grandi marchi toscani e lombardi e, dall'altro lato, per una marcata differenziazione del prodotto. L'abilità manuale, le conoscenze dei titolari di imprese acquisite in precedenti esperienze lavorative, la capacità di seguire le tendenze del mercato rappresentano la base del *know-how* del comparto. Anche in questa circostanza le imprese di dimensioni relativamente maggiori decentrano alcune fasi della lavorazione a micro-imprese o a lavoratori a domicilio, secondo

uno schema che si può definire gerarchico, perché fondato sulla presenza di poche imprese *leader* e su una agglomerazione di imprese sottostanti. Questi fattori danno luogo ad un processo di integrazione fra imprese e a un'organizzazione del lavoro di tipo flessibile e, quindi, adattabile, con movimenti verso l'alto o verso il basso, all'andamento dei cicli congiunturali positivi e negativi. Nel corso degli ultimi anni sono molte le imprese che tendono a produrre direttamente per il mercato e con un marchio proprio e che hanno apportato forti innovazioni e diversificato la produzione. Tuttavia il tratto distintivo del settore rimane la forte divisione del processo produttivo tra le imprese di subfornitura. Un processo ritenuto indispensabile per rispondere ai gusti variabili dei consumatori, alla volatilità della domanda ed ai processi di ristrutturazione cui il settore è continuamente sottoposto.

Il distretto della Val Vibrata costituisce dunque un esempio interessante di sviluppo endogeno. L'oggettiva carenza da più parti riscontrata in termini di commercializzazione e apertura verso i mercati trova una sua giustificazione nella tipologia del distretto e nella diffusa articolazione della rete di subfornitori (Monaco, 1992; Mauro, 1990; Mauro-Monaco, 1995). Non v'è dubbio, tuttavia, che il distretto si trova in una fase di significativa ristrutturazione, da imputare anche alla concorrenza dei paesi a basso costo di manodopera e alle strategie dei committenti, che tendono a delocalizzare parte della produzione, anche attraverso investimenti diretti all'estero. Tale fase evolutiva si realizza attraverso diversi momenti, che riguardano il miglioramento della qualità del prodotto, gli investimenti di natura innovativa, la realizzazione di un marchio proprio, la ricerca di nuove commesse e una maggiore attenzione alle fasi di commercializzazione. In generale i vantaggi connessi alle caratteristiche distrettuali rimangono inalterati e costituiscono il punto di forza del modello di sviluppo endogeno, pur potendo il percorso dello sviluppo subire qualche mutamento, dovuto ai processi di aggiustamento e/o di ristrutturazione.

Il processo evolutivo del distretto nel corso degli anni ottanta si può riassumere in una maggiore differenziazione della struttura produttiva manifatturiera e nell'estensione territoriale. Aumentano significativamente le imprese dei comparti meccanico ed alimentare, e lo sviluppo distrettuale si estende alle vallate del Tordino e del Vomano e verso la costa.⁶⁵ Il distretto in-

⁶⁵ La dimensione del distretto è elevata, con il 50% del totale degli addetti nella manifattura e il 40% degli addetti del settore regionale dell'abbigliamento. Alcuni fattori di criticità vengono riscontrati, tra l'altro, "nei livelli di istruzione e di formazione non adeguati" e in "una certa inadeguatezza qualitativa dei servizi reali e finanziari alle imprese" e a queste debolezze strutturali viene fatta risalire la diffusa presenza di imprese dipendenti e di produzione tradizionale. Cfr. Carboni (2001).

dustriale concentra nelle confezioni il 79% delle unità locali e l'81% degli addetti provinciali e nel settore tessile l'82% delle unità locali e il 60% degli addetti provinciali (Tab. 42). Il peso sul totale provinciale aumenta se si considera l'industria dell'abbigliamento⁶⁶ nel suo complesso, per le unità locali (80%) e soprattutto per il numero di addetti (80%). In Provincia due sole grandi imprese, a Basciano e ad Atri, occupano circa la quasi totalità degli occupati provinciali (comparto fabbricazione articoli in maglieria) (Tab. 43). Nel complesso si può dire che l'occupazione si concentra nei comuni citati e nel distretto.

TAB. 42. - DISTRETTO INDUSTRIALE VIBRATA-TORDINO-VOMANO. UNITÀ LOCALI E ADDETTI NELL'INDUSTRIA TESSILE E DELLE CONFEZIONI.

Territorio	Industria delle confezioni			Industria tessile		
	Unità locali	Addetti	Dimensione	Unità locali	Addetti	Dimensione
Distretto industriale	504	6.173	12,2	141	2.181	15,5
Provincia di Teramo	641	7.597	11,8	172	3.619	21
Regione Abruzzo	1.371	15.843	11,5	361	5.499	15,2

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT, *Censimento generale*, 2001.

TAB. 43. - DISTRETTO INDUSTRIALE VIBRATA-TORDINO-VOMANO. UNITÀ LOCALI E ADDETTI NELL'INDUSTRIA DELL'ABBIGLIAMENTO.

Comparti produttivi per territorio	Industria dell'abbigliamento	
	Unità locali	Addetti
Maglieria	62	637
Confezione	505	6.153
<i>Totale Distretto</i>	566	6.790
Maglieria	68	1.416
Confezione	641	7.597
<i>Totale Provincia</i>	709	9.013
Maglieria	142	1.503
Confezione	1.371	15.843
<i>Totale Regione</i>	1.513	17.346

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT, *Censimento generale* 2001.

⁶⁶ Nell'identificazione della maglieria e della confezione si fa riferimento ai codici Ateco 91: 17.6, 17.7 e 18.

Nel corso degli anni novanta il distretto ha aumentato il suo peso all'interno della provincia, pur subendo una forte contrazione degli addetti. Nelle confezioni gli addetti hanno subito un brusco calo, pari a circa il 30% e la riduzione ha interessato in modo omogeneo il distretto e il resto della provincia. Si consideri però che in quest'ultimo territorio la densità occupazionale ed imprenditoriale parte da una base già ridotta e si polverizza nettamente la base produttiva (-27% di unità locali). A fronte delle difficoltà del comparto delle confezioni, causate dalla competizione dei paesi terzi, che ha escluso dal mercato le imprese più deboli, il distretto reagisce aumentando le unità locali nella maglieria e soprattutto l'occupazione nel tessile: il settore a monte della filiera produttiva distrettuale.

TAB. 44. - ADDETTI E UNITÀ LOCALI NELLA PROVINCIA DI TERAMO.
(Variazioni % 1991-2001)

	Tessile		Maglieria		Confezioni	
	U.L.	addetti	U.L.	addetti	U.L.	addetti
Val Vibrata	-1,45	71,49	19,51	0,38	9,12	-29,78
Distretto	-15,96	15,66	8,77	-0,16	2,86	-30,07
Resto prov.	8,7	12,46	-88,89	88,85	-27,13	-31,11
Provincia	-11,11	14,68	3,03	50,16	-5,46	-30,26

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

Gli incrementi più rilevanti riguardano proprio la Val Vibrata, il territorio all'interno del distretto industriale nel quale si è originato lo sviluppo e si è diffuso nei territori limitrofi. Il fenomeno ha interessato quasi tutti i comuni nella classe di addetti 50-99 e nella classe superiore (100-199) e riguarda certamente iniziative imprenditoriali volte a realizzare elevati volumi di produzione. A tutto questo si aggiunge l'incremento registrato nel comparto della produzione di macchinari per l'industria tessile e dell'abbigliamento⁶⁷ Le motivazioni di queste variazioni vanno ricercate nei processi di internazionalizzazione della produzione (Cfr. cap. 1) che spingono il distretto ad adattarsi al nuovo scenario competitivo "cambiando pelle", pur con lentezza e in un modo non ancora adeguato. Sull'argomento si tornerà in modo più diffuso nel corso della presente trattazione.

