

Le catene globali del valore del settore tessile-abbigliamento: l'eccellenza europea nel confronto con il predominio asiatico

*Lucia Simonetti**

Parole chiave: *Tessile-abbigliamento, catene del valore, Europa-Asia*

1. Introduzione

Obiettivo dell'articolo è descrivere l'evoluzione e la complessa struttura del settore tessile-abbigliamento, mettendone in evidenza, in particolare, il suo carattere di "carovana", alla perenne ricerca di costi di insediamento più favorevoli.

Attraverso l'analisi dei flussi commerciali, si mostra come il mercato mondiale sia sostanzialmente dominato da due grandi antagonisti, i Paesi asiatici, con la Cina in prima linea, che competono con la prepotenza dei numeri, e l'Ue, forte di una grande tradizione industriale. Importanti fattori di cambiamento si delineano tuttavia all'orizzonte, molti dei quali si verificheranno proprio nelle economie asiatiche, dove l'incremento della popolazione e dei consumi, insieme all'aumento dei costi salariali e delle materie prime, potrebbero portare a modificazioni geografiche e organizzative rilevanti. Nell'ultima parte del contributo si cercherà, quindi, di comprendere, sulla base dei principali driver di cambiamento, la possibile evoluzione della geografia produttiva del settore e le prospettive che si delineeranno per le industrie europee.

2. Tra politica e mercato, una geografia forzata

Il tessile-abbigliamento è un comparto dalle caratteristiche molto peculiari. Importante catalizzatore dello sviluppo nazionale (si pensi al suo ruolo nella prima rivoluzione industriale), ha fatto da trampolino di lancio per la crescita economica di molti Paesi *export oriented* (Gereffi, Fredrick, 2010). È inoltre considerato un precursore della globalizzazione, essendo stato tra i primi ad adottare una dimensione globale e ad includere nella *supply chain* anche molti Paesi in via di sviluppo¹.

* Napoli, Università Federico II, Italia.

¹ Questo articolo tratta il tessile-abbigliamento come un unico comparto, secondo un approccio frequente in letteratura (IDE-JETRO, WTO, OECD, 2013; ILO, 2005; Nordas, 2004, Gereffi e Fredrick, 2010). Tuttavia i due settori differiscono in maniera significativa nel-

Il settore vive ormai da diversi anni una fase di profondi e accelerati cambiamenti strutturali, che si sono accompagnati ad iniziative di regolazione del mercato mondiale in chiave multilaterale, finalizzate a rimuovere i residui di protezionismo di un settore in cui per oltre un quarantennio la politica ha prevalso sul mercato.

Fin dagli anni Sessanta, infatti, accordi specifici e regimi speciali avevano consentito alle economie più avanzate di proteggere le proprie manifatture dalla rapida diffusione di importazioni di prodotti a basso valore aggiunto da parte di Paesi in fase di rapida industrializzazione.

Il primo accordo in tal senso fu lo *Short Term Cotton Arrangement* (1961), a cui fecero seguito il *Long Term Cotton Arrangement* (1962-1973) e infine il *Multifiber Arrangement - MFA* (1974), negoziato da oltre 40 Paesi. Derogando alle regole del GATT sulla non discriminazione fra Paesi e la non restrizione quantitativa alle importazioni, il *Multifiber* stabiliva un complesso sistema di quote di importazione, volte formalmente a garantire ai Paesi in via di sviluppo una parte dei mercati internazionali del tessile e dell'abbigliamento. Nella realtà, tuttavia, l'accordo seguì a tutelare le economie più sviluppate, grazie a clausole che consentivano di limitare le importazioni in caso di "turbolenze di mercato" e difficoltà delle industrie locali.

A seguito della conclusione dei negoziati dell'Uruguay Round, si giunse all'adozione dell'*Agreement on Textiles and Clothing* (ATC), che, attraverso due programmi distinti, uno di integrazione e l'altro di liberalizzazione, stabiliva rispettivamente il rientro progressivo dei prodotti nel regime del GATT e un graduale innalzamento delle quote per i prodotti non ancora integrati².

Nonostante i buoni propositi di cui era portatore, l'ATC è sostanzialmente servito a proteggere per un altro decennio le produzioni tessili e di abbigliamento dei Paesi sviluppati (in particolare USA, Comunità europea e Canada), che hanno continuato ad ottenere ampi margini di guadagno, anche attraverso il ricorso a delocalizzazione ed *outsourcing*. Esercitando la possibilità di scegliere quali prodotti integrare in ciascuna fase per raggiungere le soglie fissate dall'Accordo, questi Paesi hanno ovviamente privilegiato, nelle prime tre, quelli meno esposti alla concorrenza e già meno soggetti a quote, lasciando invece in vigore fino alla fine i contingenti sulle categorie più sensibili. Un esempio può chiarire quanto è accaduto: nel 1990, anno di riferimento per stabilire le percentuali di riduzione, la quota di importazioni esenti da limitazioni quantitative era del 33,64% per la Comunità europea e del 36,85% per gli Stati Uniti. Poiché gli impegni relativi alla prima fase

l'intensità dei fattori, essendo il tessile maggiormente *capital intensive* dell'abbigliamento, che è altamente *labour intensive*. Per questo motivo, ad esempio, le "migrazioni" di cui si dirà in seguito interessano in misura proporzionalmente maggiore l'abbigliamento, necessitando il tessile di tempi di insediamento più lunghi.

² L' ATC prevedeva quattro fasi: nella prima andava liberalizzato il 16% delle importazioni; nella seconda e nella terza il 17% e il 18% e nell'ultima la parte rimanente, ossia il 49% del totale.

dell'ATC imponevano che solo il 16% delle importazioni fossero libere, lo status quo era più che sufficiente e non vi fu la necessità di altri interventi. Analoga situazione si ripresentò durante la seconda fase, che richiese l'eliminazione di un numero molto ridotto di quote (17%)³.

Le quote d'importazione colpivano con ingenti restrizioni quantitative i Paesi produttori di grossi volumi di merci, in primis la Cina, seguita da altre economie asiatiche "low cost" (fig. 1).

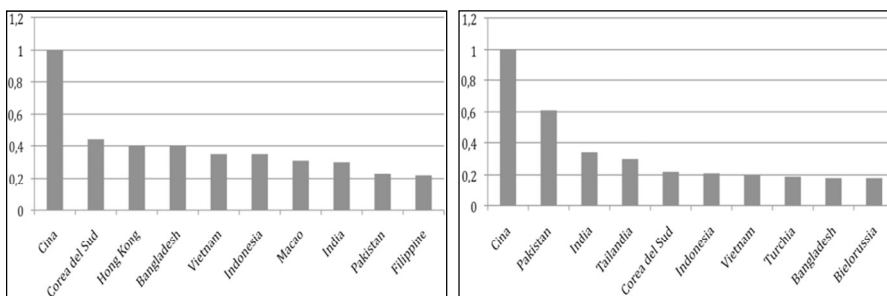


Fig. 1 – I dieci paesi più colpiti dal sistema delle quote nel settore abbigliamento (sinistra) e tessile (destra). Quota Impact Indicator 2004⁴.

Fonte: Ilo (2005).

