


**NUMERO
IMPRESE**
300
3,3% PERCENTUALE
MULTINAZIONALI

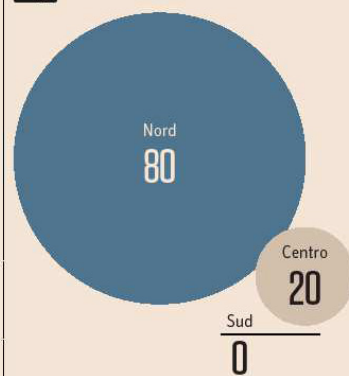
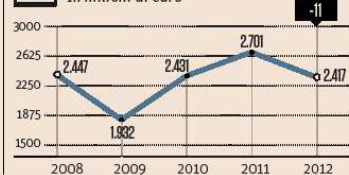
**NUMERO
ADDETTI**
12.000
41 MEDIA
PER IMPRESA

FATTURATO DEL SETTORE
Milioni di euro

2.417
83% QUOTA
ESTERO

NOI E GLI ALTRI: ITALIA E GERMANIA A CONFRONTO
Dati in milioni di euro


Fonte: Acimit

LA PRESENZA TERRITORIALE
Dati in %

ULTIMI 5 ANNI
In milioni di euro


Il telaio fa leva sull'hi-tech

Per distinguersi dai cinesi i produttori italiani mirano a fasce di mercato alte

di Paolo Bricco

Capita che le statistiche non dicano tutta la verità. Altre volte, invece, un numero si rivela particolarmente utile. «Basta questa cifra - riflette con pragmatismo brianzolo Sandro Salmoiraghi - : 2,4 miliardi di euro. L'ammontare della produzione del meccanotessile italiano è stata la stessa sia nel 1990 sia nel 2012. Soltanto che, in questi vent'anni, l'export è esploso aumentando del 50 per cento. E, allo stesso tempo, la domanda interna è crollata, riducendosi anch'essa della metà».

Dunque, si può partire da questo numero per raccontare una vicenda paradigmatica

L'ESPLOSIONE DELL'EXPORT

I livelli produttivi identici sia nel 1990 sia nel 2012, ma nell'arco di vent'anni le esportazioni sono aumentate del 50%

dell'economia italiana e della sua (affannata e vitale) capacità di reazione, mentre tutto il mondo cambia.

Salmoiraghi non è soltanto il presidente di Acimit, l'associazione che raduna le imprese del comparto. È anche il titolare dell'omonima azienda che ha fondato a Monza nel 1963. Cinquant'anni fa, dunque. Dalla spensieratezza degli anni Sessanta alla cupezza di oggi. Passando per l'ultima globalizzazione che, dagli anni Novanta, ha modificato gli equilibri della manifattura internazionale e ha favorito la creazione di nuovi mercati finali. «Ricordo ancora la prima volta in cui andai a Taiwan da un cliente, non sapevo nemmeno dove fosse Taiwan», sottolinea con auto-ironia Salmoiraghi. L'integrazione internazionale italiana, vissuta in prima persona da Salmoiraghi e sperimentata da molte piccole e medie imprese del comparto, è coincisa con lo spostamento verso l'Asia della fabbrica del mondo. Un fenomeno verificatosi in molti comparti. In questo caso specifico, a mutare sono state le mappe produttive del tes-

sile. In conseguenza di ciò le imprese che producono i macchinari hanno dovuto assecondare, se non in termini di insediamenti produttivi, senz'altro sotto il profilo dell'offerta commerciale, la nuova gerarchia della manifattura. Questione di sopravvivenza, soprattutto di fronte alla mutazione di un tessile italiano che, in una complessa e complicata metamorfosi durata vent'anni, ha trovato nuovi equilibri e nuove forme di efficienza, ma ha subito un rimpicciolimento della sua base produttiva che ha comportato in Italia la drastica riduzione della domanda di macchinari. Non a caso, l'indicatore grezzo formato dal rapporto fra l'export e la produzione nel 2012 è stato pari all'83%, mentre nel 1990 era del 55 per cento. «Si tratta di un fenomeno generale - spiega Giampaolo Vitali, segretario nazionale del Gruppo economisti di impresa - che riguarda tutta la meccanica strumentale. L'esposizione verso l'export assume però una rilevanza particolarmente significativa nel meccanotessile. Finora, il nostro sistema industriale nel suo complesso ha retto. Ma per riuscire a portare la propria attività sui mercati globali, ha dovuto tirare moltissimo. Il problema è che cosa succederà domani».

Il meccanotessile ha dunque sia un peso reale sia una valenza simbolico-strategica, dato che è connesso intimamente ai punti più caldi del cambiamento economico mondiale. Il peso reale è dato dai 2,4 miliardi di euro di fatturato aggregato che, secondo l'ufficio studi dell'Acimit, corrispondono a un buon 10% della meccanica strumentale e allo 0,2% del Pil. Un giro d'affari ottenuto da un 300 imprese che hanno circa 12 mila addetti. La cartura prospettica, invece, è costituita dalla forza anticipatrice che il suo andamento è in grado di esprimere, sul futuro della manifattura italiana, e anche europea.