Come riferito, la Val Vibrata è un sistema locale multisettoriale con specializzazione nell'abbigliamento e specializzazione secondaria nella pelletteria (con il polo di Corropoli e alcuni comuni limitrofi) e nel mobile.

⁶⁷ Si veda la classe merceologica 29.5.

Comprende 12 comuni (sui 20 che delimitano il distretto industriale) ed occupa una superficie di 274,16 kmq che comprende una popolazione complessiva di 68.201 abitanti (nel 2001), circa un quarto della popolazione provinciale, che cresce a ritmi più sostenuti di quella provinciale e regionale (Tab. 45). Nel 2000 il reddito disponibile medio-annuo pro-capite (CRESA, 2000) è pari a 19,572 milioni di lire (+ 14% rispetto al 1994). È delimitata dal fiume Tronto a nord, al confine con le Marche, e dal fiume Salinello. La Val Vibrata è il fulcro dal quale si irradia lo sviluppo all'intero territorio distrettuale.⁶⁸

TAB. 45. - COMUNI VAL VIBRATA. POPOLAZIONE RESIDENTE
(maschi-femmine e variazioni 2001-1991).

Comune	Popolazione 1991*	Popolazione 2001*	Variazione assoluta	Variazione percentuale	Superficie Territoriale (kmq)
Alba Adriatica	9.365	10.374	1.009	11	9,48
Ancarano	1.753	1.769	16	0,9	13,73
Civitella del Tronto	5.421	5.217	-204	-3,7	77,51
Colonnella	3.098	3.239	141	4,5	22,1
Controguerra	2.494	2.480	-14	-0,5	22,85
Corropoli	3.691	3.738	47	1,2	21,97
Martinsicuro	12.078	13.421	1.343	11,1	14,17
Nereto	4.428	4.408	-20	-0,4	7,04
S. Egidio alla Vibr.	8.004	8.814	810	10,1	33,97
S. Omero	5.119	5.238	119	2,3	18,24
Torano Nuovo	1.712	1.675	-37	-2,2	10,2
Tortoreto	7.040	7.828	788	11,2	22,9
Totale	64.203	68.201	3.998	6,2	274,16
Totale Provincia	279.935	292.905	12.970	4,6	1.949
Totale Regione	1.249.156	1.270.591	21.435	1,7	10.351,03

* Censimenti della popolazione 1991 e 2001.

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

“La immediata vicinanza con le Marche, una regione a forte presenza di piccole e medie imprese integrate, e gli incentivi dell'intervento pubblico possono ritenersi i fattori prevalenti che hanno favorito la nascita e la diffusione di imprese nel territorio e il consolidamento dell'imprenditoria locale nelle attività produttive tradizionali”. Nel 2001, nella sola Val Vibrata, l'in-

⁶⁸ Carboni (2001) evidenzia che la stessa analisi, riferita ai dati del Censimento del 1981 avrebbe consentito di individuare un solo distretto industriale, concentrato nel solo sistema locale di lavoro di Sant'Egidio alla Vibrata.

cremento percentuale delle unità locali tra i due censimenti cresce del 15,6%, ad un ritmo leggermente inferiore a quanto registrato nel decennio precedente (20%), ed è quasi equamente distribuito nella prima e nella seconda metà degli anni novanta.

TAB. 46. - VAL VIBRATA. UNITÀ LOCALI PER COMUNE - TOTALE SETTORI.

Comune	Unità locali 1991	Unità locali 2001	Variazione percentuale 1991 - 2001
Alba Adriatica	1.163	1.227	5,5
Ancarano	170	224	31,8
Civitella del Tronto	297	327	10,1
Colonnella	264	322	22,0
Controguerra	172	165	-4,1
Corropoli	250	386	54,4
Martinsicuro	1.016	1.140	12,2
Nereto	367	394	7,4
S. Egidio alla Vibr.	764	886	16,0
S. Omero	411	486	18,2
Torano Nuovo	113	131	15,9
Tortoreto	630	804	27,6
Totale	5.617	6.492	15,6
Totale Provincia	19.243	33.075	71,9
Totale Regione	76.220	139.957	78,9

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

L'occupazione manifatturiera diminuisce dell'11,2% e questa riduzione si concentra *in misura pressoché totale nella sola seconda metà degli anni novanta* (Tab. 47), a fronte di un incremento di circa un terzo delle unità locali rispetto al 1991 (Tab. 48).

Il risultato è una *polverizzazione* della struttura produttiva manifatturiera, che in soli cinque anni riduce la dimensione media di circa un terzo.

Il comparto della pelletteria ha avuto una evoluzione simile a quella dell'abbigliamento e sente fortemente l'influenza del modello marchigiano. Il sistema produttivo è organizzato gerarchicamente, è fondato su poche imprese leader e su una agglomerazione di imprese dipendenti. Nel corso degli ultimi anni molte imprese hanno cercato di rispondere ai mutamenti della domanda con innovazioni incrementali e una organizzazione del lavoro sempre più flessibile. Il polo pellettiero produce prevalentemente borse da donna, piccola pelletteria, valigeria e articoli da lavoro. Le imprese sono di dimensione minore di quelle dell'abbigliamento e meno propense all'*export*. Poco più del 20 % del fatturato (circa 350 miliardi) ha uno sbocco sui mercati esteri. In origine venivano prodotti beni in finta pelle e di bassa qualità.

TAB. 47. - VAL VIBRATA. ATTIVITÀ MANIFATTURIERE. ADDETTI PER COMUNE.

Comune	Addetti unità locali 1991	Addetti unità locali 2001	Variazione percentuale 1991-2001
Alba Adriatica	1.226	696	-43,2
Ancarano	1.196	1.576	31,8
Civitella del Tronto	526	600	14,1
Colonnella	1.159	1.894	63,4
Controguerra	627	718	14,5
Corropoli	818	1.014	23,9
Martinsicuro	2.242	1.555	-30,6
Nereto	951	615	-35,3
S. Egidio alla Vibr.	2.267	1.226	-45,9
S. Omero	977	877	-10,2
Torano Nuovo	192	75	-60,9
Tortoreto	1.709	1.485	-13,1
Totale	13.890	12.331	-11,2

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

TAB. 48. - VAL VIBRATA. ATTIVITÀ MANIFATTURIERE. LOCALI PER COMUNE.

Comune	Unità locali 1991	Unità locali 2001	Variazione percentuale 1991 - 2001
Alba Adriatica	266	280	5,3
Ancarano	72	105	45,8
Civitella del Tronto	82	116	41,5
Colonnella	100	145	45
Controguerra	58	90	55,2
Corropoli	64	125	95,3
Martinsicuro	252	352	39,7
Nereto	79	86	8,8
S. Egidio alla Vibr.	203	269	32,5
S. Omero	97	137	41,2
Torano Nuovo	41	25	-39
Tortoreto	149	206	38,3
Totale	1.463	1.936	32,3

Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

Agli inizi degli anni cinquanta alcune imprese di Alba Adriatica mutano la loro struttura produttiva da artigianale a industriale. La produzione registra una forte crescita nel corso dei decenni 1971-'81 e 1981-'91, nascono nuove

imprese che si diffondono rapidamente dapprima nei comuni limitrofi e successivamente verso l'interno, a seguito dell'attrazione esercitata dalla presenza di aree industriali e della ricerca di minori salari.

