

# Cina-UE: solo questione di competitività?

DI LUCIANO GAUDIO

**I**l settore del tessile e dell'abbigliamento sta vivendo un momento congiunturale molto difficile. La quota dei prodotti tessili e dell'abbigliamento sul valore aggiunto totale dell'industria manifatturiera della UE rappresenta circa il 4%, mentre la percentuale dell'occupazione manifatturiera totale ammonta al 7% circa. In Italia il tessile genera un fatturato di 43 miliardi di euro e assicura 570.000 posti di lavoro. Queste cifre evidenziano come ben un quarto del fatturato tessile UE è prodotto nel nostro paese.

Dopo anni di crescita quasi esponenziale e in un secondo momento di stabile consolidamento, nel biennio 2000/2001 si è cominciato a registrare un calo della produzione e del livello occupazionale, ampiamente sottovalutato.

L'eliminazione dei contingenti all'importazione dal 1° gennaio 2005, ossia la scadenza del cosiddetto *Accordo Multifibre*, ha portato alla luce il malessere del settore e ha aggravato le conseguenze di un liberismo "falsato". Centinaia di prodotti tessili sono oggi presenti sul mercato europeo a prezzi assolutamente concorrenziali e, a volte, palesemente più bassi di un normale prezzo di produzione o addirittura comparabili con il puro costo della materia prima; la contraffazione, inoltre, ha raggiunto tassi non più accettabili e molte imprese italiane ed europee stanno "chiudendo i battenti". Ma cosa sta succedendo?

Oggi ci muoviamo in un contesto sempre più ampio, in una dimensione globale che non può e non deve essere negata, ma compresa e regolata secondo schemi internazionalmente stabiliti, accettati e uniformemente applicati. In questa nuova dimensione si è affacciato il paese più grande e più densamente popolato della terra, la Cina, il cui PIL sta crescendo a ritmi così elevati da cogliere impreparati anche gli analisti più scaltri.

L'Unione Europea e gli Stati Uniti si sono fortemente battuti per agevolare l'entrata della Cina nell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC). Adesso dovranno fortemente battersi per garantirne il rispetto delle regole.

Bisogna tuttavia essere onesti e analizzare la questione con la maggiore obiettività possibile. Le esportazioni europee avevano cominciato a dare segni di grave inflessione, quando era ancora in vigore l'*Accordo Multifibre*, ma questi segni furono a suo tempo sottovalutati. "L'ondata cinese" ha dato ampio respiro al problema e attirato il grosso pubblico, ma non determinato da sola la crisi del settore. Il processo è coinciso con altri mutamenti strutturali dell'industria dovuti alle nuove condizioni di mercato, alla situa-

zione economica complessiva, al rallentamento dell'attività economica dell'Unione, al cambiamento tecnologico e al calo di competitività dell'Italia, in particolare.

## **Negoziazioni tra Unione Europea e Cina**

Di fronte a una sempre più forte e giustificata richiesta di intervento, a giugno si è giunti a un accordo tra UE e Cina diretto a limitare le importazioni di alcuni manufatti cinesi e tranquillizzare il settore tessile. Sottoscritto lo scorso 10 giugno a Shanghai, l'accordo commerciale bilaterale stabiliva a tassi compresi tra l'8% e il 12,5% le quote annue di esportazioni tessili cinesi in direzione dei mercati europei fino al primo gennaio 2008, quando la liberalizzazione si sarebbe completata.

L'accordo si rivela solo una perdita di tempo. Appena ad agosto molti degli articoli raggiungono le quote massime di importazione e scatta l'inevitabile blocco: 87 milioni di prodotti tessili cinesi restano fermi alle dogane della UE, con conseguenti problemi gestionali, ma anche grandi proteste da parte di quei venditori che avevano acquistato e, talvolta, pagato le merci prima dell'accordo di giugno. La Cina e l'Unione Europea, dopo intensi negoziati, hanno da qualche giorno trovato una soluzione per il superamento di questa nuova *impasse*.