Stando così le cose, non è certo sorprendente che il ritorno dei prodotti tessili e di abbigliamento al regime non discriminatorio del Gatt abbia avuto l'effetto di una vera e propria rivoluzione⁵.

Il commercio mondiale di prodotti tessili e di abbigliamento è aumentato, dal 2005 ad oggi, di oltre il 68%, consacrando l'ascesa della produzione cinese: il valore delle esportazioni di abbigliamento della Cina verso gli Stati Uniti ebbe un balzo del 56% nei primi nove mesi del 2005, mentre verso l'UE aumentò del 44% nei primi otto mesi del 2005. Si rese ben presto necessaria, dunque, una nuova "correzione" del mercato, mediante un accordo con la Cina che stabiliva, su base volontaria, nuove quote, sebbene di livello inferiore, al fine di limitare la crescita delle esportazioni verso Stati Uniti e Unione europea rispettivamente fino alla fine del 2008 e del 2007.

³ Dal documento presentato dal TMB al Council for Trade in Goods nel 2006 (WTO, G/C/M/76, 24 January 2006) si evince l'insoddisfazione dei PVS per l'applicazione dell'Accordo. In particolare, i rappresentanti di Egitto e Cina notavano come su 937 quote notificate dagli USA sulle importazioni di prodotti tessili e di abbigliamento dai membri dell'OMC, in nove anni ne fossero state rimosse soltanto 103. Nel caso della CE, erano scomparse solo 91 quote su 303, e per il Canada 76 di 368. Solo la Norvegia aveva cancellato tutte le sue 54 quote, 46 prima del 1997 e le rimanenti all'inizio del 2001.

⁴ L'indicatore considera la misura in cui un Paese ha effettivamente adoperato le quote ai limiti consentiti e il numero di quote applicate ad ogni Paese.

⁵ Il mercato del tessile-abbigliamento continua a conservare altre distorsioni, sotto forma di picchi tariffari, misure per la competitività dell'export e altre barriere non tariffarie, come i sistemi di regole di origine o gli schemi di accesso preferenziale. Molti di questi strumenti sono oggetto di negoziazione nell'agenda del Doha Round.

3. *Una carovana in continuo movimento*

Il susseguirsi di accordi e trattati che, dagli anni Settanta fino alla metà degli anni Duemila, hanno fortemente protetto alcuni mercati a danno di altri, ha condizionato la geografia, le direttrici e la struttura del commercio internazionale di prodotti tessili e di abbigliamento⁶.

Così, se la Cina ha potuto dispiegare appieno le sue potenzialità solo a seguito dell'abolizione delle restrizioni al commercio, il sistema delle quote ha fatto la fortuna (in molti casi momentanea) di Paesi come Lesotho, Nepal, Tunisia, Marocco, che, complici i bassi costi del lavoro, hanno sperimentato una inattesa crescita di investimenti e produzione, soprattutto nel settore dell'abbigliamento, trovandosi poi, a liberalizzazione avvenuta, a fare i conti con infrastrutture carenti e un gap di produttività degli apparati industriali. Allo stesso modo, nei ricchi mercati protetti dai vari accordi protezionistici, già nel periodo precedente la liberalizzazione si cominciarono a sperimentare chiusure di fabbriche e un drastico crollo dell'occupazione.

Le industrie del settore sono particolarmente "mobili", quasi come una carovana, che si sposta alla continua ricerca di costi del lavoro più bassi. La direzione prevalente degli spostamenti a livello globale è stata l'Asia, dove le grandi imprese occidentali, operanti nel mercato di massa, tendevano a trasferire le proprie produzioni a carattere più continuativo. In principio fu il Giappone, dove, tra gli anni '50 e i primi anni '60, spostarono le loro produzioni molte industrie del Nord America e dell'Europa occidentale. Negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta una "seconda migrazione" ebbe come destinazione Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud. Quando, tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio degli anni Novanta, questi Paesi persero attrattività a causa dell'incremento del costo della manodopera e della mancanza di disponibilità di quote per l'export, si trasformarono in centri logistici a capo di nuovi network, favorendo così la crescita di nuovi produttori, protagonisti di un'ulteriore migrazione: Indonesia, Thailandia, India, Pakistan, ma soprattutto Cina, dove la politica di riforme economiche e di apertura all'esterno avevano generato un aumento della crescita industriale *export oriented*. Infine, negli anni '90, il viaggio della carovana ha fatto tappa nei nuovi *players* del *low cost*, quali Bangladesh, Cambogia, Vietnam. È interessante notare (fig. 2) come attualmente Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud, protagonisti delle prime delocalizzazioni, siano posizionati nella fascia salariale più alta, mentre i nuovi protagonisti dello scenario produttivo mondiale si collocano invece nella fascia più bassa⁷.

⁶ Basti pensare, ad esempio, al mantenimento di un sistema di prezzi artificialmente più alti.

⁷ In generale i salari medi nell'industria del tessile abbigliamento si caratterizzano per essere marcatamente inferiori rispetto ai salari medi dell'industria manifatturiera, in maniera più marcata per l'abbigliamento (35% in meno) rispetto al tessile (24% in meno). In alcuni Paesi produttori di abbigliamento il salario minimo resta, secondo l'Unido (2014) ben al di sotto del salario minimo vitale.

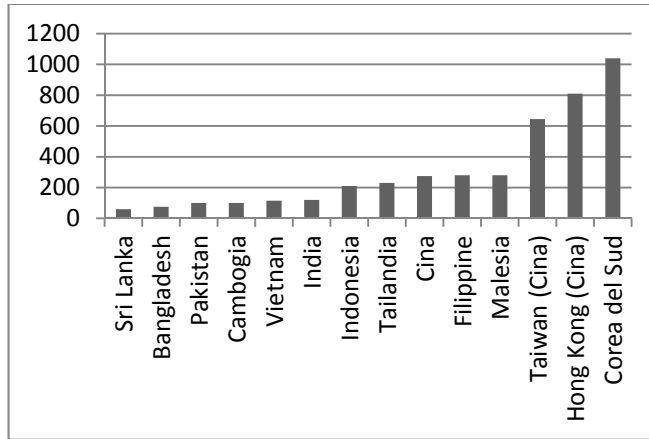
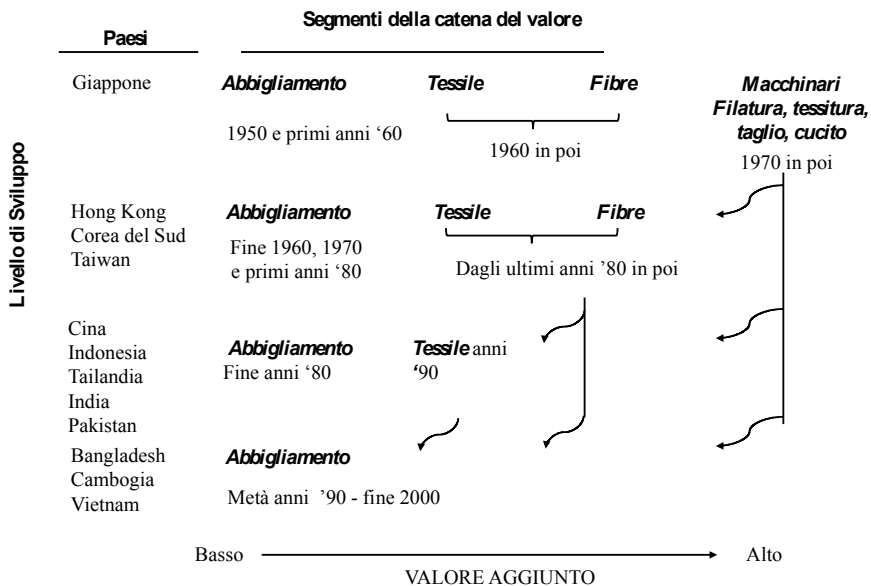


Fig. 2 – Salario minimo mensile nell’industria dell’abbigliamento nei principali produttori asiatici (US \$).