Infine un'notazione a parte va fatta per il comparto del mobile. Recenti analisi individuano tra i temi strategici del riposizionamento competitivo dei sistemi economici locali quello relativo al presidio delle filiere produttive complesse. Il presidio della filiera si ritiene che sia alla base per governare i processi di internazionalizzazione sempre più evoluti e articolati e garantire la stabilizzazione dei mercati nelle proprie aree di riferimento (Unioncamere, 2003). Proprio il comparto produttivo del mobile, integrato all'interno della filiera casa (materiali, componenti e arredi) rappresenta il terzo *asset* strategico del Paese. Il sistema casa, in termini di contributo delle province italiane all'*export* complessivo del settore, evidenzia una capacità di presidio di filiera della provincia di Teramo molto alta. Il consolidamento della dimensione d'impresa, la possibilità di generare interrelazioni tra imprese finali e produttori di macchinari del settore, la capacità di soddisfare le richieste e di anticipare le tendenze di mercato e l'abilità dei produttori e dei distributori del settore di proporre soluzioni innovative, come, tra l'altro, l'apertura di punti vendita diretti o catene specializzate, sarebbero all'origine del fenomeno (Unioncamere, 2003). L'AASTER (2002) indica tutte le cifre di questo successo: il comparto con circa 600 miliardi di fatturato per 2000 addetti, concentrati in piccole imprese, con qualche impresa sopra i 100 addetti e circa 10 imprese di eccellenza, presidia una ampia gamma di prodotti, dai mobili per ufficio e scaffalature metalliche ai divani e mobili per cucina. Si tratta di *performance* e di capacità strategiche di tutto rilievo, che non vengono riconosciute agli altri comparti produttivi del distretto e per questi motivi il settore meriterebbe una decisa attenzione da parte delle istituzioni preposte alla politica economica.⁶⁹

3.7. L'INDAGINE QUALITATIVA

3.7.1. *La domanda*

Le imprese dell'abbigliamento del distretto industriale mostrano una vocazione multiprodotto (Tab. 49). Producono confezioni in genere, classiche e moderne, maglie, felpe, jeans, indumenti da lavoro, camicie, etc.. Pre-

⁶⁹ Occorre precisare che si fa riferimento ad una estensione territoriale interprovinciale che si concentra nella fascia costiera delle Province di Teramo e Pescara (Teramo, Atri, Giulianova, Pescara) e che per quanto riguarda la Val Vibrata si sviluppa nel territorio di Mosciano S. Angelo.

valgono le produzioni dirette alla clientela maschile ed è ancora presente un nucleo di imprese specializzate nella produzione di camicie (circa il 7%). Una tipologia merceologica fortemente esposta al fenomeno della delocalizzazione produttiva.

TAB. 49. - VOCAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE (valori %).

Imprese che producono un solo tipo di prodotto	Imprese che producono più tipi di prodotti
20	80

Fonte: ns. elaborazione sui dati del questionario.

I prodotti meno standardizzati e ad elevato contenuto moda come quelli femminili sono piuttosto minoritari. Circa il 20% delle imprese produce solo beni femminili. È vero che la percentuale aumenta se si considerano le imprese che producono anche beni femminili e per bambini, ma si tratta in genere di volumi di produzione minoritari rispetto alla quantità prodotta. Il sistema locale sembra essere esposto alla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro nei quali i prodotti standardizzati sono quelli più facilmente lavorabili. Inoltre, appare concentrato su produzioni standardizzate di media qualità come dimostra l'intensità del ricorso alle innovazioni. Il 20% delle imprese dichiara di avere introdotto innovazioni nell'ultimo biennio⁷⁰ e un ancor più ridotto 3% innovazioni di rottura, peraltro con risultati molto positivi in termini di fatturato. La misura dell'intensità delle innovazioni di processo conferma anche la presenza di basse barriere all'entrata nel settore. La stagnazione e l'incertezza hanno sicuramente raffreddato la domanda e il sistema produttivo nel suo complesso ha reagito con moderata vitalità. È interessante notare che il ricorso alle innovazioni non ha riguardato le imprese più forti o quelle facenti parte di un gruppo, ma ha interessato anche le imprese terziste e quelle miste, cioè le imprese terziste che possiedono anche una o più linee proprie di produzione (15%). Più della metà delle imprese ha dichiarato una posizione sul mercato di consolidamento e di sviluppo (il 30%). Queste ultime hanno aumentato la produzione nell'ultimo biennio tra il 20% e il 30%, con picchi, soprattutto nella maglieria. Il 10% delle imprese è in declino.

3.7.2. L'offerta

La struttura proprietaria delle imprese si caratterizza per l'elevata pre-

⁷⁰ Con risultati quasi mai negativi in termini di incremento del fatturato.

senza di società di capitali, circa l'80%, di cui il 20% nella forma di società per azioni, le quali sono fortemente concentrate nel territorio di S. Egidio alla Vibrata da cui è partito e si è diffuso lo sviluppo distrettuale. Le imprese intervistate hanno iniziato l'attività per iniziativa di ex-operai ed ex-artigiani (circa il 40%), che hanno utilizzato le loro abilità professionali acquisite presso altre imprese per mettersi in proprio, per successione familiare (circa il 20%) e a seguito dell'iniziativa di gruppi già operanti nel settore. Questi ultimi, una discreta quantità (circa il 15%), hanno in gran parte iniziato l'attività tra la seconda metà degli anni ottanta e la prima metà degli anni novanta e hanno innescato un processo di accentramento e di controllo gerarchico di parte della struttura produttiva locale. A questo proposito e per semplicità di analisi si ritiene utile suddividere le imprese del territorio in base alla dipendenza gerarchica in imprese indipendenti, imprese miste e imprese in conto terzi, e da tale distinzione potranno emergere più chiaramente le caratteristiche salienti dell'offerta. Tra le imprese indipendenti vi sono quelle che fanno parte di un gruppo (12%), iniziano l'attività prevalentemente negli anni novanta e mostrano performance elevate in termini qualitativi e quantitativi. Oltre la metà di queste imprese produce tipologie merceologiche poco standardizzate, orientate al consumo femminile e al tempo libero. Per i due terzi il fatturato annuo è superiore ai 5 miliardi di euro ed appare stabile o in leggero aumento sino al 2002. Allo stato attuale dell'indagine si può dire che solo il 15% ha adottato congiuntamente politiche aggressive di acquisizione di imprese distrettuali e strategie di completamento della gamma produttiva. Si tratta di azioni innovative che aprono nuovi mercati e nuove opportunità e richiedono un elevato orientamento alla qualità e ai servizi alla clientela.

A questo riguardo le imprese distrettuali non sembrano ancora particolarmente attrezzate, considerato che tali strategie riguardano soprattutto gruppi a proprietà extradistrettuale. È interessante notare l'utilizzo di manodopera di provenienza extradistrettuale in misura maggiore di quanto non si riscontri per le altre tipologie d'impresa. Anche le imprese indipendenti che non fanno parte di un gruppo (32%) presentano volumi di fatturato simili a quelli appena indicati, ma più forte risulta il legame con il territorio e maggiore è il ricorso alla manodopera distrettuale. I due terzi producono beni non standardizzati. Le imprese in conto terzi sono il 56%, ma di queste poco meno della metà associa all'attività di subfornitura una o più linee di produzione proprie;⁷¹ ciò consente una minore esposizione all'incertezza e alla instabilità della doman-

⁷¹ È sembrato più opportuno considerarle unitamente alle imprese terziste per mettere in risalto l'aspetto di dipendenza che vincola certamente le altre attività e il processo evolutivo.

