

# Così la «capitale» dei divani ha dimezzato i suoi record

## Murgia in crisi, viaggio nel distretto (mai nato) dei salotti

### il declino

Supereuro e concorrenza cinese prima, la recessione globale poi, hanno colpito duramente un fiore all'occhiello del Sud che contava 530 aziende del mobile imbottito e 14mila occupati

DAL NOSTRO INVIATO  
A MATERA VITO SALINARO

Oggi le polverose e male asfaltate strade che costeggiano le aree industriali di Iesce e La Martella, alle porte di Matera, e quelle che servono le disordinate periferie di Altamura, Gravina in Puglia o Santeramo in Colle, sono molto meno trafficate di dieci anni fa. Quando, a solcarle quotidianamente, non di rado anche la notte, ci pensavano grandi camion a rimorchio, che a passarci accanto con l'auto, costretti su carreggiate poco più che interpoderali, si rischiava di ammaccare la carrozzeria. Quei bisonti della strada trasportavano mobili. Divani, per la precisione. Li caricavano nei grandi stabilimenti dell'area murgiana, a ridosso

tra Puglia e Basilicata: Natuzzi, Nicoletti, Calia, Italian Leather, Soft Line, Catheau d'Ax, tanto per citarne alcuni. Qui, nel 2001, erano 530 le imprese del mobile imbottito.

In questo angolo di Mezzogiorno, l'abilità e la pur provvisata capacità manageriale di artigiani del salotto, che negli anni '60 producevano sedute per il rione cittadino e 40 anni dopo sono protagonisti nelle fiere internazionali, dal Nord America ad Honk Kong, si è tradotto in un piccolo miracolo economico. Nove anni fa nel distretto del salotto murgiano (mai ufficialmente costituito) si fabbricava il 12% dei divani mondiali; la percentuale sale al 16% se si considera

il solo segmento dell'imbottito in pelle (in massima parte esportato). Un enorme giro di affari che muoveva, in termini di fatturato, qualcosa come 2 miliardi e 200 milioni di euro all'anno. Il 55% della produzione italiana del settore era concentrata in questa zona. A tutto vantaggio dell'occupazione, visto che gli addetti, tra la fine degli anni '90 e i primissimi anni del successivo decennio, erano 14.000. La favola appulo-lucana di inizio secolo lasciava spazio ai progetti di futuro di tanti giovani che trovavano un affidabile posto di lavoro. C'erano i margini per pensare al matrimonio, per contrarre un mutuo per la casa. Molti l'hanno fatto. Guardando fiduciosi al domani, spesso incuranti dell'«esagerato allarmismo» di chi, dopo l'11 settembre

2001, prevedeva tempi di vacche magre. «Sì, credo di poter dire che con quella data, pur in un contesto di tanti altri fattori, abbia avuto inizio una disastrosa inversione di tendenza che non ha risparmiato nessuno».

L'inversione di tendenza, come la chiama Saverio Calia, presidente di Calia Italia - 500 dipendenti dieci anni fa, 350 oggi, una delle grandi imprese cadute in piedi, con Natuzzi e Chateau d'Ax - ha molti nomi, oltre ai tragici eventi americani di quel settembre. Se infatti il successo dei divani murgiani, a partire dagli anni '80, è favorito dalla qualità artigianale dei manufatti, dai costi inizialmente contenuti, dalla rela-

tività facilitata di penetrazione nei mercati internazionali (Nord America su tutti) grazie anche a un quadro congiunturale favorevole dovuto alla svalutazione della lira, dalle agevolazioni fiscali e dalla crescente domanda dei mercati, dopo l'11 settembre quelli che gli economisti chiamano «fattori di criticità»

emergono progressivamente insieme con la comparsa, sui mercati di tutto il mondo, di nuovi produttori sempre più competitivi: primi fra tutti, i cinesi.

Già, i cinesi. Arrivano a Matera, occupano locali in affitto nella zona Paip della città, studiano il lavoro dei colossi del mobile, copiano. Spesso lavorano in condizioni estreme, con poche regole. Tanto che le forze dell'ordine più volte intervengono per segnalare alla magistratura la ripetuta violazione di norme.

Ma ormai il prodotto degli asiatici è sui mercati. Costa meno, spesso si presenta ben lavorato. «A un certo punto - spiega Calia - ci siamo accorti dei passi da gigante di questo enorme Paese tanto da convincerci a prendere contatti perché la Cina si potesse tradurre in una grande opportunità commerciale e non come una minaccia. Del resto, non è soltanto questione di costo della manodopera; i cinesi sanno lavorare e hanno una maggiore produttività». In effetti il costo men-

sile della manodopera per un lavoratore cinese, nel 2001, è pari a 100 dollari. Ma si spende meno anche per le lavorazioni; la Cina gode per an-

ni di vantaggi fiscali e valutari. Insomma, nel 2000 un divano made in China costa il 50% in meno rispetto a quelli targati made in Italy.

Ma c'è ben altro, oltre alla Cina, se - come fotografano i dati dell'Università della Basilicata (che ha condotto un'analitica ricerca per conto della Regione), di Confindustria e della Cisl - delle 530

aziende del 2001 oggi se ne contano 160. Se gli occupati da 14.000 sono scesi a poco più di 6000. Se di questi, il 40% è interessato dagli ammortizzatori sociali. Se il fatturato complessivo si è ridotto a 1 miliardo e 100 milioni di euro. Se 1200 dei 2000 dipendenti del colosso Natuzzi sono in Cassa integrazione. C'è ben altro se uno dei grandi protagonisti del salotto made in Italy, Nicoletti Spa (10 anni fa fatturava 110 milioni di euro e poteva contare su 600 dipendenti), qualche mese fa ha chiuso i battenti di uno dei più moderni e tecnologicamente avanzati stabilimenti europei, alle porte di Matera e mandato a casa tutti i 430 dipendenti.

Il declino del distretto murgiano in questo decennio sta soprattutto nella contrazione dei consumi delle famiglie, nella turbolenza geopolitica, nel progressivo rallentamento della crescita americana con il dollaro debole e minacciato di svalutazione.



nell'aumento della pressione fiscale. Ma anche nelle infrastrutture insufficienti, nella sempre più elevata difficoltà di accesso al credito, nei mancati investimenti nella ricerca e forse di una estesa cultura imprenditoriale: «Il distretto - evidenzia Nino Falotico, segretario generale della Cisl di Basilicata - ha

pagato, da una parte, una crescita frenetica, che ha spinto molte piccole e medie imprese a fare il passo più lungo della gamba; dall'altra, ha dovuto fronteggiare il forte apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, che ha tagliato di netto i margini di competitività delle nostre aziende esponendo il sistema alla concorrenza dei Paesi in via di sviluppo. A questo si è poi aggiunta la crisi internazionale».

Ma per Saverio Calia c'è un altro dato da menzionare: «Negli anni scorsi abbiamo assistito al disinteresse dei nostri Governi. Al di là della cassa integrazione, non abbiamo ricevuto nessuna attenzione. Il settore del mobile imbottito è visto come non più conveniente per investire. Io invece dico che non è così. Possiamo tornare a splendere. In maniera diversa e sicuramente con numeri completamente mutati rispetto al passato. La nostra produzione non sarà più un prodotto per tutti ma si rivolgerà a un segmento alto del mercato, diverso, dove sarà concesso spazio a quel-

le aziende che avranno avuto la possibilità di diventare marca. Prevedo un 2010 difficilissimo ma poi scommetto sulla ripresa». Sul futuro Falotico indica tre strade da percorrere: «Riposizionare le imprese sul mercato puntando sulle produzioni di alta gamma; convincere le aziende a consorziarsi e a ragionare in un'ottica di filiera; investire massicciamente in qualità, innovazione e ricerca».

**Qui era concentrato il 12% della produzione mondiale. Il patrimonio per ripartire è la grande esperienza acquisita. Un aiuto arriverà dalla ripresa dell'export ma servono aggregazioni**