Fonte: Ilo (2014).



Nota: le date si riferiscono agli anni di punta dell’export di specifici prodotti

Fig. 3 – Migrazioni e upgrading industriale delle economie asiatiche nella catena del valore dell’industria dell’abbigliamento.

Fonte: Gereffi e Fredrerick (2010, adatt.).

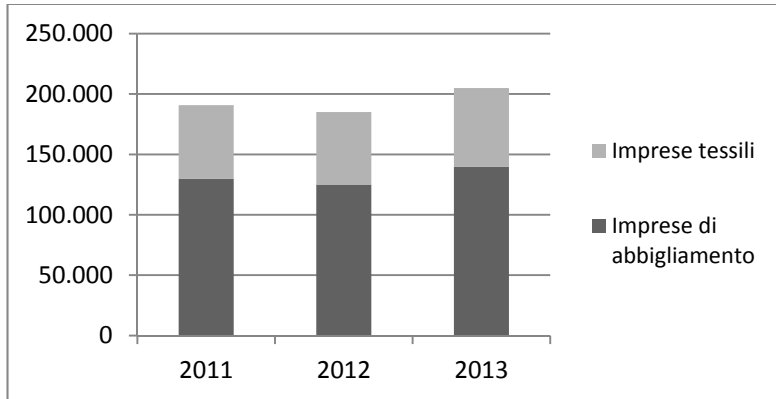


Fig. 4 – Numero di imprese nel settore tessile e abbigliamento, 2013.

Fonte: elaboraz. su dati Eurostat.

Le eccezionali performance dell'export asiatico negli ultimi decenni non possono tuttavia essere ricondotte soltanto al basso costo dei salari o a politiche nazionali ad hoc. Dal punto di vista delle catene del valore globali, l'Asia va di fatto considerata (Gereffi, 1999, p. 51) come un'economia interconnessa, in cui i singoli Paesi tendono ad attuare una divisione regionale del lavoro che li porta a muoversi dai segmenti più bassi a quelli più alti della filiera in maniera sequenziale nel tempo (fig. 3).

In questo peculiare modello, Paesi con livelli di sviluppo differenti formano una gerarchia di produzione multilivello con diversi ruoli (ad esempio il Giappone fornisce le macchine per cucire, le *Newly Industrialized Economies* dell'Asia orientale i tessuti, e le economie a salari più bassi assemblano i capi di abbigliamento). Inoltre, via via che acquisiscono competenze ed efficienza, le economie asiatiche tendono ad esternalizzare le funzioni ad alta intensità di lavoro in Paesi meno sviluppati, passando ad attività maggiormente *knowledge* e *skill intensive*, come il design o il marketing e generando in tal modo una serie di riposizionamenti all'interno della catena. Questo processo viene considerato (UNIDO, 2003) come l'archetipo dell'*upgrading* industriale di tipo funzionale, che implica l'"arrampicata" lungo la catena del valore e comporta rilevanti cambiamenti organizzativi nella distribuzione e produzione⁸.

4. L'industria tessile e dell'abbigliamento in Europa

Con oltre 200.000 imprese e circa 1,6 milioni di addetti, che generano circa 5 milioni di posti di lavoro indiretti⁹, l'industria tessile e dell'abbigliamento costituisce un tassello importante dell'economia manifatturiera europea. Il settore è composto essenzialmente da piccole e medie imprese: le aziende

⁸ Per il recente dibattito sull'*industrial upgrading* si veda Burnasov *et al.*, 2015.

⁹ Dati Eurostat, stime sull'occupazione indiretta Euratex, 2014.

con meno di cinquanta dipendenti rappresentano, infatti, oltre il 90% della forza lavoro e producono quasi il 60% del valore aggiunto.

Fattori quali l'eliminazione delle quote di importazioni, i cambiamenti tecnologici, l'evoluzione dei costi di produzione, l'emergere di importanti concorrenti internazionali, hanno impattato fortemente sul comparto, generando un lungo processo di ristrutturazione industriale.

Per recuperare competitività, molte aziende hanno cercato di ridurre o in alcuni casi addirittura hanno cessato la produzione di massa o la produzione di semplici beni commodity, concentrandosi invece sulla "moda di qualità" e su prodotti a maggior valore aggiunto, puntando sul design, la creatività, l'innovazione. Numerose, inoltre, hanno fatto ricorso alla subfornitura o alla delocalizzazione della produzione, almeno relativamente alle attività ad alta intensità di manodopera, in Paesi con un basso costo del lavoro. I vantaggi competitivi del settore tessile-abbigliamento nell'Unione europea si basano quindi attualmente in un focus sulla qualità, il design, la creatività, l'innovazione e la tecnologia. Inoltre, i produttori europei (Germania in primis, ma anche Italia, Francia, Regno Unito e Belgio) sono riusciti ad affermarsi come leader mondiali nei mercati dei tessuti tecnici (che rappresentano, secondo Euratex, circa il 30% del fatturato totale del settore tessile) e dei non tessuti.

Il processo di razionalizzazione e riposizionamento competitivo ha tuttavia inciso significativamente sulle dinamiche di sviluppo del settore, generando una notevole contrazione in termini di produzione e fatturato, ma soprattutto di occupazione. Dal 2005 (anno della liberalizzazione del commercio) al 2013 sono andati perduti quasi il 40% dei posti di lavoro nei due comparti. Il calo è stato particolarmente marcato nel biennio 2007-2009, quando la difficile congiuntura internazionale ha rischiato di vanificare i rilevanti tentativi compiuti nel corso degli anni per incrementare i livelli di qualità del prodotto, di efficienza dei processi produttivi, di creatività e innovazione (fig. 5).

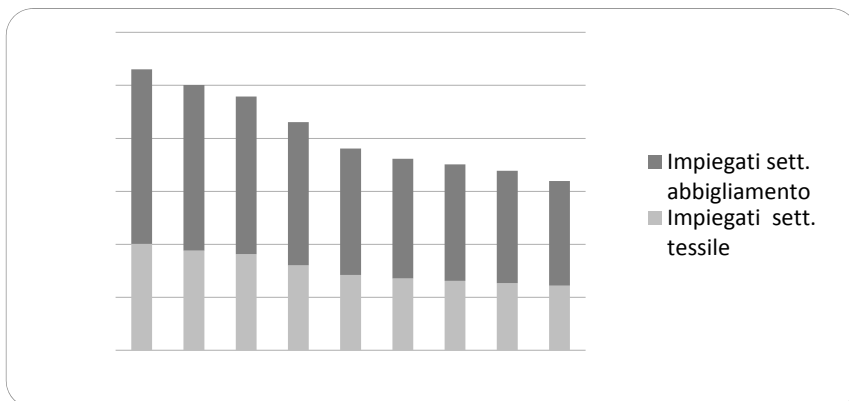


Fig. 5 – Evoluzione del numero di addetti al settore tessile e dell'abbigliamento dal 2005 al 2013 nell'Ue28.