da, ma allo stesso tempo manifesta la difficoltà di mantenere una posizione pienamente autonoma sul mercato. Le imprese in conto terzi sono quelle che hanno una dinamica di fatturato meno sostenuta, pur se positiva, e producono beni più standardizzati e a basso contenuto moda. Il legame con il territorio è netto, l'occupazione è prevalentemente distrettuale, anche se negli ultimi anni si è diffuso, a ritmi lenti, il ricorso da parte delle imprese a lavoratori stranieri, soprattutto dell'est europeo e africani (circa 1,2% degli occupati nelle imprese). Un dato approssimato per difetto, se si considera che non è stato possibile intervistare imprenditori cinesi. Il 20% delle imprese occupa addetti alla ricerca ma il peso complessivo non supera l'1,5%.⁷² Nel complesso il fatturato viene dichiarato in crescita nell'ultimo biennio dal 70% delle imprese.⁷³

3.7.3. *Le materie prime*

Le materie prime utilizzate nel processo produttivo sono tessuti e filati di lana, di cotone e misti, e accessori. Le imprese si riforniscono sui mercati del Nord-Ovest e del Nord-Est italiano, sul territorio provinciale e distrettuale ed in quello limitrofo delle Marche e nel Mezzogiorno. La filiera a monte si allarga ai paesi dell'Unione Europea⁷⁴ e in misura inferiore interessa i paesi dell'est e dell'estremo oriente. Nella maggior parte dei casi le imprese ricorrono a più fornitori di materie prime (soprattutto la grande distribuzione e le grandi imprese committenti) distribuiti in aree geografiche differenti. Questi sono maggiormente concentrati nel Nord-Ovest, seguito dal Nord-Est, e insieme rappresentano il mercato di riferimento per l'approvvigionamento di materie prime per circa la metà delle imprese, poi dal Centro Italia e dal Sud (per circa il 10 % delle imprese). È presente ed è relativamente debole la filiera locale, le imprese che ricorrono anche a fornitori distrettuali, provinciali e regionali e delle Marche sono poco più di un quarto del totale, ma generalmente per quantità ridotte che raramente superano il 15% dell'approvvigionamento totale per singola impresa. Alla costituzione della filiera locale contribuiscono tutte le tipologie di impresa, con una leg-

⁷² Sono occupati soprattutto nelle imprese indipendenti ma anche in quelle miste. Si tratta presumibilmente di collaboratori e la loro misura varia mediamente tra uno e due addetti per unità locale. Valori più elevati riguardano le imprese appartenenti a un gruppo e raramente superano le 5 unità.

⁷³ Si consideri che su questo argomento non tutte le imprese sono state disponibili a fornire indicazioni. Il 14% delle imprese intervistate non ha risposto.

⁷⁴ Le imprese si sono mostrate poco propense a fornire indicazioni dettagliate sui paesi dell'Unione dai quali provengono le materie prime.

gera prevalenza di quelle miste e in conto terzi (58%). Come si è detto, i fornitori di materie prime sono prevalentemente le grandi imprese committenti e la grande distribuzione che esercitano un forte potere gerarchico sulle imprese locali e ne orientano le strategie. Il settore verticale integrato è rappresentato da circa un quinto delle imprese, che si relazionano con unità di settori produttivi differenti per produrre innovazioni su iniziativa autonoma o su richiesta del cliente. Tra i mercati internazionali, i paesi dell'Unione Europea costituiscono un fornitore strategico di materie prime (il 32% delle imprese utilizza materie prime provenienti dai paesi dell'UE e l'approvvigionamento è esaustivo per circa un terzo di queste), mentre i paesi dell'est e dell'estremo oriente forniscono una parte ritenuta residuale (8%).

TAB. 50. - L'APPROVVIGIONAMENTO DELLE MATERIE PRIME. MERCATI DI RIFERIMENTO PER LE IMPRESE (valori %).

Nord Ovest	Nord Est	Centro -Sud Italia	Mercato locale*	Unione Europea	Oriente Estremo Oriente
32%	28%	10%	25%	32%	10%

* Distretto, Provincia, Regione; **di cui Marche 5%; *** di cui 3% Cina.

Fonte: ns. elaborazione.

3.7.4. *Le modalità di produzione*

Il sistema produttivo locale ricorre in tutte le sue componenti a strategie di flessibilità, pur caratterizzandosi per una specializzazione di fase non elevata. L'esternalizzazione di parte del ciclo produttivo è assai diffusa e la sua intensità varia a seconda del grado di dipendenza gerarchica dell'impresa. Se per maggiore semplicità si suddividono le fasi che compongono il ciclo produttivo in 5 gruppi: progettazione e campionario; taglio; confezione e assemblaggio; controllo, lavaggio e stiro; confezionamento e spedizione, si nota che la grande maggioranza delle imprese internalizza le fasi nobili e il taglio ed esternalizza, mediamente, le altre ma allo stesso tempo mantiene all'interno tutte le fasi per piccoli volumi di produzione. Queste strategie identificano una specializzazione di fase ridotta, se confrontata con quanto si realizza in altri distretti industriali, e assimila le imprese locali, almeno sotto questo profilo, al modello veneto. Più precisamente, se si escludono la progettazione e il campionario, le imprese esternalizzano le stesse fasi per volumi di produzione che oscillano tra il 50% e il 90% del totale della quantità prodotta. Poco meno di un terzo delle imprese autonome concentra la propria attività nella sola progettazione e nel campionario e meno della metà (il

40%) decentra tra il 90% e il 100% della produzione. Questi ultimi valori si riducono per le imprese miste e per quelle pienamente in conto terzi (tra il 10% e il 70% della produzione), sulle quali vengono spostati i costi, l'onere della produzione e i rischi provenienti dall'instabilità della domanda. I faço-nisti, quasi con la stessa intensità, si rivolgono ai sub-subfornitori del distret-to e, in misura minore, a quelli provinciali e regionali. Non mancano casi di internazionalizzazione di parte della sub-subfornitura (circa il 20% delle im-prese miste e terziste) verso i paesi balcanici (Albania, Romania e paesi del-l'ex Jugoslavia). Anche le imprese di subfornitura non sono specializzate in una sola fase produttiva, sono per lo più plurifase e poco meno del 40% rea-lizza al proprio interno l'intero ciclo produttivo (la percentuale si riduce net-tamente per le imprese miste). Se si considerano le sole imprese autonome, le maglie delle relazioni di subfornitura superano i confini nazionali e si al-largano ai paesi terzi, fino a raggiungere i paesi dell'estremo oriente. Molte di queste imprese affidano la lavorazione di fase per quantità elevate di pro-dotto a subfornitori esteri, ma mantengono comunque il legame con la subfornitura locale e regionale. Solo una quota ridotta esternalizza la produ-zione esclusivamente all'estero, ma mantiene comunque un presidio produt-tivo nel distretto. Su questo argomento si tornerà più diffusamente nel para-grafo successivo, qui interessa solo puntualizzare che le imprese realizzano strategie produttive che hanno allargato inequivocabilmente le maglie delle relazioni produttive con i paesi emergenti dell'est e delle estremo oriente, tuttavia risulta chiara, almeno per ora, l'attenzione delle imprese a non dis-solvere le relazioni produttive interne al territorio che sono state costruite nel tempo, pur se ciò avviene con differente intensità. Se le tendenze descritte contribuiscono da un lato a stemperare la valenza localistica del distretto, dall'altro aprono interessanti prospettive, a condizione che le strategie adot-tate dalle imprese non rimangano centrate esclusivamente sull'obiettivo del-la diminuzione dei costi (di manodopera e di produzione), come sembra appa-rire dalle risposte degli imprenditori intervistati (e dell'altrettanto signifi-cativo numero di mancate risposte) e non esaltino il ruolo gerarchico e dire-zionale dei gruppi di impresa in quanto si potrebbe snaturare il meccanismo di riproduzione dei saperi e delle relazioni del distretto (Tab. 51).