La nuova intesa ha stabilito che la metà dei prodotti tessili in questione potrà entrare nel mercato europeo al di fuori dei limiti previsti dal documento firmato a giugno, mentre la restante metà avrà un effetto di ricaduta sulle quote dell'import cinese per il 2006, che saranno più basse. Una parte di quest'ultimo 50% consisterà in trasferimenti di quote tra i diversi prodotti inclusi nell'intesa di giugno a partire dalla categoria del cotone, uno dei pochi prodotti per i quali l'export cinese non ha raggiunto il tetto massimo previsto nell'accordo di Shanghai.

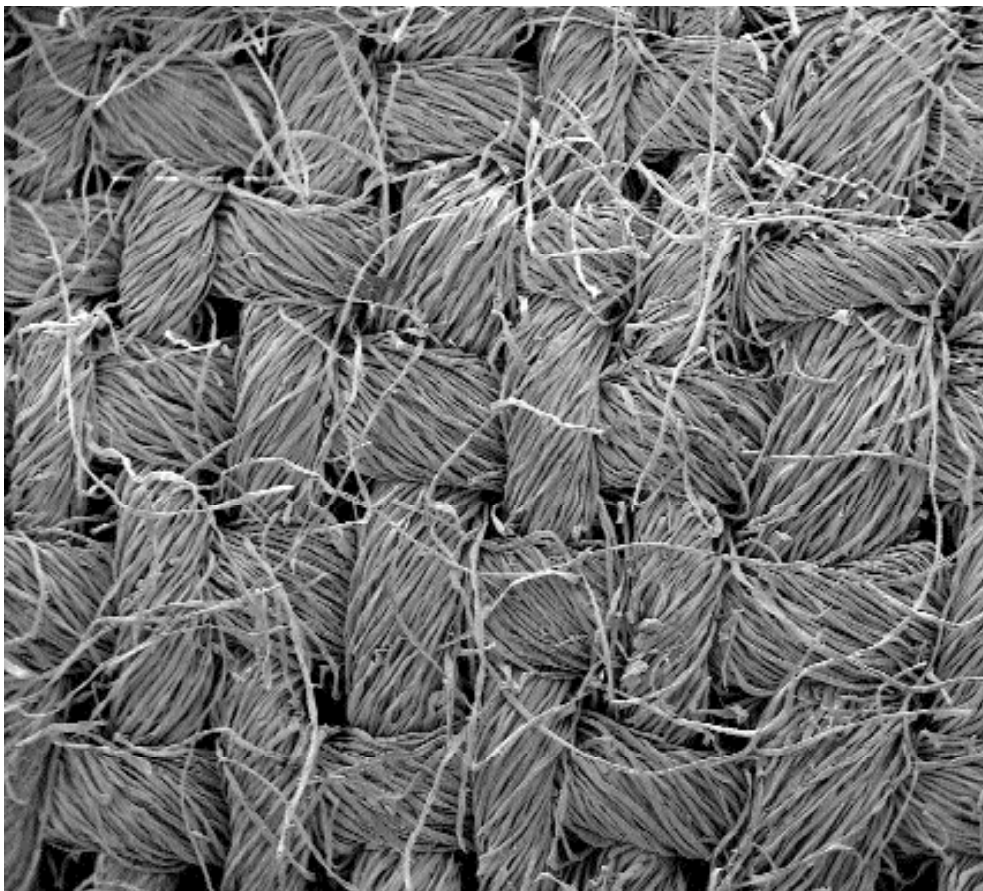
L'intesa, accolta con soddisfazione dal commissario Peter Mandelson firmatario del documento con il ministro del commercio cinese Bo Xilai, non soddisfa gli imprenditori europei del settore e in particolare quelli italiani, che si dichiarano delusi e preoccupati.