Fonte: elaboraz. su dati Euratex ed Eurostat.

L'assetto produttivo del tessile e abbigliamento si presenta attualmente molto diversificato tra gli Stati membri. I cinque maggiori produttori (Italia, Francia, Regno Unito, Germania e Spagna) rappresentano circa i tre quarti della produzione dell'UE 28 (EC, 2014). Tuttavia, di pari passo con l'allargamento dell'Unione, si è avuto un processo di "slittamento ad est" che ha significativamente modificato la geografia produttivo-commerciale del settore, a causa soprattutto del differenziale del costo del lavoro, che, segnando un evidente vantaggio competitivo dell'area centro orientale europea (Tartaglione, 2014), ha poi dettato le direttrici delle delocalizzazioni. Alcuni nuovi membri hanno in tal modo accresciuto notevolmente la propria produzione, soprattutto nell'industria dell'abbigliamento (EC, 2003). Dal punto di vista della geografia della produzione dei due settori, ad oggi contribuiscono maggiormente alla produzione di abbigliamento Italia, Portogallo, Francia e Spagna, insieme a Paesi di più recente adesione come la Romania, la Bulgaria e la Polonia. Il cuore dell'industria tessile resta invece nei Paesi del Nord Europa, come il Regno Unito, la Germania, il Belgio, i Paesi Bassi, l'Austria e la Svezia¹⁰.

Esiste dunque, all'interno dell'Unione, una forte polarizzazione Est-Ovest, che determina due modelli industriali tra loro molto differenti, sia per posizionamento sul mercato che per disegno strategico. Questa divisione è sfumata soltanto in alcune aree del continente (EC, 2003), come ad esempio in Portogallo, dove costo del lavoro e produttività sono particolarmente bassi nell'abbigliamento e ancor di più nel tessile.

Oltre alle "classiche" delocalizzazioni, un altro fenomeno sta interessando, più di recente, i Paesi dell'Europa Centro Orientale. Si tratta della tendenza alla rilocalizzazione (Kinkel, 2012) dai Paesi asiatici, denominata *back-shoring*, se riferita al rientro della produzione nel Paese d'origine, o *near-shoring*, quando, come in questo caso, l'internazionalizzazione avviene nei Paesi limitrofi¹¹.

Le recenti scelte dei fabbricanti (soprattutto di abbigliamento) di rimpatriare parte della produzione in Europa sono dovute, in effetti, soprattutto

¹⁰ Negli Stati dell'Ue sono presenti tutti i sotto-settori del tessile-abbigliamento, anche se le attività sono distribuite diversamente. Per il tessile, ad esempio, la produzione dei filati (soprattutto lana) è concentrata in Francia, Italia e Regno Unito. Le fibre e filati artificiali sono maggiormente prodotti in Austria, Germania, Italia e Paesi dell'Europa orientale. Le produzioni di tessuti di cotone si trovano principalmente in Italia e in Francia, mentre quelle di lana principalmente nel Regno Unito. Quasi tutti i filati di seta vengono importati e sono lavorati in Italia e in Francia. Se invece si guarda all'abbigliamento, la produzione degli indumenti in tessuto è particolarmente presente negli Stati di nuova adesione, in particolare Romania e Bulgaria. Gli indumenti in maglia vengono prodotti soprattutto in Portogallo, Italia e Germania (EC, 2014).

¹¹ Il fenomeno, evidenziato sia negli Stati Uniti che in Europa, risente delle numerose previsioni circa la riduzione dei vantaggi delle delocalizzazioni, a causa soprattutto degli incrementi del costo dei salari e delle materie prime. Il tessile-abbigliamento, insieme alle calzature, è il settore più rappresentato, proprio per essere stato tra i primi a sperimentare con prepotenza la pressione della concorrenza internazionale e della globalizzazione.

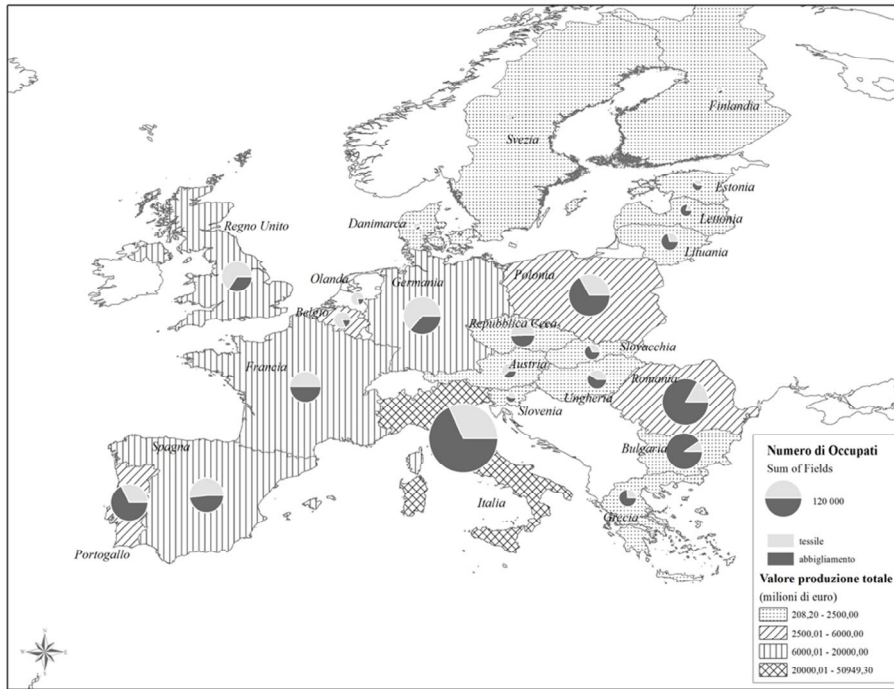


Fig. 6 – Distribuzione del valore della produzione e degli occupati nel settore tessile e abbigliamento in Europa. Elaboraz. su dati Eurostat e EC, 2014. NACE13 (Manufacture of textiles); NACE14 (Manufacture of wearing apparel). Realizzazione cartografica C. De Luca, Dip. Scienze Politiche, Univ. Federico II di Napoli.

all'aumento dei costi del lavoro in Paesi come la Cina, e parallelamente ai bassi salari nei Paesi dell'Europa dell'Est e in Turchia (nel 2013 il salario minimo legale in Bulgaria, Macedonia e Romania era ancora più basso di quello praticato in Indonesia)¹².