Questi valori si ribaltano nelle risposte delle imprese dipendenti e ciò dimostra che le imprese che hanno resistito sul mercato alla lunga fase di stagnazione della domanda e alle tensioni provocate dai paesi a basso costo di manodopera hanno saputo "trattenere" i committenti offrendo maggiore qualità e flessibilità. D'altra parte, la possibilità per le imprese subfornitrici locali di sopravvivere è legata proprio alla capacità di garantire prodotti e servizi che, almeno per ora, i subfornitori stranieri non possono offrire. Le ri-sposte contenute nella tabella successiva sono piuttosto indicative (Tab. 52).

Anche l'intensità delle variazioni del numero di committenti per le imprese di subfornitura può rappresentare un segnale di sostanziale debolezza (Tab. 53). Infatti, un elevato numero di committenti consente alle imprese di ridurre il rischio e di godere di un relativo potere di negoziazione ed, in proposito, la tabella 54 mette in luce una dipendenza da pochi committenti ancora elevata, che può condizionare certamente le strategie di queste imprese⁷⁵.

TAB. 51. - MOTIVI DEL DECENTRAMENTO DELLE IMPRESE INDIPENDENTI. PIÙ RISPOSTE (valori %).

Maggiore specializzazione e flessibilità produttiva	Riduzione dei costi	Non risponde
40%	70%	30%

Fonte: ns. elaborazione.

TAB. 52. - QUALITÀ OFFERTE DALLE IMPRESE SUBFORNITRICI. RISPOSTE MULTIPLE (valori %).

Qualità produttiva	Prezzo competitivo	Affidabilità	Flessibilità	Accettazione piccole serie
75%	40%	41%	15%	37%

Fonte: ns. elaborazione.

TAB. 53. - VARIAZIONE PERCENTUALE DEL NUMERO DI COMMITTENTI PER LE IMPRESE DIPENDENTI.

Stabili	In Aumento	In Diminuzione
60%	33%	7%

Fonte: ns. elaborazione.

TAB. 54. - NUMERO DI COMMITTENTI PER IMPRESA DIPENDENTE (valori %).

Da 1 a 5	Da 6 a 10	Da 11 a 15	Non Risponde
52%	22%	15%	11%

Fonte: ns. elaborazione.

⁷⁵ Ad esempio nel distretto industriale di Carpi (maglieria e confezione), il 62% delle imprese di subfornitura fa riferimento in media ad oltre 4 committenti (Bigarelli, 2002).

3.7.5. I mercati di destinazione

Le imprese finali adottano una strategia differenziata per quanto attiene all’allocazione della produzione al fine di ridurre i rischi di una esposizione eccessivamente soggetta ad eventi esterni difficilmente controllabili. I mercati di sbocco dei prodotti sono molteplici e tra questi le circoscrizioni territoriali nazionali hanno un peso maggioritario. Rispetto a quanto si riscontra negli altri distretti industriali la proiezione del sistema locale verso il mercato estero è ancora cauta, a favore di una strategia che poggia saldamente sul presidio del mercato nazionale. Per questo aspetto il distretto si avvicina maggiormente ad altri modelli distrettuali, pur presentando ovviamente caratteristiche “relazionali” e di qualità di prodotto ben differenti. L’orientamento delle imprese al mercato interno viene evidenziato dal numero elevato di imprese finali che collocano il proprio prodotto esclusivamente sul mercato nazionale. Il 35% destina al mercato interno quasi la totalità della propria produzione (tra il 95% e il 100%) mentre le imprese finali rimanenti destinano una media del 60%, con punte del 90%. Prevalgono comunque le unità locali che producono contemporaneamente per il mercato nazionale e per il mercato estero (72%), le quali esportano mediamente una quota del proprio fatturato pari al 30%. Una percentuale più bassa di quella che viene attribuita alle imprese distrettuali (Chiarvesio-Micelli, 2004). Questo valore aumenta leggermente se si fa riferimento alle imprese appartenenti a gruppi industriali, soprattutto quelle del comparto della maglieria, per le quali la percentuale cresce tra il 35% e il 40%. Solo il 7% destina l’intera produzione all’estero.

Per quanto riguarda i mercati di destinazione dei prodotti all’interno del mercato nazionale, le ripartizioni del Nord-Est e del Nord-Ovest hanno un peso simile e rappresentano lo sbocco per circa la metà della produzione delle imprese indipendenti (la percentuale sale al 60% per le imprese miste). Il Mezzogiorno e il Centro-Italia seguono in misura più contenuta (insieme assorbono circa il 20% della produzione) e l’ambito locale è residuale. Quest’ultimo mostra comunque un certo interesse, in quanto, mettendo insieme il territorio distrettuale, la provincia, la regione e la regione limitrofa delle Marche, circa un quarto delle imprese vi destina una quota non trascurabile che oscilla tra il 5% e il 10% della produzione, a seconda che si tratti, rispettivamente, di imprese indipendenti o miste. Le esportazioni privilegiano in primo luogo l’ambito continentale (mediamente il 40% della produzione), poi i paesi dell’est europeo (Russia, Polonia, Ungheria, Ex Jugoslavia, Romania, Repubblica Ceca e Slovacchia), dell’estremo oriente (Giappone, Corea) e gli Stati Uniti (soprattutto le imprese più grandi, legate ad un gruppo). All’interno dei paesi dell’Unione Europea è diffusa la presenza su mercati importanti come Germania e Paesi Bassi, poi Francia e Inghilterra, in quelli

più “marginali” come Spagna, Portogallo e Grecia e in quelli emergenti del Centro-Europa e dei paesi della sponda orientale dell’Adriatico,⁷⁶ a dimostrazione di una qualità media del prodotto. Anche le imprese esportatrici privilegiano allo stesso tempo più mercati esteri, raramente viene privilegiato un unico mercato.

Nell’organizzazione delle vendite, le imprese si avvalgono di più figure: di grossisti, della grande distribuzione, di grandi imprese, di dettaglianti e consumatori finali, soltanto il 10% utilizza un solo canale commerciale.⁷⁷ Il potere autonomo di negoziazione sul mercato è discreto, molte imprese (il 70% di quelle indipendenti e il 40% di quelle miste) collocano direttamente il prodotto al dettaglio e ai consumatori finali per elevate quantità di produzione. Nei mercati esteri le percentuali diminuiscono ma è interessante osservare che il dettaglio e i consumatori finali vengono raggiunti direttamente dal 70% delle imprese, anche se per volumi più ridotti (in media il 15% della produzione). Il quadro di riferimento appena tracciato configura un mercato in cui le imprese, soprattutto quelle più forti, possiedono una certa autonomia e un determinato potere di contrattazione nei confronti della distribuzione non trascurabili.⁷⁸

I rapporti con l’estero non riguardano solo le fasi a monte e a valle della filiera produttiva, ma interessano con maggiore frequenza i semilavorati. Questo fenomeno si è sviluppato nel corso degli anni novanta ed è aumentato di intensità negli anni immediatamente a ridosso del nuovo millennio.

3.7.6. Il traffico di perfezionamento passivo

Molte imprese del distretto esportano il prodotto temporaneamente in paesi terzi, dove vengono realizzate alcune fasi o linee di lavorazione a costi molto più bassi di quanto sarebbe possibile ottenere ricorrendo alla subfornitura locale, e lo reimportano come semilavorato o come prodotto finito per venderlo con il marchio proprio o altrui. I vantaggi consistono nello sfruttare un differenziale del costo del lavoro estremamente favorevole, costi di produzione e di investimento molto più bassi e di penetrare in nuovi mercati apren-

⁷⁶ Su questo argomento non tutte le imprese intervistate si sono mostrate disponibili a fornire informazioni dettagliate.

⁷⁷ La percentuale aumenta nettamente per le imprese miste (40%).