La "guerra dei reggiseni", così definita da una parte della stampa internazionale, ha in realtà evidenziato le forti contraddizioni europee. La UE si è divisa tra il "fronte del nord", composto da Germania, Olanda, Danimarca e Finlandia favorevoli a una modifica delle quote di importazione, e il "fronte del sud" (Francia, Italia, Spagna, Portogallo e Grecia), ai quali si sono aggiunti il Belgio e la Polonia, decisi a chiedere il rispetto degli accordi stipulati.

La contrapposizione è determinata da un approccio socio-economico completamente diverso. I paesi europei del centro-nord hanno da tempo smantellato i loro impianti produttivi e sono diventati importatori di prodotti dai paesi terzi. Poter, quindi, scegliere articoli a prezzi più bassi corrisponde maggiormente alla loro realtà economica, che risulta evidentemente ben diversa da quella del "fronte del sud", dove le PMI nel settore tessile sono in numero molto elevato.

La speranza è che la nuova intesa raggiunta a Pechino non subisca ulteriori battute d'arresto e che le concessioni fatte oggi alla Cina possano attribuire all'Europa la forza politica di negoziare, con maggior vigore, su temi altrettanto delicati e centrali nel prossimo futuro. Le negoziazioni per un nuovo Kyoto (2012) potrebbero essere un buon terreno di verifica, imponendo "senza sconti" l'accettazione di regole chiare per nuovi investimenti compatibili con ambiente, equità e rispetto sociale. Non bisogna aspettare questa data, bisogna che ci si arrivi ben preparati!

La realizzazione di un sistema di etichettature uniformi potrebbe, ad esempio, risolvere molti problemi pratici, assicurando una concorrenza leale e facendo sì che alle imprese cinesi sia richiesto il rispetto delle norme tecniche che viene richiesto alle aziende europee. Naturalmente quello della corretta ed esaustiva indicazione delle caratteristiche dei tessuti e delle sostanze chimiche utilizzate nel processo produttivo (normativa REACH, ancora in discussione al Parlamento Europeo), non è che uno dei tanti aspetti di una questione molto complessa.



## Le imprese italiane e la Cina

Al di là di soluzioni momentanee, tutto il sistema Italia del comparto tessile deve trovare strategie strutturali allo scopo di riposizionarsi su fasce di mercato più competitive, utilizzando il valore aggiunto dello stile combinato a nuove soluzioni tecnologiche, come quelle che si stanno sperimentando, ad esempio, con alcune fibre tecnologiche in uso nell'abbigliamento sportivo. In questo modo le imprese italiane potrebbero trovare, proprio in quella Cina la cui concorrenza appare oggi tanto minacciosa, un mercato in espansione e particolarmente ricettivo ai prodotti di qualità. Per ottenere questo risultato è necessario però investire sull'innovazione, sulla promozione, sulla tutela dei marchi e della proprietà intellettuale.

Qualità, design, innovazione e uso di tecnologie avanzate saranno gli elementi strategici per il futuro del comparto tessile europeo. Sarà importante, soprattutto, puntare sull'innovazione, valorizzando sempre più le PMI e creando una sorta di piattaforma tecnologica europea con lo scopo di ottimizzare gli strumenti esistenti e individuarne dei nuovi ancora più efficienti.

Non dobbiamo, infatti, dimenticare che la Cina non è solo un paese in grado di realizzare prodotti a basso costo, ma è anche un centro di sviluppo tecnologico e un mercato finale con una borghesia (100 milioni di persone) disposta a soddisfare gusti e attese comparabili a quelli dei paesi più sviluppati. Non dimentichiamo, inoltre, che la Cina offre ancora molte opportunità per le PMI che intendano aprire nuovi stabilimenti. Questo vale soprattutto per le regioni dell'interno, dove il governo cinese cerca di creare nuove città.