Il costo del lavoro non è tuttavia l'unica determinante. “Distance still matters” (Carmel e Abbot, 2007, p. 42), tanto più che essa è spesso associata alla differenza, mentre la prossimità è associata con una più rassicurante similarità. Altri elementi sono riconducibili al “rischio Paese”, e più in generale all'instabilità politica ed economica o al rischio di cambio e di posizione (Abernathy e Volpe, 2006) o alla mancanza di tecnici e personale qualificato nell'*host country*. Ci sono, inoltre, motivazioni connesse alla perdita di flessibilità delle aziende, quali l'aumento del costo legato alla logistica e ai tempi di consegna delle merci, la rigidità degli ordini d'acquisto dopo l'emissione, la presenza di un ordine minimo, gli alti livelli di scorte in magazzino, la scarsa reattività alle esigenze del cliente e alle variazioni richieste dal mercato

¹² Nel 2013 i Paesi dell'Ue in cui il salario minimo legale era il più basso in rapporto al salario minimo vitale stimato (meno del 20% di quest'ultimo) erano la Bulgaria e la Romania. Lo scarto tra salario minimo vitale salario legale tende ad essere più rilevante nei Paesi dell'Europa dell'Est che nell'Est asiatico (Clean Clothes Campaign, 2014).

dovuta alla separazione tra sedi produttive e centri di ricerca e sviluppo. In alcuni casi interviene anche la carente qualità ottenuta *offshore*, specialmente quando la delocalizzazione si accompagna anche all'esternalizzazione della produzione, avvalendosi di terzisti e non di imprese direttamente controllate.

Diversamente, il territorio centro-orientale europeo offre notevoli vantaggi per l'industria del tessile-abbigliamento così come si è strutturata negli ultimi decenni. Esso costituisce infatti un aggregato di Paesi con peculiarità produttive e vantaggi competitivi simili, quali un buon *know how* industriale, una buona tradizione produttiva, infrastrutture sviluppate. La maggiore vicinanza a ricchi mercati di sbocco consente un notevole risparmio economico e di tempo in termini di spedizioni e controllo di qualità. A questo si unisce la possibilità di ottenere produzioni per lotti piccoli o segmenti specializzati, cosa che difficile da realizzare, ad esempio, in Cina, dove i produttori richiedono un quantità minima da ordinare e non sono interessati ai piccoli ordini da evadere rapidamente, che stanno divenendo invece il *core business* di molte imprese europee. Proprio per questo motivo i casi di *nearshoring* riguardano soprattutto le imprese di medie dimensioni, i prodotti specializzati e i volumi di minore entità.

5. *Uno sguardo al commercio: focus su Cina ed Europa*

Nel 2013, le esportazioni mondiali di prodotti tessili e di abbigliamento hanno superato il valore di 766 miliardi di dollari. Uno sguardo alle quote di mercato attuali (fig. 7) basta per comprendere come la scena sia ormai dominata da due grandi *players*, l'Asia, con la Cina in prima fila, che compete con la prepotenza dei numeri¹³, e l'Unione europea, forte di una solida tradizione industriale, garanzia di qualità del prodotto.

Le performance della Cina nell'ultimo decennio sono impressionanti. Con un valore complessivamente pari a 284 miliardi di dollari, il Paese si colloca saldamente in testa alla classifica dei principali esportatori mondiali. La sua quota di mercato, che nel 2000 era del 10,4% per il tessile e del 18,3% per l'abbigliamento, nel 2013 si era incrementata di oltre venti punti, passando rispettivamente a 34,8% e 38,6%. Ed è interessante notare come, nel tempo, il Paese abbia saputo guadagnare quote di mercato in Nord America e Unione europea a danno dei rispettivi fornitori tradizionali (nel primo caso Messico, Paesi dell'America Centrale e Caraibi e nel secondo caso Nord Africa ed Europa dell'Est). Al contempo, è riuscito a diversificare i suoi partner commerciali e a raggiungere importanti mercati nel Medio Oriente, in America Centrale e Sud America, in Africa, fronteggiando così efficacemente il calo della domanda nei mercati industriali avanzati.

La competitività del settore abbigliamento cinese sembra tuttavia destinata a indebolirsi nel corso dei prossimi anni. L'aumento dei costi del lavoro,

¹³ In Cina sono presenti oltre 100 mila manifatture che impiegano più di 11 milioni di lavoratori. Le industrie sono situate soprattutto sulla ricca costa orientale, nelle province di Shandong, Jiangsu, Zhejiang, Fujian e Guangdong, vicino a porti e centri logistici, consentendo un notevole risparmio nei tempi di consegna (EP, 2014).

divenuti più elevati rispetto a molti altri Paesi asiatici, sta spingendo infatti un numero crescente di marchi e rivenditori di abbigliamento occidentali a ridurre il proprio approvvigionamento dalla Cina e a spostare i processi di produzione in altri Paesi a basso costo, per lo più in Asia¹⁴. Un primo segnale di questi cambiamenti si intravede nell'evoluzione delle importazioni di abbigliamento da parte di Ue e Stati Uniti, in cui, a fronte di un calo della quota cinese, si registra un aumento di quelle di Bangladesh, Cambogia e Pakistan nel primo caso e di Bangladesh, Sri Lanka e Vietnam nel secondo. Inoltre, la crescita dei consumi interni, unitamente all'aumento dei costi di produzione e al passaggio alla produzione di beni e servizi di più alto valore (mentre Paesi come Vietnam o Cambogia si concentrano sul segmento *low end*) hanno determinato una crescita delle importazioni, che si attestano, nel 2013, a 5 miliardi di dollari per l'abbigliamento e 22 miliardi per i prodotti tessili.

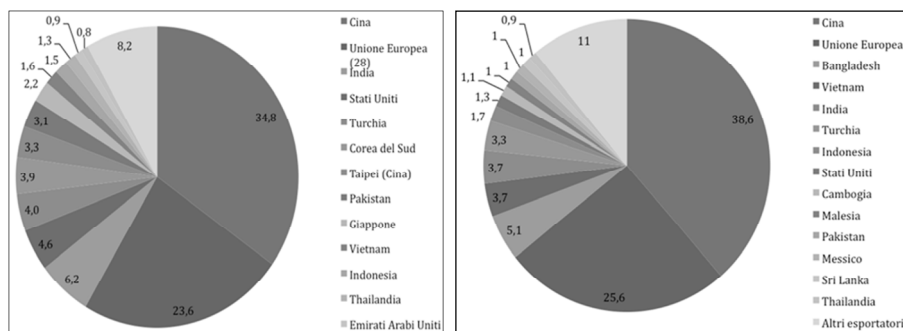


Fig. 7 – Principali esportatori mondiali di prodotti di tessile (sinistra) e di abbigliamento (destra). Quote di esportazioni mondiali (2013).

Fonte: elaboraz. su dati WTO.

Seconda alla Cina, l'Unione europea totalizza un valore complessivo delle esportazioni pari a 190 miliardi di dollari e una quota di mercato del 25,6% per l'abbigliamento e del 23,6% per il tessile. La quota nelle esportazioni mondiali risulta in calo, rispetto al 2000, in entrambi i settori, anche se in maniera più marcata per il tessile che per l'abbigliamento.

Analizzando il commercio dell'Ue a 28 Stati con i principali blocchi commerciali, emerge la rilevanza di quattro regioni chiave per i prodotti tessili e dell'abbigliamento europei: la regione cui l'Ue applica regimi commerciali autonomi¹⁵ (16,8%), i Paesi Nafta (14,8%), i Paesi Mediterranei (14,1%) e i Paesi Efta (14,6%) (fig. 8).