⁷⁸ La commercializzazione viene affidata ad agenti mono e plurimandatari. Nelle imprese terziste provvede il titolare d’azienda.

do in prospettiva nuove opportunità.⁷⁹ *Le imprese indipendenti* sono quelle che più diffusamente fanno ricorso all'esportazione temporanea di prodotti all'estero (TPP), le imprese miste hanno invece un ruolo più marginale (15%). Circa il 60% delle imprese indipendenti esporta temporaneamente parte della produzione in paesi dell'Est europeo e del Nord Africa: Albania, Romania, Polonia, Bulgaria, Marocco e Tunisia sono i principali paesi destinatari e negli ultimi anni è cresciuto l'interesse per la Cina. Il ricorso delle imprese a quest'ultima frontiera è ancora esiguo, ma diverse imprese hanno dichiarato l'intenzione di decentrarvi in tempi brevi parte della produzione.

Come per le importazioni e le esportazioni in senso stretto, anche per le esportazioni temporanee il sistema locale adotta una strategia di differenziazione e privilegia la prossimità geografica. La metà delle imprese esporta temporaneamente la produzione in più di un paese e l'Albania, che è il paese dell'altra sponda dell'Adriatico geograficamente più vicino, è il mercato di destinazione per il 40% delle imprese e per volumi di produzione elevati (oscillano tra il 30% e il 90%). La Romania esercita un richiamo per gli imprenditori mediamente più elevato (attrae poco meno del 60% delle imprese) e, via via che aumenta la distanza geografica, la percentuale si riduce fino a un quarto della Polonia, anche se entrambi i mercati attraggono percentuali di produzione meno elevate (circa il 30% ciascuno). Seguono i paesi dell'Africa Nord Occidentale, soprattutto il Marocco e la Tunisia. Le maglie del TPP si allargano fino alla Moldavia, alla Bulgaria e ai paesi dell'estremo oriente, come la Cina e il Pakistan.

Nel complesso le informazioni raccolte sembrano indicare:

1. che il ricorso delle imprese del distretto al TPP produce, almeno allo stato attuale, effetti parzialmente negativi sull'occupazione delle imprese, anche se a lungo andare i riflessi sull'occupazione potrebbero risultare consistenti;
2. che i volumi più elevati di esportazioni temporanee interessano le produzioni maggiormente standardizzate.

La prima osservazione è giustificata dal fatto che le imprese che ricorrono al trasferimento per i volumi più elevati (l'intera produzione) presentano comunque una forte densità di occupati, che oscilla tra gli 80 e i 100 addetti e ciò vale anche per le imprese che possiedono stabilimenti in quei paesi, il 12% delle sole imprese indipendenti, valore al di sotto del corrispon-

⁷⁹ In questi paesi il costo del lavoro per unità di prodotto è di gran lunga inferiore a quello riscontrabile nei paesi industrializzati. Se si considera, ad esempio, l'ultima frontiera del decentramento produttivo, il costo del lavoro in Cina è il 4% di quello statunitense.

dente dato medio distrettuale nazionale (Chiarvesio-Micelli, 2004). Ciò conferma anche che le imprese adottano strategie competitive di costo su volumi elevati di produzione.⁸⁰

La seconda osservazione deriva dalla constatazione che queste imprese producono prevalentemente prodotti per uomo, prodotti rivolti a giovani consumatori (“*casual*”), camicie ed anche indumenti femminili. Se si considerano invece le sole imprese specializzate esclusivamente in prodotti femminili, i volumi registrati diventano più modesti e oscillano tra il 20% e il 30%. Tutto questo induce a ritenere (e allo stesso tempo conferma) che le lavorazioni nei paesi terzi, attivate dalle imprese distrettuali, oltre che a produzioni standardizzate e di media qualità, si addensano nelle fasi di lavorazione meno complesse.

In sintesi, viene messo in luce un percorso di internazionalizzazione del sistema locale ancora timido e, anche dove si presenta con caratteri più decisi, condizionato dalle caratteristiche competitive (strutturali e merceologiche) delle imprese.

Il ricorso al TPP e il decentramento della produzione all'estero sono guidati quasi esclusivamente da *azioni individuali ed “isolate” degli imprenditori, che fanno aumentare il rischio e che sembrano fortemente orientate alla ricerca di economie di costo*. Lo dimostra il numero assai ridotto di imprenditori che lamentano la mancanza di politiche pubbliche di sistema, dirette a sostenere e ad accompagnare le imprese nei mercati esteri. Tanto è vero che nelle risposte prevale al primo posto, in modo quasi assoluto, la richiesta di politiche pubbliche difensive, come la riduzione dei costi della manodopera e la difesa dalla concorrenza sleale dei prodotti contraffatti. Solo il 10% degli imprenditori intervistati lamenta, e non come priorità, la mancanza di una politica di sostegno del settore. Tuttavia il distretto, pur affrontando gravi difficoltà si muove e per certi versi, come dimostrano i dati censuari, tende a cambiare pelle. In tal senso alcune indicazioni interessanti provengono dai processi di integrazione produttiva internazionale.

3.7.7. *Processi di integrazione*

I flussi delle esportazioni e dei trasferimenti temporanei di prodotti all'estero misurano solo una parte dell'internazionalizzazione del sistema lo-

⁸⁰ Non appare, almeno dalle dichiarazioni degli imprenditori, una relazione diretta tra il ricorso al TPP e l'incremento del fatturato.

cale, anche se si tratta di quella prevalente, e non spiegano se esistono processi di integrazione economica tra i territori. Per integrazione economica internazionale si intende una relazione economica tra due territori nei quali al flusso di esportazioni di materie prime necessarie a produrre un bene corrisponde un flusso in direzione contraria del bene finito (o intermedio). Lo svolgimento di questo processo contribuisce a costruire una filiera che supera i confini nazionali. È intuitivo che il territorio che controlla (esporta) il prodotto della fase a monte (in questo caso la tessitura) e utilizza (importa) per la vendita il prodotto della fase a valle (la confezione) ottiene un duplice vantaggio: gode di un potere di mercato e guadagna sul minore costo della manodopera e degli investimenti necessari a produrre all'estero.

La misurazione dei processi di integrazione commerciale in cui i soggetti economici rilevanti sono una pluralità di imprese "minori" e integrate non è agevole. In questi casi i soggetti e il potere di direzione sono plurimi e sfumati, le informazioni sono scarse e le relazioni spesso si basano su accordi informali di natura non proprietaria, diversamente da quanto avviene per le grandi imprese integrate. Mancano inoltre banche dati complete e disaggregate a livello di sistemi produttivi locali. Di conseguenza gli effetti di queste modalità di integrazione, per le caratteristiche intrinseche dei territori distrettuali, sono difficilmente misurabili e il ricorso agli IDE (come per le grandi imprese) è poco significativo. Una soluzione viene fornita dalle statistiche del commercio estero, disaggregate a livello provinciale e per tipologia merceologica. Occorre precisare che il ricorso, in questa indagine, ad un livello di aggregazione territoriale superiore è giustificato dal fatto che il distretto industriale ha un peso preponderante nel tessile e nell'abbigliamento, all'interno del territorio provinciale e quindi le risultanze che si ottengono possono essere ragionevolmente estese al distretto stesso.

