



European Apparel and Textile Organisation
Rue Montoyer Box 10 – B – 1000 Brussels

From the President

☎ : + 32.2.285.48.81 – Fax : +32.2.230.60.54

Web-site : www.euratex.org

E-mail : michele.tronconi@euratex.org

Intervento al Convegno NanoItalTex del 21/11/2007.

Competitività e innovazione : evoluzione del tessile in Europa.

Partiamo da qualche dato. Il settore Tessile e Abbigliamento nell' UE a 25, secondo i dati più recenti (2006), occupa circa 2.200.000 persone. Si tratta del 7,5% dell'occupazione nell'intera industria manifatturiera Europea. Il numero delle imprese assomma a circa 146.000 e il rapporto tra occupazione e il testé ricordato numero delle imprese ci restituisce una media che caratterizza l'intero settore. Strutturalmente si tratta di un'industria fortemente popolata di piccole e medie imprese. Ciò è soprattutto vero nel sud dell'Europa, in particolare in Italia, mentre è meno vero nel nord, a partire dalla Germania, dove le imprese sono (rimaste) molte di meno, ma mediamente più grandi. Il valore complessivo della produzione si aggira sui 202 miliardi di €uro e rappresenta il 4% del Valore Aggiunto prodotto dall'intera industria manifatturiera europea. Il 20% circa di tale valore viene esportato al di fuori dell'Europa. Ciò, senza contare l'intensità del traffico intra-comunitario.

Di tutta l'industria Tessile e Abbigliamento Europea (UE 25), l'Italia ne rappresenta ben il 25%, se valutata in rapporto al Valore della produzione. Si tratta, cioè, del Paese *Leader* in questa industria. Basti ricordare che a fronte di un saldo commerciale negativo, a livello aggregato UE, pari a meno 42 miliardi di €uro, il nostro Paese ha ancora un saldo positivo per 10 miliardi di €uro. Va ricordato, qui, che tale saldo positivo rappresenta il 24% del saldo commerciale di tutta l'industria manifatturiera Italiana. In altre parole, il nostro settore risulta ancora fondamentale per l'economia del nostro Paese.

Qui in Italia, nel 2006, la nostra industria è tornata a crescere, dopo cinque anni di continuo calo. Con l'avvio del nuovo anno, però, è aumentata la consapevolezza che i nostri affari sono condizionati sempre di più da variabili ambientali - nel vero senso della parola - così come da variabili macroeconomiche e monetarie. Si pensi, innanzitutto, al cambiamento climatico, che ha frenato i consumi di abiti invernali. Si pensi, quindi, alla crisi dei mutui *Subprime*, con i suoi riflessi su tutti i mercati immobiliari e finanziari. Da tale crisi deriva l'ulteriore erosione dei redditi disponibili per i consumi, con quelli relativi all'abbigliamento destinati a scendere ulteriormente



di incidenza, rispetto all'attuale 6,4% della spesa media delle famiglie Italiane. Se le prospettive sul mercato interno non sono rosee, non lo sono manco quelle legate alle esportazioni, a causa della svalutazione sempre più forte del Dollaro. Ciò, mentre le esportazioni dalla Cina in tutto il mondo divengono ancora più convenienti, proprio per l'aggancio dello Yuan alla moneta americana.

Tutti questi elementi, insieme, stanno elevando il grado di incertezza e la turbolenza dei mercati. Impongono a tutti una seria riflessione circa la sostenibilità delle rispettive strategie aziendali.

Analizziamo meglio qualche numero. Nel 2006 non è successo, solo, che siamo tornati a crescere, grazie alle esportazioni. Per la prima volta il tasso di penetrazione dell'import ha superato il 50%. Dieci anni fa tale indice era del 30%, mentre nel 1986 era solo il 16%. Va ricordato, per altro, che per la nostra industria il fabbisogno verso l'estero è strutturale. I successi del nostro settore si sono delineati come industria di trasformazione, a partire da materie prime e semilavorati importati, quindi lavorati con maestria e raffinatezza di gusto. I numeri confermano, però, che le cose sono cambiate : il contenuto di valore aggiunto delle nostre importazioni è sempre più alto. Questo perché una volta si importavano le fibre, oggi i capi belli e fatti.