¹⁴ Per evitare rallentamenti del settore produttivo, il governo cinese sta dunque perseguendo una efficace politica di sostegno alla crescita della domanda domestica, al fine di sfruttare l'enorme potenziale di crescita nel mercato interno. Nonostante l'espansione registrata negli ultimi anni, infatti, la spesa pro capite di abbigliamento in Cina continua ad essere contenuta. Non sorprende, quindi, che un certo numero di marchi e rivenditori di abbigliamento occidentali stiano intensificando le operazioni rivolte al segmento *retail* nel Paese.

¹⁵ Armenia, Azerbaijan, Bielorussia, Georgia, Kazakistan, Kirgizstan, Moldavia, Russia, Tajikistan, Turkmenistan, Ucraina, Uzbekistan.

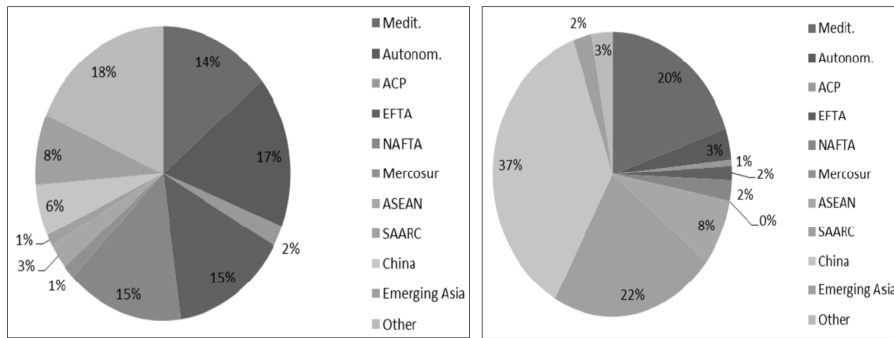


Fig. 8 – Peso dei blocchi commerciali nelle esportazioni totali (sinistra) e nelle importazioni totali (destra) di tessile e abbigliamento dell'Ue, 2014. Dati basati sui valori.

Fonte: elaboraz. su dati Euratex, Bulletin (1-2014).

Il primo fornitore dell'Ue è la Cina, che mantiene complessivamente una quota di mercato di oltre il 36% ma perde progressivamente, ogni anno, più di un punto percentuale rispetto al precedente come conseguenza della domanda moderata soprattutto di tessuti e abbigliamento di prezzo basso. Nel caso del tessile, gli altri principali fornitori dell'Ue sono Turchia, India, Pakistan e Stati Uniti. Nel caso dell'abbigliamento, alla Cina seguono invece Bangladesh, Turchia, India e Marocco.

Nel commercio totale di prodotti tessile e di abbigliamento la bilancia commerciale resta positiva con i Paesi industrializzati (Usa, Canada, Norvegia, Giappone), mentre permane in deficit con molti Paesi asiatici, che possono essere divisi in due gruppi: un gruppo con un deficit commerciale in diminuzione, che comprende, tra gli altri, Cina, Corea del Sud, Taiwan, Indonesia, Thailandia; un altro gruppo con un deficit commerciale in ascesa, che comprende invece Pakistan, India, Malesia, Vietnam (Euratex, 2014, p. 6).

6. Conclusioni. Alcune ipotesi sugli scenari globali

Il settore tessile abbigliamento è caratterizzato da un processo produttivo particolarmente complesso, perché coinvolge molteplici attori, spesso ubicati in località geograficamente disperse, e comprende passaggi e attività sequenziali da eseguire entro un *lead time* piuttosto ridotto. Rapidi cambiamenti *market-driven*, elevata volatilità, scarsa prevedibilità e margini di profitto generalmente bassi sono altre caratteristiche di un settore sempre più polarizzato e diviso tra il segmento lusso e la fascia più bassa (ILO, 2014). In questo mercato spiccatamente competitivo i giocatori sono in costante movimento, a livello organizzativo, ma anche geografico, per ridurre i costi e mantenere o migliorare i margini di profitto, per cui anche le posizioni dominanti che paiono consolidate sono in realtà effimere, rappresentando solo una piccola pausa in una continua ed estenuante corsa al ribasso.

In simili condizioni, è ovvio che le economie in via di sviluppo, che offrono vantaggi non secondari quali un costo del lavoro sensibilmente inferiore,

svolgono un ruolo fondamentale. Al 2013, secondo l'OMC, le economie in via di sviluppo partecipano per il 65% (si arriva al 70% includendo i *Least Developed Countries*) alle esportazioni mondiali di tessile e abbigliamento (fig. 9).

Proprio la dinamica delle economie emergenti, con la crescita della popolazione e dei consumi, è destinata a impattare sui *pattern* di organizzazione industriale a livello globale, poiché rompe la tradizionale separazione geografica tra luoghi (prevalentemente) di produzione e luoghi (prevalentemente) di consumo, rimescolando le carte in tavola e stravolgendo strategie e posizionamento di brand e produttori in tutto il mondo.

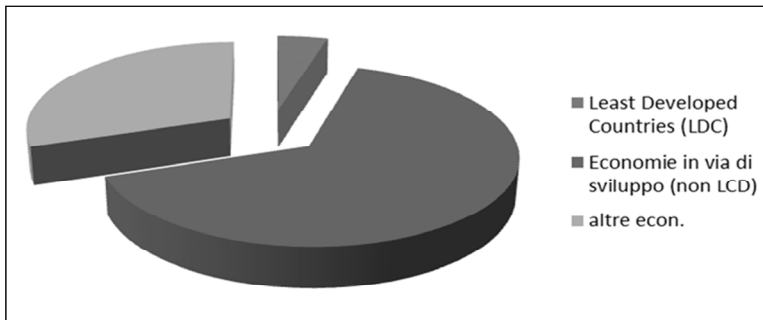


Fig. 9 – Il contributo dei Developing Countries e dei Least Developed Countries all'export mondiale di prodotti tessili e di abbigliamento (2013).

Fonte: elaborazione su dati WTO (2014).

Lungi dall'essere solo le fabbriche del mondo, i Paesi Bric e molte economie asiatiche sono infatti divenuti ormai enormi mercati, con ulteriori prospettive di crescita, e con preferenze e modelli di consumo anche differenti da quelli tradizionali. Basti pensare che, secondo alcune stime (FPTS, 2014), la spesa di abbigliamento pro capite nel mondo potrebbe aumentare del 61% nel 2025. Attualmente sussiste un enorme divario nei consumi tra economie sviluppate ed economie emergenti. L'Australia detiene la spesa annuale pro capite più elevata (oltre 1000 dollari), mentre l'India la spesa media annuale più bassa tra i PVS: solo il 3% dell'Australia e il 23,5% della spesa media mondiale annua. Il maggior dinamismo nei consumi di capi di vestiario sarà registrato nei Paesi Bric: dal 2012 al 2025, si stima che l'India passerà da 36 a 138 dollari pro capite (+283%), mentre per la Cina si prevede un passaggio da una spesa pro capite annuale di 109 dollari a 377 (+246%). Per Brasile e Russia, che hanno attualmente una media di circa 270 dollari pro capite, l'incremento stimato è rispettivamente del 67% e del 171%. Decisamente più contenute sono le previsioni inerenti gli aumenti nei due attuali maggiori importatori di prodotti di abbigliamento, Ue e USA (fig. 10).