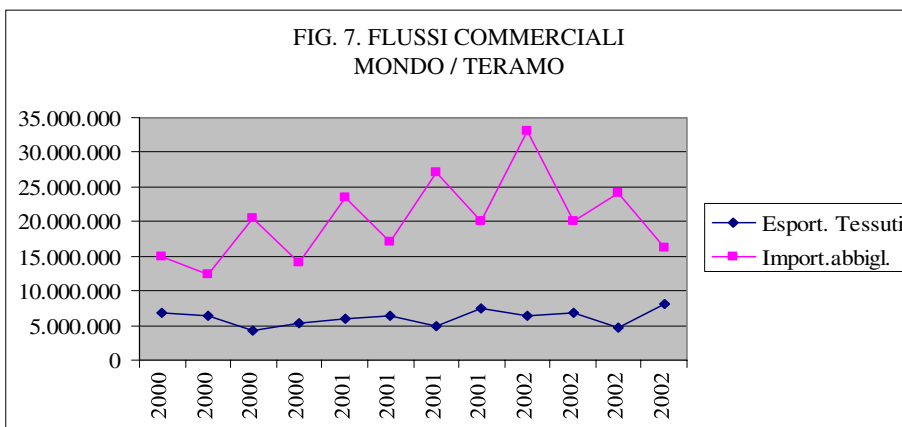
In sostanza si vuole dimostrare che nel processo di internazionalizzazione del distretto ai flussi commerciali individuati dal traffico di perfezionamento passivo si associano fenomeni di integrazione produttiva con regioni estere, sia pure per valori ancora poco significativi. Queste interrelazioni possono contribuire a favorire un aumento di unità locali e di occupazione nel territorio distrettuale che ha originato l'integrazione, in settori diversi da quello in cui è specializzato il distretto e a monte della filiera. Per fare questo si costruiscono delle serie storiche delle importazioni e delle esportazioni di prodotti che corrispondono a specifiche fasi della produzione: la tessitura di materie tessili e la produzione di articoli di abbigliamento e accessori.⁸¹

⁸¹ Rispettivamente indicati dai codici Ateco 172 e 182.

La presenza di una correlazione tra le esportazioni di prodotti tessili e le importazioni di prodotti dell'abbigliamento può indicare l'esistenza di una relazione di integrazione produttiva tra i territori.

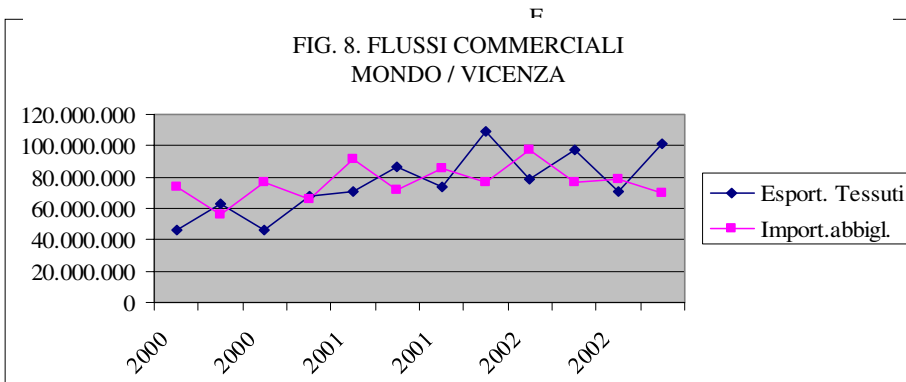
Come è lecito attendersi, la provincia teramana mostra un grado di integrazione produttiva internazionale piuttosto scarso (Fig. 7).⁸² Ciò è dovuto alla bassa specializzazione provinciale nel settore tessile e al forte ricorso a relazioni di tipo commerciale con i paesi terzi, come confermano le interviste degli imprenditori. Questa osservazione è ancora più evidente se si considera una provincia distrettuale specializzata nel tessile-abbigliamento che produce beni riconosciuti di elevata qualità e a forte vocazione esportatrice (Fig. 8) e si confronta con l'indice di integrazione verticale della provincia di Teramo (Fig. 9).

La figura 10 mostra anche un valore aggiunto nell'abbigliamento non elevato. Se il confronto si sposta invece ai singoli paesi, la correlazione tra le due serie storiche è più uniforme, anche se per valori ridotti (Cfr. le Figg. 11-12-13-14-15-16-17).

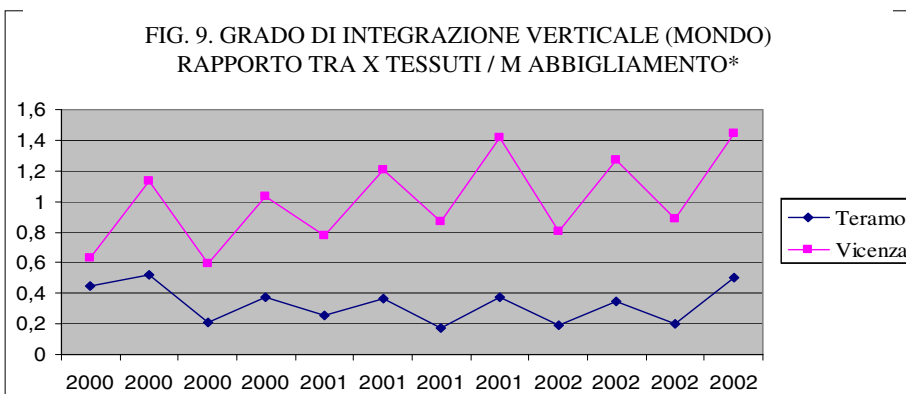


Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

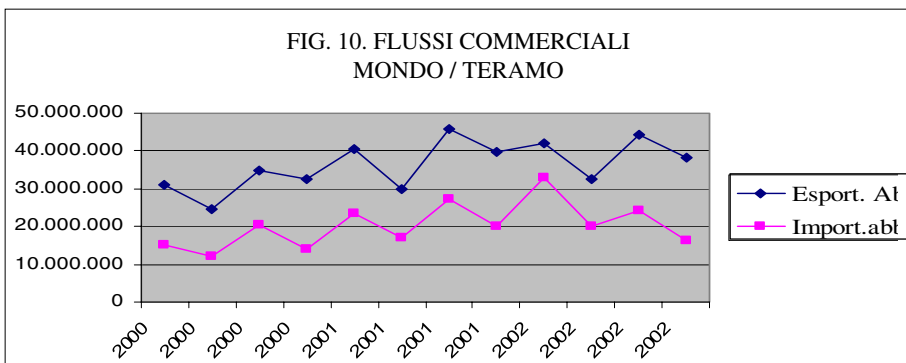
⁸² Si noti viceversa il dato relativo ad una provincia specializzata nel tessile e nell'abbigliamento, che produce beni di qualità ed è fortemente integrata nell'economia internazionale, come la provincia di Vicenza (Corò-Volpe, 2003).



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

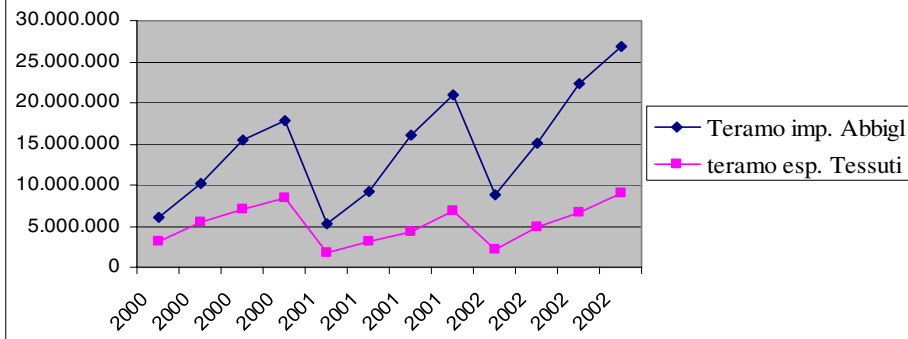


* x = Esportazioni, M = Importazioni
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.