Nel meccanotessile esistono molti segmenti, ma di certo ormai la rimodulazione delle piattaforme produttive internazionali costringe l'intero comparto, nazionale e appunto pan-europeo, a riposizionarsi verso contenuti tecnologici più alti, nel perimetro di mercati organizzati per nicchie e segnati da un numero non troppo elevato di imprese. «Per esempio nei telai - spiega Carlo Rogora, amministratore dele-

Alla ricerca di nuove strategie

IMMAGINE ECONOMICA



LA NUOVA MAPPA PRODUTTIVA

Lo spostamento della fabbrica del mondo

In 20 anni «l'export è aumentato del 50%, la domanda interna si è ridotta della metà», dice Sandro Salmoiraghi (nella foto) dell'Acimit



MACCHINE SEMPRE PIÙ TECNOLOGICHE

Il calo della domanda italiana

La Itema (nella foto l'ad Carlo Rogora) produce per il mercato interno solo 200 telai su 3 mila



IL CONFLITTO TRA ASIA ED EUROPA

L'irrefrenabile avanzata asiatica

I cinesi cercano anche la crescita per linee esterne con periodiche campagne di acquisizione in Europa

gato di Itema - ci sono in tutto tre produttori europei. Per noi, come per i due gruppi giapponesi attivi nel nostro segmento, diventa essenziale adoperare la leva tecnologica. Prima di tutto per distinguersi dai concorrenti cinesi: sono una ventina, adesso collocati su fasce di mercato più basse». Il gruppo Itema, che ha sede a Colzate in provincia di Bergamo, ha fatturato l'anno scorso 200 milioni di euro, ha 850 addetti e ha tre realtà manifatturiere (oltre a quella italiana, una in Svizzera a Zuchwil e una in Cina a Shanghai). Impressionante, ed emblematico del processo di internazionalizzazione forzata del settore, è il numero relativo di telai prodotti da Itema destinato ogni anno al mercato interno: su 3 mila telai, soltanto 200 finiscono in Italia. In un contesto tanto diversificato, segnato da moltissime stratificazioni specializzate, la sola cosa sicura è il crescente conflitto fra l'Europa e l'Asia. Negli anni Novanta l'Asia è stata l'unica salvezza commerciale, mentre il tessile europeo si assottigliava e quello americano scompariva. Adesso, però, per i produttori europei l'Asia potrebbe diventare una condanna. Soprattutto se il capitalismo manifatturiero cinese proseguirà il suo *up-grading*. I cinesi cercano anche la crescita per linee esterne, per esempio compiendo periodiche campagne di acquisizioni in Europa, utili per assorbire sconosciuti patrimoni tecnologici. Come ha fatto il maggior produttore cinese, Chtc, che negli ultimi anni ha comprato due imprese tedesche, Monforts e Autefa.

Ma, se il confronto macro è fra Asia e Europa, il confronto micro è naturalmente fra Italia e Germania. «C'è un tema di aggregazioni mancate che rischia di indebolire strutturalmente il nostro meccanotessile - ammette Salmoiraghi - basta prendere, di nuovo, due numeri. L'impresa media tedesca ha oltre 100 dipendenti. L'impresa media italiana ne ha 40. Per noi non è semplice andare a cercare, lontano, i clienti. Così non va bene».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

APPROFONDIMENTO ON LINE

Alla voce «Made in», sezione Impresa & Territori
www.ilsole24ore.com


**IL RATING
DEL SOLE**

Il punteggio

Attraverso una griglia di 13 variabili ciascun settore industriale è definito nei suoi punti di forza e di debolezza. Il meccanotessile resiste grazie all'internazionalizzazione e alle alleanze. Capacità di fare rete e mercato domestico i limiti.

IL GIUDIZIO

PUNTI DI FORZA
1
INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'internazionalizzazione, risposta obbligata alla de-manifatturizzazione europea e al down-sizing del tessile italiano, ha funzionato dal 1990 in maniera molto efficace

ALTA

2
ALLEANZE STRATEGICHE

Le imprese italiane entrano nelle catene del valore globale e instaurano rapporti - ora ancillari, ora paritetici, spesso strutturali - con gruppi stranieri, in particolare tedeschi

BUONE

3
REDDITIVITÀ

Il meccanotessile riflette la fisiologia del nostro tessuto industriale. Soprattutto nella dimensione media, la redditività della singola impresa è in linea con gli standard europei

DISCRETA

PUNTI DI DEBOLEZZA
1
CAPACITÀ DI FARE RETE

Soprattutto le Pmi sono occupate a mantenere gli spazi su mercati lontanissimi. Tende a cadere l'attenzione sul nodo strategico rappresentato dal mettersi in rete in Italia

BASSA

2
RAPPORTO CON LE UNIVERSITÀ

L'intera industria ha un problema con l'innovazione formalizzata. Il meccanotessile dovrebbe avere più innovazione radicale e meno innovazione incrementale

SCARSO

3
MERCATO DOMESTICO

È questo "il" problema. Il crollo della domanda interna negli ultimi vent'anni è stato violento e ha obbligato il meccanotessile italiano a rivolgersi all'estero

INSUFFICIENTE