La fig. 11 mostra alcuni driver di cambiamento che stanno agendo nei Paesi sviluppati, nei PVS e a livello globale, ipotizzandone gli impatti sul settore tessile-abbigliamento. Mentre nei *developing countries* si considera che

i principali fattori impattanti siano la crescita della popolazione e dei consumi, al contrario nei *developed countries* potrebbero agire invecchiamento della popolazione e minor dinamismo economico. A livello globale, infine, si ritiene che potrebbero agire sul settore anche dinamiche legate ai cambiamenti ambientali e tecnologici. L'impatto di tutti questi fattori potrebbe determinare cambiamenti sostanziali nella geografia produttiva del tessile abbigliamento e dunque nell'intera *supply chain*.

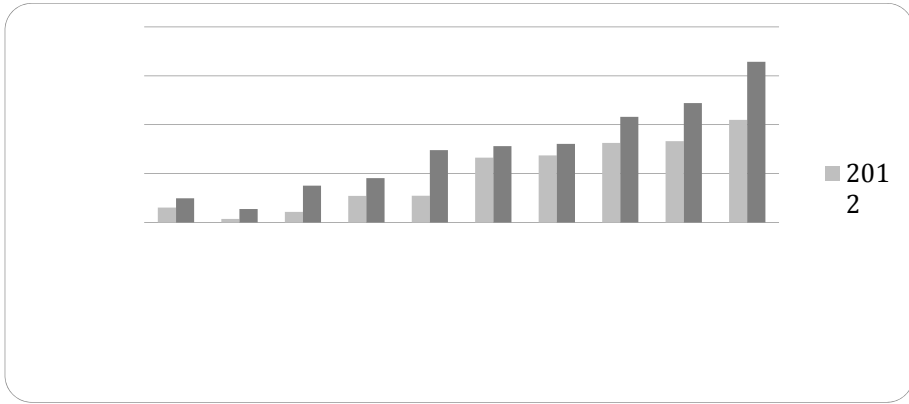


Fig. 10 – Spesa di abbigliamento pro capite (US\$ pro capite).
Fonte: FPTs (2014).

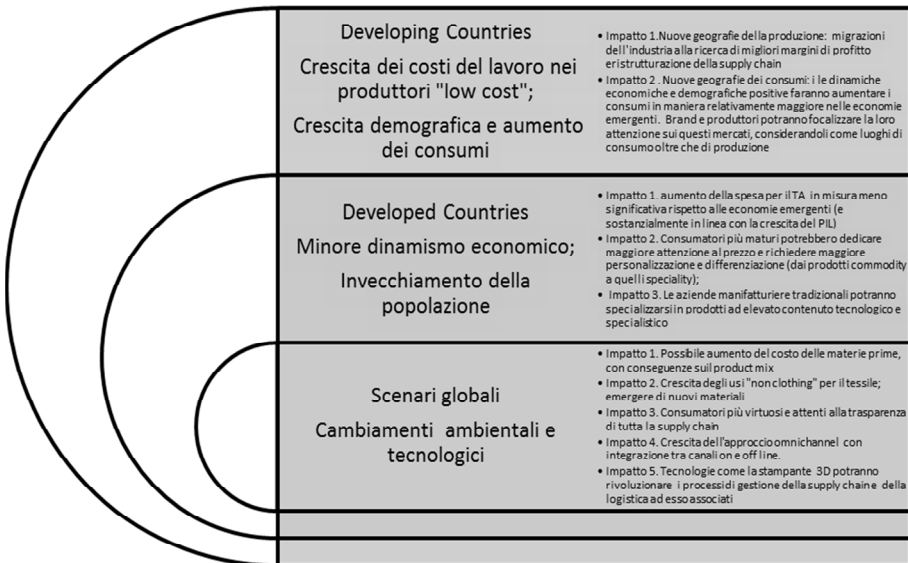


Fig. 11 – Potenziali driver di sviluppo del settore tessile-abbigliamento.
Fonte: nostra elaborazione.

Questa possibile ristrutturazione del settore potrebbe aprire nuove potenzialità per le industrie europee. Quelle già operanti in loco e attive nelle produzioni di massa potrebbero infatti trarre profitto da una presenza già consolidata, mentre le produzioni *high end* rimaste “in patria” potrebbero essere facilitate, nella penetrazione dei mercati, dal *made in effect*, ovvero dalla percezione dell’elevato contenuto simbolico (di creatività, stile, design) ad essi connesso.

Oltre a creare nuove opportunità, la crescita degli standard di vita nei Paesi *low cost* può erodere anche parte delle motivazioni economiche che spingono a mantenere oltremare le varie fasi della *supply chain*. In risposta, la carovana industriale si è già da tempo rimessa in movimento alla volta di altri fornitori asiatici *low cost* (con lo spostamento delle produzioni dalla Cina al Vietnam o alla Cambogia, ad esempio). Al contempo, emergono anche fenomeni nuovi, come il *backshoring*, o *near shoring*, che implicano un ripensamento dei modelli produttivi improntati sui vantaggi dell’esternalizzazione o della delocalizzazione e un conseguente rimpatrio totale o parziale delle attività, in particolare di quelle a maggior valore aggiunto, come il design, la comunicazione, il marketing. Si tratta di una tendenza dalla risonanza notevole, sia negli studi scientifici, che nella retorica politica, che tuttavia non ha ancora determinato, almeno per il momento, un cambiamento epocale nell’organizzazione globale della produzione del settore, essendo i casi di delocalizzazione ancora all’ordine del giorno (Fratocchi, 2014). L’era dell’*off-shoring*, dunque, non sembra ancora finita, anche perché il *back-shoring* e il *near-shoring* costituiscono sicuramente delle alternative, ma non necessariamente rappresentano la scelta definitiva. Per concretizzare un rientro massiccio in Europa delle manifatture, occorrerebbe infatti accompagnarlo, oltre che incentivarlo¹⁶, inseguendo la sua più recente evoluzione, lo “*smart-shoring*”, inteso come ricollocazione strategica delle produzioni manifatturiere nel paese di origine (Baldassarre *et al.*, 2014, p. 44), riducendone tempi e rischi, ottimizzandone le tecniche, sviluppando le competenze strategiche a livello territoriale, e soprattutto avvalendosi pienamente di quell’effetto “made in”, che nel caso di alcune produzioni, come quelle italiane, è in grado davvero di fare la differenza.

Bibliografia

- ABERNATHY H., VOLPE A., “The future of apparel and textile industries: prospects and choices for public and private actors”, in *Environment and Planning A*, 38, 2006, pp. 2207-2232.
- BALDASSARRE F., SALOMONE S., SANTOVITO S., SILVESTRI R., “Prospettive e criticità nella rilocalizzazione delle produzioni manifatturiere. Il backshoring

¹⁶ Così come accade, ad esempio, negli Stati Uniti, dove il rimpatrio è strettamente connesso agli incentivi stanziati dall’amministrazione Obama per risolvere l’occupazione e la competitività delle manifatture domestiche.