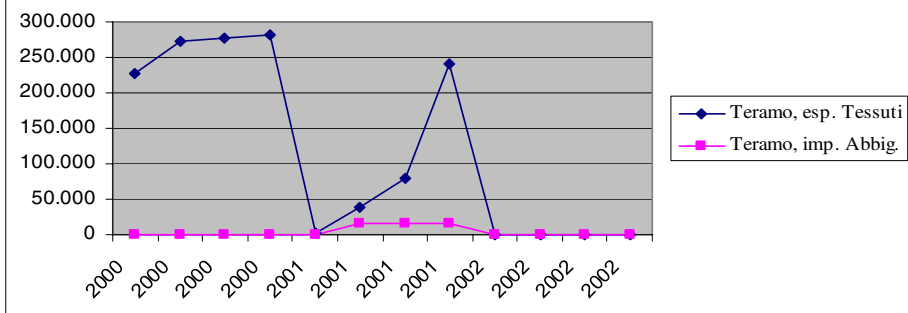
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

FIG. 11. FLUSSI COMMERCIALI TERAMO/ROMANIA



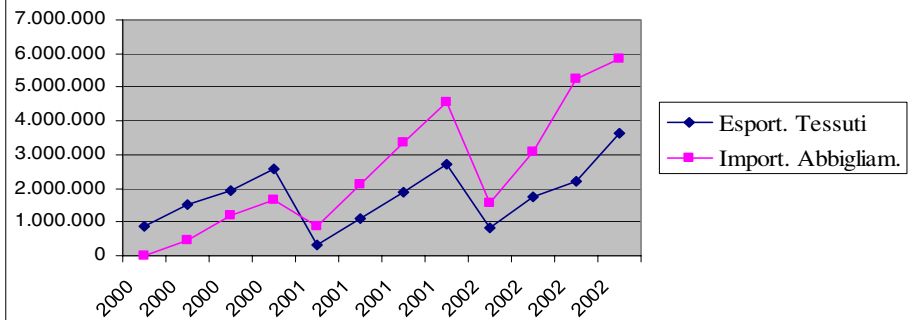
Fonte: ns. elaborazione.

FIG. 12. FLUSSI COMMERCIALI TERAMO/BULGARIA



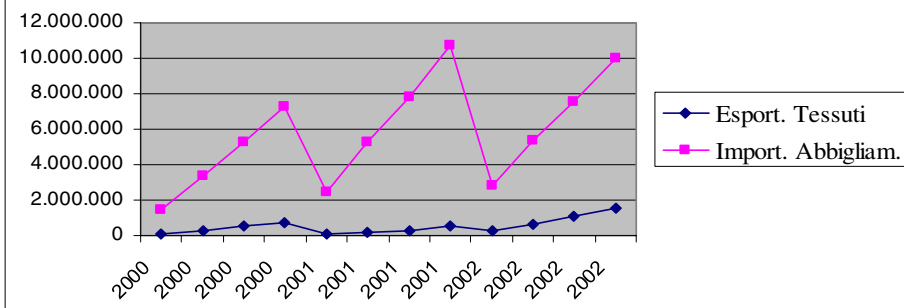
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

FIG. 13. FLUSSI COMMERCIALI MAROCCO/TERAMO



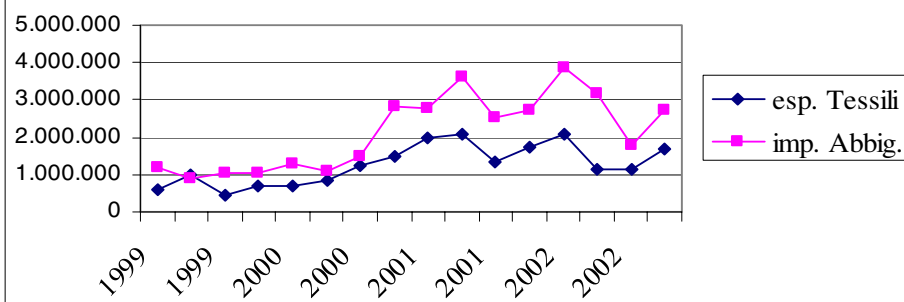
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

FIG. 14. FLUSSI COMMERCIALI ALBANIA/TERAMO



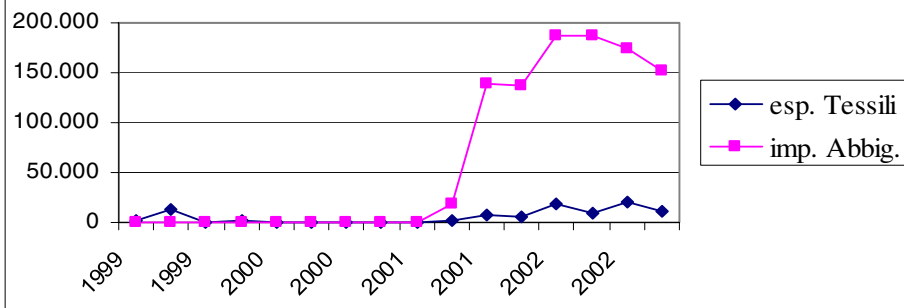
Fonte: ns. elaborazione.

FIG. 15. FLUSSI COMMERCIALI TUNISIA/TERAMO



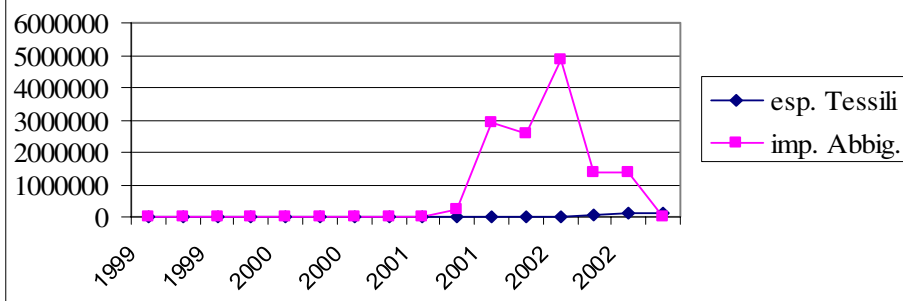
Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

FIG. 16. FLUSSI COMMERCIALI SLOVACCHIA/TERAMO



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

FIG. 17. FLUSSI COMMERCIALI TERAMO/POLONIA



Fonte: ns. elaborazione su dati ISTAT.

Le importazioni di abbigliamento superano le esportazioni tessili soprattutto in Romania⁸³ (dove la relazione produttiva è più forte e mostra valori elevati) e, a distanza seguono il Marocco e la Tunisia. Il processo di integrazione è molto più ridotto per l'Albania, che si conferma un mercato di acquisizione commerciale. Le relazioni appena descritte hanno provocato effetti a monte, nel territorio di origine. Come è stato sottolineato, nell'ultimo decennio censuario all'interno della provincia di Teramo i maggiori incrementi di unità locali e di occupazione si sono registrati, oltre che nella maglieria, nei settori del tessile e della produzione delle macchine tessili, pur se per valori ridotti (Corò-Volpe, 2003).⁸⁴ Gli incrementi in questi ultimi due comparti si sono avuti proprio nei comuni della Val Vibrata, che possiedono storicamente una forte vocazione nell'industria tessile, se confrontata con la provincia e con il resto della Regione.

Comunque, queste risultanze rafforzano l'ipotesi che l'intero distretto partecipa, sia pure in misura non rilevante, ai processi di internazionalizzazione dell'economia regionale, nei settori tradizionali del tessile e dell'abbigliamento, e con un ruolo ancora trascurabile a quelli di integrazione internazionale. Tali processi si manifestano però con rapidità e intensità non ancora adeguate alle tensioni negative (soprattutto in termini di riduzione dell'occupazione e di incidenza sulla coesione sociale) indotte sul territorio dalla competizione globale.

⁸³ Si può notare che le esportazioni anticipano le importazioni di abbigliamento.

⁸⁴ Codice Ateco 29.5, al cui interno sono considerate soprattutto le macchine per la produzione di beni tessili e dell'abbigliamento.