L'Italia ha bisogno di imprese con la capacità di investire in grandi progetti e un governo stabile che dedichi tempo e impegno per creare legami diretti con i governi locali come la Germania, la Francia o la Gran Bretagna che, comunque, hanno una bilancia commerciale con la Cina in attivo. Delocalizzare, tuttavia, non è sempre la scelta azzeccata. Spostare i processi produttivi in aree geografiche extraeuropee potrebbe rivelarsi a volte meno vantaggioso rispetto alla valorizzazione delle competenze progettuali e creative locali. Molte imprese di modeste dimensioni hanno infatti difficoltà a fare investimenti: bisogna allora puntare sull'Italia.

Diventa dunque fattore strategico che le PMI si consorzino tra loro per diventare più forti, per raggiungere economie di scala, in particolare per la funzione ricerca e sviluppo, realizzando investimenti in comunicazione altrimenti impossibili, valorizzando l'informatizzazione e la logistica, per garantire consegne sempre più rapide ed efficaci. Bisogna restare in Italia, investendo in innovazione su prodotti e processi e diventando competitivi. La concorrenza internazionale, però, è sempre più aggressiva e l'industria della moda italiana, caratterizzata proprio da PMI, deve rimodellarsi. L'eccellenza del prodotto senza una buona distribuzione non è più sufficiente, come non lo è più il marchio disgiunto dalla qualità del prodotto. Per il futuro sarà importante valorizzare il *Made in Italy*, puntando sulla creatività, sulla forza della filiera, sull'innovazione tecnologica e sul design.

Il tessile non è un settore che ha già espresso tutto il suo potenziale. Lo sarebbe, certamente, se si decidesse di non investire più in innovazione e ricerca, se non lo si considerasse in connessione con le nuove tecnologie, ma questo corrisponderebbe ad un vero e proprio “suicidio”.

Oggi più di ieri le imprese italiane devono trovare il coraggio di mettersi in discussione, riunirsi in “nuovi distretti industriali” più dinamici e flessibili, adattando i processi produttivi alle richieste di un mercato in continua trasformazione. Questo presuppone, tuttavia, che l’agire sul mercato internazionale sia ispirato a regole chiare e uguali per tutti ed escludendo, fino a prova contraria, l’esistenza di una vera e propria politica di *dumping* attuata dal governo cinese con la specifica strategia di mettere fuori gioco, settore per settore, la capacità manifatturiera dei paesi europei e non solo.

Gli investimenti in ricerca e sviluppo sono la sola chiave di volta per imporsi nuovamente sul mercato internazionale. La crescita dimensionale delle imprese e il sapere collaborare offrirà maggiori possibilità di penetrazione nei mercati. L’Unione Europea, nel suo insieme, ha avviato al proprio interno un serio dibattito, cercando di analizzare le anomalie del sistema cinese: dal rispetto dell’ambiente al rispetto dei diritti umani, dalla tutela della proprietà intellettuale alle delocalizzazioni selvagge. Una sempre più alta percentuale di consumatori sta sviluppando, inoltre, una crescente consapevolezza riguardo ai potenziali effetti sulla salute dei prodotti con i quali entra in contatto. Il Parlamento Europeo arriverà a breve a conclusione di un lungo procedimento legislativo riguardo alla politica comunitaria relativa alle sostanze chimiche. Il pacchetto di misure del regolamento (noto come REACH) avrà forse qualche ripercussione economica con aumento di prezzo di alcune sostanze e preparati chimici, ma rappresenta un’ulteriore opportunità per i produttori comunitari di pubblicizzare l’elevato livello di difesa offerto ai consumatori. Questo determinerà da un lato una maggiore sensibilizzazione del consumatore verso ciò che acquista e dall’altro un conseguente ritiro di preparati di scarso valore, altamente pericolosi sia per l’uomo sia per l’ambiente in sé. La sfida è rendere le disposizioni del REACH applicabili non solo ai prodotti realizzati nel territorio comunitario, ma anche e soprattutto ai prodotti importati nella UE da paesi terzi. Questi sono gli strumenti per reagire e arginare anche politicamente un’avanzata altrimenti inarrestabile. ♦