- delle imprese tessili pugliesi”, in Atti del Convegno *Manifattura: quale futuro?*, 2014, pp. 441-456, <http://theitalianjournalofmanagement.it/rivista/index.php/XXVI/article/view/974/752>.
- BURNASOV A. *et al.*, “Upgrading of territorial systems in the innovative paradigm of economic geography”, in *European Journal of Geography*, 1, 2015, pp. 6-22.
- CANCINI C., *Scenario competitivo del settore tessile-abbigliamento*. Tesi di dottorato di ricerca, 2006 <http://padis.uniroma1.it/bitstream/10805/827/1/CanciniClotilde272.pdf>.
- CAPELLO R., “Industrial enterprises and economic space. The network paradigm”, in *European Planning Studies*, 4, 1996, pp. 485-498.
- CCMI, *Il futuro del settore Tessile, abbigliamento e calzature in Europa*, Comitato economico e sociale europeo, 2008, <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/eesc-2008-08-it.pdf>.
- CLEAN CLOTHES CAMPAIGN, *Stitched up: salari da povertà per i lavoratori dell'abbigliamento in Europa orientale e in Turchia*, 2014, www.abitipuliti.org.
- EPRS – EUROPEAN PARLIAMENT RESEARCH SERVICE, *Worker's condition in the textile and clothing sector: just an Asian affair? Issues at stake after the Rana Plaza Tragedy*, PE538222, 2014.
- EU SKILL PANORAMA, *Textile, Leather and Clothing sector analytical Highlight*, prepared by ICF GHK and Cedefop for European Commission, 2014.
- EURATEX, *E.U. external trade in 2013*, Euratex Bulletin n. 1, 2014.
- EUROMONITOR INTERNATIONAL, *Key Highlighths from Euromonitor's Apparel and Footwear Research*, 2014.
- EUROPEAN COMMISSION (EC), *European Sector Skills Council. Textile Clothing Leather Footwear*, 2014, http://europeanskillscouncil.t-c-l.eu/pdoc/22-eng/2014_report_F.pdf.
- EUROPEAN COMMISSION (EC), *Economic and competitiveness analysis of the European textile and clothing sector*, SEC(2003) 1345, 2003.
- FPTS, *Textile and apparel industry Report*, www.fpts.com/vn, 2014.
- FRATOCCHI, L. *Manufacturing reshoring: is it an opportunity for European companies? Evidences from the academic research. Reshoring of EU industries in the framework of reindustrialisation*, 13 Febbraio 2014. Bergamo: European Economic and Social Committee, Consultative Commission on Industrial Change, 2014.
- GEREFFI G., “International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain”, in *Journal of International Economics*, 48, 1999, pp. 37-70.
- GEREFFI G., “The international competitiveness of Asian economies in the global apparel commodity chain”, in *International Journal of Business and Society*, 42 (2), 2003, pp. 71-110.
- GEREFFI G., FREDRERICK S., “The global apparel value chain, trade and crisis: challenges and opportunities for developing countries”, in *Policy Research Working Papers*, 2010, pp. 2-40.

- ILO, *Promoting fair globalization in textiles and clothing in a Post MFA environment*, TMTC-PMFA, 2005.
- ILO, *Wages and working hours in the Textile, Clothing, Leather and Footwear Industry*, GDFTCLI, 2014.
- KINKEL S, "Trends in production. Relocation and backshoring activities: changing pattern in the course of economic crisis", in *International Journal of operation and production management*, vol. 32, n. 6, pp. 696-720, 2012.
- NORDAS H.K., *The global textile and clothing industry post the agreement on Textile and Clothing*, DP 15, World Trade Organization, Geneva, 2004.
- OECD, *The End of the Multifiber Arrangement and its Implication for Trade and Employment*, 2005.
- OECD, WTO, The World Bank, *Global value chain: challenges, opportunities and implications for policy*. Report prepared for G20 Trade Minister Meeting, Sidney, 2014.
- OECD/WTO/IDE-JETRO, *Aid for Trade and Value Chains in Textiles and Apparel*, Sector Study 2013, https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/textles_and_apparel_28june.pdf.
- SRM, *Un Sud che innova e produce. La filiera abbigliamento-moda*, Napoli, Giannini, 2015.
- TARTAGLIONE C., *I principali numeri del settore tessile abbigliamento italiano prima e durante la crisi*, Ares20 e Soges, 2010 (www.aresduezero.it).
- THE WORLD BANK DEVELOPMENT RESEARCH GROUP, TRADE AND INTEGRATION TEAM, *The global apparel value chain, trade and crisis. Challenges and opportunities for developing countries*, 2010.
- UNIDO, *The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries*, 2003.
- WORLD TEXTILES TRADE AND THE WTO, *ITMF 2014 Annual Conference, Beijing, China*, October 2014, http://www.itmf.org/conference2014/Xiao_zhunyi.pdf.
- WTO, *Report of the Council for Trade in Goods*, sessions on textiles and clothing WTO G/C/M/76, 2006.
- WTO, *International Trade Statistics*, 2014.
- WTO, OECD, *Connecting Least Developed Countries to value chains*, 2014, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/ldc_oecd_e.pdf.

The textile and apparel value chain: the European excellence vis-à-vis the Asiatic predominance

From 2005, after more than forty years of import quotas, the textile and clothing sector has become subject to the general rules of the General Agreement on Tariffs and Trade. The liberalization caused a great shift in the global geography of textile and apparel production and trade, and a strong restructuring of firm strategies. China has been the big winner, becoming the world's largest exporter, but other emerging suppliers (Bangladesh, Vietnam, Cambodia) are recently expanding their roles. This paper analyze the possible landscape for the global textile and apparel industry in the future, exploring the various drivers of change that are influencing and shaping the sector (as the increase in size of population and increase of middle class size in developing nations, the rising of living standard in previous low wage supplying countries, the concern for sustainability and for a growing transparency in the supply chain). If present trends will be reinforced, the EU will strengthen its technological lead, mainly serving the upper end of markets and focusing on innovation, quality and design, while emerging countries will improve their specialisation in mass and medium quality production.

La chaîne de valeur du secteur textile-habillement, l'excellence européenne comparée avec la dominance asiatique

De 2005, après plus de quarante ans de contingents d'importation, le secteur textile et de l'habillement est devenu soumis aux règles générales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. La libéralisation a provoqué un grand changement dans la géographie mondiale du secteur, et une forte restructuration des stratégies des firmes. La Chine a été le grand gagnant, devenant le plus grand exportateur du monde, mais d'autres fournisseurs émergents (comme le Bangladesh, le Vietnam, ou la Cambodge) ont récemment renforcé leur rôle. Ce document analyse le paysage probable pour l'industrie textile et de l'habillement, exploitant les différents facteurs de changement qui influencent le secteur (comme l'augmentation de la taille de la population et de la classe moyenne dans les pays en développement, la montée du niveau de vie dans les pays a bas salaires, le souci de la durabilité et de la transparence croissante dans la chaîne d'approvisionnement). Si les tendances actuelles seront renforcées, l'UE renforcera son avance technologique, servant principalement le niveau supérieure des marchés et en se concentrant sur l'innovation, la qualité et le design, tandis que les pays émergents pourront améliorer leur spécialisation dans la production de masse et la production de qualité moyenne.