E c'è un fatto da rimarcare, a metà tra l'autocritica e l'autoesaltazione. Tra il 2000 e il 2006, a causa della uscita definitiva dal sistema delle quote ex-Accordo Multifibre, nonché grazie alla forte offerta Cinese, i prezzi medi all'importazione di capi d'abbigliamento hanno subito un calo del 12,5%. Questo, mentre, i prezzi medi al consumo sono aumentati del 9,4%. Evidentemente, c'è chi ha saputo quasi raddoppiare il vantaggio legato alla crescita dell'approvvigionamento dai Paesi a basso costo. Ciò, con buona pace dei consumatori, che avrebbero dovuto essere i principali beneficiari dell'apertura dei mercati internazionali. Ma per spiegare questa forbice – che, in buona parte, si è avuta in tutta Europa – non basta prendere in considerazione il grande lavoro di contorno che è stato fatto da molte imprese, per mantenere l'attrattiva della loro offerta. Bisogna dire, anche, che alcuni operatori hanno potuto beneficiare dell'assenza di obbligo della marcatura d'origine, proponendo capi d'abbigliamento come Italiani, quando in realtà erano importati.

E' qui che si gioca gran parte del nostro futuro. Se vogliamo evitare che la nostra capacità produttiva si riduca di propositività, dobbiamo pretendere più trasparenza, in modo che ogni impresa si giochi per i valori che effettivamente ha. Altrimenti non riusciremo mai più a contrapporre, a qualcosa che costa di meno, qualcosa che vale di più.

Qualcosa che vale di più, cioè un prodotto che dà di più, in termini di qualità e di garanzie, lungo tutto il suo ciclo di vita. Non solo è bello, non solo fa sognare, ma è anche stato realizzato nel rispetto dell'ambiente e della salute, sia di chi lo ha

prodotto, che di chi lo indosserà. Questo è il plus-valore del vero *Made in Italy*, che costa magari un po' di più, a livello industriale, ma perché "dà di più".

Oltre a questo, non dobbiamo dimenticare l'innovazione, che può e deve mantenersi elevata. Ma solo se le imprese a valle della filiera continueranno a domandare prodotti sempre nuovi all'industria di monte, accettando anche di pagare il relativo *premium price*. Altrimenti, si rischia che, in una fase di incertezza come quella attuale, nessuno sosterrà più gli investimenti necessari. E senza investimenti sul fronte produttivo, scordiamoci di poter vantare alcun tipo di *leadership*, in futuro.

Come Presidente di Euratex, a Brussels, potrei ricordare qui tutte quelle possibilità che si aprono a favore di una filiera produttiva che voglia rimanere ad alto valore aggiunto, come la nostra. Insieme al Vice Presidente della Commissione Europea, Mr. Gunter Verheugen, stiamo organizzando proprio qui a Milano, il prossimo 15 Febbraio 2008 una grande manifestazione tesa a dar risalto ai nostri sforzi produttivi e di innovazione, nel rispetto di chi lavora, della salute e dell'ambiente. Perché non è un segreto che, per produrre in Europa, bisogna sottostare a molte più norme e molto più stringenti, con l'inevitabile aggravio di costi. Tuttavia, il rispetto di queste norme - che in molti casi sono state volute proprio a protezione dei consumatori - deve tramutarsi in un vero e proprio *driver di acquisto*. E qui l'operazione di *marketing* dipende soprattutto da noi.

Riguardo agli investimenti in Ricerca e Sviluppo, ricordo che abbiamo ottenuto stanziamenti importanti a favore del nostro settore, nell'ambito del VII Programma Quadro. Qui si richiede la costituzione di cordate transnazionali, ed è evidente il ruolo propulsivo che può essere giocato dai *Brand* nazionali più importanti, insieme ai rispettivi fornitori.

Ne approfitto per sottolineare, qui, il ruolo fondamentale che è stato giocato da Euratex, a partire dal lancio della Piattaforma Tecnologica come *forum* teso ad agevolare il trasferimento tecnologico nell'ambito del nostro settore.

Dalla Piattaforma Tecnologica si è avuto il lancio dell'Agenda Strategica per la Ricerca, nel Giugno 2006, i cui concetti tematici, come ad esempio la *mass customisation* o il ricorso alle *nanotecnologie*, sono riusciti ad influenzare la formazione dei bandi del già citato VII Programma Quadro.

Una novità, a questo riguardo, sempre sotto la regia di Euratex, è la recente costituzione di TEPPIES, acronimo che sta per : *Textile Project Proposal Information Exchange System*. Si tratta di un sistema informatico che intende agevolare la ricerca di *partners* e la formazione di consorzi per la risposta ai bandi.

Le opportunità ci sono, sta a tutti noi andare a coglierle e trasformarle in occasioni di crescita per le nostre imprese, così come per i nostri enti di ricerca. Attenzione, perché è già successo in passato che, nonostante l'Italia sia il Paese *Leader* nel settore Tessile, sia stato quello che ha saputo beneficiare di meno dei fondi Europei. Molto meno di altri Paesi dove la nostra industria è assai meno presente.

Inoltre, occorre tenere ben presente che questa sarà forse l'ultima volta in cui verranno destinate ingenti risorse finanziarie a favore della nostra partecipazione ai Programmi Quadro. Una bassa adesione da parte della nostra industria potrebbe confermare l'idea del settore maturo e poco propenso all'innovazione tecnologica.

Eventi come quello odierno sono molto importanti, sia sul piano economico, che su quello culturale. Perché trasmettono un'immagine nuova e propositiva del nostro settore. Un'immagine capace di mettere in dubbio quei luoghi comuni, presenti in molti *policy maker* Europei, ma anche nostrani, che legano la nostra industria all'epoca della prima rivoluzione industriale. Come se nelle nostre imprese il tempo si fosse fermato e non fosse vero il contrario, cioè che se esistono ancora delle imprese tessili, qui da noi, è perché hanno saputo innovare e stare al passo coi tempi.

Eppure, i luoghi comuni sono duri a morire. Noi veniamo visti come fossili, senza passaporto per il futuro. Per questo le nostre istanze vengono, spesso, sminuite, considerate con spirito di sufficienza. A volte quasi con fastidio.

Fossili o no, i numeri dimostrano che sappiamo correre.

Per tutta risposta, da noi si pretende una corsa ad ostacoli, fatta di una miriade di norme e di oneri burocratici, lasciando correre quelle importazioni che risultano più vantaggiose, anche perché frutto dell'esternalizzazione di quei costi che da noi, giustamente, sono assorbiti per intero dal prezzo di vendita.

A fronte di ciò, possiamo solo cercare di innescare un circolo virtuoso, fatto di :

- più trasparenza;
- più reciprocità;
- più educazione;
- più innovazione.

Un circolo virtuoso che, come detto prima, sappia trasformare i nostri maggiori standard – così come i nostri molti vincoli - in un maggior valore percepito e, quindi, in un maggior valore domandato dai consumatori.

Il circolo virtuoso di cui parlo opera in senso generale, rendendo possibile l'attività di nicchia sulla base di quel minimo di volumi che consenta il mantenimento di una

logica industriale. Il lavoro da fare è tanto sul valle, quanto sul monte della filiera, tornando a mettere in evidenza le situazioni di vantaggio che ancora si determinano grazie alle contiguità spaziali, normative e culturali lungo, di essa. Si pensi, ad esempio, all'innovazione di prodotto e alla protezione dei diritti di proprietà connessi alla predetta innovazione.

Da questo punto di vista il c.d. *tessile tecnico* è una nuova frontiera in cui l'industria Italiana può ben primeggiare, così come ha saputo fare negli altri segmenti. Ma non è una panacea; non è per tutti. Anzi. Le imprese interessate dovranno evitare i facili entusiasmi. Esse dovranno basare le loro scelte su delle adeguate analisi di mercato, così come sull'approfondimento delle necessarie competenze. Sarebbe, tuttavia, un errore credere che tale nicchia sia una cosa completamente nuova nel nostro panorama industriale. Come dimostra questo convegno, non solo è elevato l'interesse, ma vi sono già dei casi di eccellenza.

Concludo, ribadendo il circolo virtuoso su cui dobbiamo lavorare, tutti insieme, sia sul piano economico, che culturale, che è fatto di : più trasparenza; più reciprocità; più educazione e più innovazione.

E tutto questo, per contrapporre a qualcosa che costa di meno, qualcosa che vale di più.

Grazie per l'attenzione.

Michele Tronconi
Presidente di Euratex
Vice presidente vicario Smi-Ati