



Giulio De Angelis,  
presidente  
Ascomed Avellino e  
consigliere nazionale  
Federcomated  
con delega per  
il Mezzogiorno

# Una nuova prospettiva per il Sud

Fare del Meridione il fulcro del commercio dei materiali edili - e non solo - per l'intero Mediterraneo, puntando sulle risorse e sulle capacità degli imprenditori della distribuzione che già operano sul territorio.

Storicamente, il Meridione d'Italia sconta l'assoluta inadeguatezza della politica nazionale di concepire, promuovere e perseguire un progetto socioeconomico basato sulle risorse, sulle capacità e sul potenziale delle regioni del Sud. Giulio De Angelis, presidente dell'Ascomed di Avellino e consigliere nazionale Federcomated con delega per il Mezzogiorno, ci spiega le ragioni e le modalità di un **progetto di rilievo** sovranazionale **per le imprese della distribuzione dei materiali edili**.

«Con l'avallo delle istituzioni centrali, modelli, obiettivi e metodi impiegati per lo sviluppo del Mezzogiorno sono stati sempre imposti dalle economie egemoni delle regioni settentrionali e dall'Europa. Oggi il **Sud si trova a un bivio**: attendere l'ennesima soluzione eterodiretta, restando uno o più passi indietro rispetto alle regioni e ai paesi del Nord oppure, facendo soprattutto leva sulle proprie forze, acquisire una posizione preminente al centro del Mediterraneo».

## In che modo?

«Mettendo a sistema la propria **cultura imprenditoriale**, le potenzialità economiche del nostro territorio e le opportunità offerte dalla crescita economica delle nazioni che si affacciano sul mare che unisce tre continenti. Gli imprenditori del Sud hanno oggi una

concreta prospettiva: presentarsi nelle aree maghrebina, balcanica e mediorientale, che rappresentano un mercato di circa 450 milioni di persone, valorizzando le eccellenze del Meridione: enogastronomia, turismo, artigianato e, anche, una cultura imprenditoriale capace di esaltare le relazioni e le differenze.

Veicolo primo di questa ipotesi di sviluppo è il commercio, ovvero la capacità di **sviluppare rapporti proficui** fra una domanda composita, ancora in corso di formazione, e un'offerta evoluta sotto il profilo della qualità dei prodotti e dei servizi».

## In questa prospettiva, qual è il ruolo degli imprenditori della distribuzione?

«La **distribuzione dei materiali edili** costituisce uno di vettori di maggiore importanza per superare la dimensione stagionale tipica delle attività legate all'agricoltura, al turismo e all'artigianato, per due principali ragioni. Innanzitutto svolge un **ruolo determinante nella riqualificazione edilizia** e, anche, energetica del patrimonio costruito, senza la quale non è possibile lo sviluppo economico.

In seconda istanza, dando continuità ai flussi commerciali fra le diverse aree, grazie alla centralità geografica rispetto all'intero bacino e alla possibilità di valorizzare diversi ambiti

merceologici».

### **Come è strutturata l'iniziativa?**

«**Punto di riferimento istituzionale** per questo progetto è **Confcommercio - Imprese per l'Italia**, unica organizzazione intersettoriale attiva nel Paese, che dispone di rappresentanze distribuite capillarmente in ogni provincia e, di conseguenza, è in grado di evidenziare le peculiarità locali come di **attivare le necessarie sinergie**.

Questa azione di **comunicazione** dei contenuti del **progetto, di dibattito e di stimolo** nei confronti delle strutture manageriali presenti sul territorio, offre l'opportunità di attivare diversi livelli operativi iniziando dalla rete delle Ascomed provinciali fino a interessare le strutture regionali, sindacali e politiche, necessarie allo sviluppo dell'iniziativa».

### **Questa volta, insomma, si parte dal basso....**

«Un coordinamento generale è sempre necessario, ma prima di tutto è indispensabile **creare consenso**, promuovere la partecipazione e favorire il dibattito, affinché obiettivi e azioni siano condivisi da tutti gli interessati.

Federcomated mi ha conferito l'incarico di **incrementare l'attività di rappresentanza** della categoria a livello provinciale, iniziando perciò dalla base: ritengo che sia la strada più corretta per procedere secondo passi piccoli ma sicuri».

### **Quali sono i risultati finora ottenuti?**

«In questi ultimi tempi ho viaggiato in quasi tutte le **realità del Meridione**, per conoscere le diverse situazioni e promuovere il progetto, trovando ovunque **disponibilità, competenza e partecipazione**.

**Oggi l'imprenditore della distribuzione** che opera nel Sud **conosce l'attività svolta**

**dalle Ascomed**, sa che può contare su un insieme di **servizi tecnici, gestionali e operativi** ed è consapevole che può fare riferimento ai suoi rappresentanti per **sostenere l'attività della categoria** e anche del singolo. Le imprese della distribuzione del Sud sono serie, oneste, capaci e qualificate: sanno di poter svolgere **un ruolo importante per sé stesse, per il Meridione e per l'intero Paese**. Hanno voglia di fare e di fare bene.

Certo le difficoltà non mancano, come capita spesso agli inizi di un percorso: problemi organizzativi, carenza di personale, distanze difficili da coprire sono aspetti sui quali bisogna lavorare. Voglio ringraziare tutti dirigenti delle Ascom provinciali del Mezzogiorno che mi stanno aiutando in quest'opera di promozione della nostra associazione nelle loro aree, gli stessi consiglieri nazionali **Raffaele Passarini** in Calabria, **Salvatore Fortunato** e il nostro vicepresidente vicario **Michele Dioguardi** in Puglia, la struttura Ascom di Avellino che mi supporta in modo concreto ed efficace in questa mia attività divulgativa. La strada è aperta e suscita ovunque attenzione e interesse».

### **Qual è il prossimo passo?**

«Ci attendono molti impegni, ma fra tutti stiamo tentando di organizzare un convegno a carattere nazionale ad Avellino, nel mese di novembre, dedicato al ruolo della distribuzione edile come vettore della riqualificazione e dello sviluppo del commercio nelle aree urbane».

Questo importante evento, come tutte le attività promosse da Federcomated nel Meridione d'Italia, saranno seguite con attenzione su queste pagine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA