

Mobile e arredo



Le opportunità per le imprese italiane

Vendere Boom residenziale (100mila appartamenti in costruzione a Manila). Gusto e cultura occidentali. Edilizia turistica e fascia alta del settore residenziale recettivi per prodotti di design (rubinetteria, arredobagno, cucine, illuminazione).

Percorsi suggeriti Accordi con grandi catene commerciali e partecipazione a fiere per retail. Promozione con studi di progettazione e architettura per attività contract.

Produzione in loco Solida tradizione artigiana soprattutto nella filiera del legno. Manodopera a basso costo ed esperta. Possibilità di insediamento nelle Economic Zones con accesso a rilevanti benefici fiscali. Piattaforma di produzione particolarmente competitiva per il mercato asiatico grazie agli accordi di free trade ma anche per i Paesi del Golfo e gli Usa che assorbono attualmente il 70% dell'export filippino del settore

Nel mercato globale l'artigianato filippino dei mobili gode di una delle migliori reputazioni tra i Paesi asiatici. Caratteristiche di quest'industria sono: eccellenza nel design, ottima esecuzione ed utilizzo di materie prime pregiate. Il trampolino di lancio dell'industria del mobile filippina è stato il mercato americano: **il primo boom nasce infatti dalla decisione delle grandi reti commerciali statunitensi del settore del mobile di allargare, all'inizio degli anni Settanta, la propria geografia di acquisti e approvvigionamento low cost (Brasile e Messico) alle Filippine.** I vantaggi: grande disponibilità di legni pregiati, manodopera a basso costo capace ed abile. I tre maggiori distretti sorgono a Manila, Pampanga e nell'isola di Cebu. Decine di produttori locali che operano su commissione si specializzano su prodotti tradizionali: armadi, camere, tavoli, divani concentrati su due segmenti di pubblico: il ceto medio statunitense e una nicchia di fascia alta. Sono mobili in legno massiccio o in pannelli a media densità (MDF) finiti con vernici coprenti. La differenza tra i due segmenti risiede nel livello dei materiali e nelle finiture. E anche nelle misure: per i grandi ranch e le ville sono oggetti pesanti di grandi dimensioni. Il livello delle attrezzature utilizzate è generalmente semplice, con largo impiego di manodopera. Diffusi anche gli elementi ornamentali lavorati a mano grazie alla disponibilità di manodopera abituata a

questo tipo di lavori. E' un design che concilia il gusto tradizionale americano con lo stile locale di derivazione anche spagnola. Agli americani piace e ne approfittano anche i militari delle basi statunitensi nelle Filippine che si avvalgono del diritto di inviare i prodotti a casa in esenzione di dazio. Sulla carta è un privilegio destinato ad uso personale, in realtà diventa una filiera 'parallela' di esportazione su cui possono lucrare. Alcuni di loro, tornati a casa, diventano importatori professionali



Da allora il settore vive vicende alterne. **Alla filiera dell'arredo classico si aggiunge, negli anni '80, il boom dei mobili in rattan, di cui Cebu diventa per alcuni anni il maggior distretto produttivo mondiale.** La materia prima è una palma largamente coltivata nelle isole: il buli. Gli imprenditori sono in maggior parte sino-filippini. Ma è proprio dalla Cina (e successivamente anche dal Vietnam) che sopraggiunge una concorrenza che abbassa qualità e prezzi. Si aggiunge, verso la fine degli anni '90, la crisi asiatica, che impatta

negativamente sul settore. In questo contesto, alcune aziende tentano di avviarsi verso altre produzioni: dai mobili in ferro battuto ai tavoli in marmo. E la filiera del rattan viene in parte sostituita da altre lavorazioni per esterni, con particolare riguardo all'alluminio rivestito in polietilene.



La ripresa successiva, in anni più recenti, del segmento tradizionale è di nuovo interrotta dalla crisi finanziaria del 2008 con un vero e proprio crollo delle vendite negli Stati Uniti. Entrano in crisi diverse aziende a Cebu e Mindanao. E oggi, l'industria filippina del mobile in legno si trova di nuovo di fronte a un bivio. La sfida per i produttori, infatti, è di guardare anche in direzione di nuovi mercati. E le opportunità non mancano.

Le Filippine restano una piattaforma produttiva particolarmente competitiva in termini di costo, sia per chi vuole produrre in loco, sia per chi intende approvvigionarsi su commissione soprattutto per la filiera dei mobili in legno di tipo classico. Non c'è solo il mercato statunitense, infatti. Con il boom edilizio, alimentato anche dalle rimesse degli emigranti

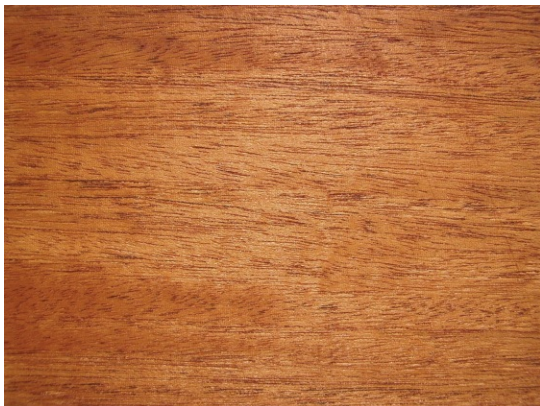
filippini, sta crescendo anche il mercato interno del Paese che consente margini inferiori, ma anche più stabili. E soprattutto **ci sono i grandi mercati dell'Asia Pacifico e della Cina dove i prodotti filippini, soprattutto di fascia alta, sono fortemente competitivi** anche perché, in quei Paesi, prevalgono produttori orientati ai grandi volumi più che alla qualità.

Secondo Cebu Furniture Industries Foundation, l'industria filippina del mobile da esportazione, con Cebu come primo contributore, negli Stati Uniti si posiziona tra i primi dieci paesi di importazione di origine. Il 70% della produzione totale del Paese destinata all'export e' infatti destinata negli Stati Uniti. I tre distretti di Metro Manila, Cebu e Pampanga rappresentano la quasi totalità della produzione con oltre il 90 per cento, ma solo il 3-5% dei produttori si trovano localizzati nelle zone economiche speciali. Il settore impiega direttamente 2,2 milioni di lavoratori, ma si arriva a circa 5,4 milioni se si considera tutto l'indotto collegato.



Manodopera e tecnici

Nelle Filippine è disponibile manodopera esperta a costi molto contenuti. Un semplice lavorante costa non più di 8 dollari al giorno. Un bravo operaio specializzato può costare il doppio, se si sceglie di adottare una politica di incentivazione. Grande talento (in Asia i Filippini sono considerati come degli ‘artisti’) nelle operazioni di impiallacciatura e intarsi effettuabili anche a mano dato il costo contenuto della manodopera. Nelle fabbriche che non operano nelle Economic Zones è consentita anche la remunerazione a cottimo di squadre esterne che possono coprire necessità che nascono da esigenze specifiche o ‘punte di lavoro’. E’ possibile effettuare assunzioni in prova per sei mesi, successivamente rinnovabili. Si possono trovare tecnici e responsabili di reparto e/o di squadra con un buon livello di preparazione ad un costo che oscilla attorno ai 500 dollari al mese.



Materiali

Dopo la dilapidazione di una parte del patrimonio forestale del Paese, dovuta soprattutto alle massicce esportazioni di legname in Giappone, i Governi successivi alla dittatura del presidente Marcos hanno posto un freno al taglio indiscriminato delle piante e oggi i principali materiali utilizzati dall’industria del mobile provengono da foreste coltivate. Le essenze più utilizzate sono le seguenti:

Sweetenia macrophylla: chiamato anche mogano tropicale, esiste in diverse qualità. La più pregiata ha venature rosate che lo fanno assomigliare al noce rosso utilizzato in Italia. Talora presenta piccoli nodi.

Palissandro: di qualità generalmente scura e fiammeggiante è utilizzato sia nell’industria del mobile che nella cantieristica.

Gmelina: è un legno chiaro tipo abete, derivato da una specie a rapida crescita che può raggiungere diametri superiori ai 60 centimetri.





Giovanni Boschi

Giardini del Sole: il mobile tradizionale

“Siamo falegnami da 4 generazioni”, spiega Giovanni Boschi, che gestisce a Cebu una fabbrica di mobili e che aggiunge, “Mio nonno era il falegname di fiducia di Guglielmo Marconi, e si stupiva un po’ quando quello strano committente gli commissionava tavoli e armadi pieni di buchi...”. Giunto a Cebu alla fine degli anni '70, soprattutto per comprare, Boschi alla fine è rimasto per produrre. Il primo prodotto sono stati i mobili in rattan: “Spedivamo a Ravenna interi container di poltroncine a pavoncello”, ricorda. Poi, con la crisi di questo prodotto e una breve attività di import di macchine per il legno, arriva il decollo delle forniture per alcuni tra i più importanti operatori dell’area asiatica con esportazioni soprattutto sul mercato Usa: Maitland Smith, con un immenso catalogo di mobili e complementi d’arredo in stile ottocento, di cui diventa il primo fornitore, Marge Carson e altri.



L’azienda (Giardini del Sole) arriva a occupare 800 dipendenti ma nel 2008 risente, come tutti, della crisi del mercato Usa ed è costretta a ridurre il personale. Riesce ugualmente a resistere al contraccolpo e ora sta guardando anche in altre direzioni. “Abbiamo aperto i nostri negozi a Cebu, Manila e Cagayan de Oro, che stanno andando molto bene e abbiamo ricevuto un’offerta

interessante di una catena di supermercati che ci ha proposto spazi in diversi punti vendita disseminati nel Paese, a condizioni molto vantaggiose.

Seguo anche diverse fiere in Asia e mi sono accorto, ad esempio, che in località come Shanghai potremmo essere molto competitivi. Abbiamo avuto proposte anche dalla Russia. Le opportunità e le risorse produttive qui ci sono, il problema è di disporre anche di adeguate strutture e sbocchi commerciali”, spiega Boschi che aggiunge, “E’una sfida che mi piacerebbe affrontare anche in partnership con aziende italiane”. Sul piano produttivo la carta su cui gioca l’azienda è la qualità: E’ un obiettivo”, sostiene Boschi, “ che non fa ancora parte della mentalità

comune, in questo Paese, dove si guarda soprattutto a risparmiare sui costi. Noi utilizziamo solo vernici poliuretatiche e scartiamo i legni che presentano imperfezioni e difetti. Ma siamo in pochi a operare in questo modo”. Boschi, a Cebu, ha scelto di non localizzarsi nella vicina Economic Zone di Mactan. “E’ una soluzione conveniente per aziende che effettuano lavorazioni per l’export con largo impiego di materiali importati. E non è il nostro caso. In cambio, sotto la normale legislazione filippina, abbiamo maggiore flessibilità. Possiamo infatti assumere squadre di cottimisti e stipulare contratti di impiego temporaneo che, con le fluttuazioni del mercato sono una importante camera di compensazione

www.giardinidelselefurniture.com





Carlo Cordaro con alcuni collaboratori di Atelier A



Fil Veneer: alta ebanisteria e mobile design

Una vicenda controcorrente, quella di Carlo Cordaro, fondatore di Fil Veneer. Il quale, a differenza di Borghi, non nasce come mobiliere bensì comedottore commercialista. Arriva nelle Filippine negli anni '80 per ristrutturare una società in crisi che operava nel settore del legname (tranciati) e che aveva comprato macchinari in Italia. Decide di restare. Crea una propria società (Fil Veneer) a metà degli anni '80 e si insedia (è uno dei primi) nella Economic Zone di Mactan come fornitore di componenti per l'industria locale (impiallacciati e pannelli melamminici). Ma mantiene un contatto commerciale in Italia con forniture ad aziende che operano soprattutto nel segmento contract. Fornisce anche, per un certo periodo, il gruppo Roche Bobois in Asia. A venticinque anni di distanza Fil Veneer, con 120 dipendenti diretti, ha sviluppato un business model molto diverso, sia sotto il profilo produttivo che commerciale, da quello seguito dalla maggior parte dei produttori. Una scelta che gli ha consentito di non risentire della crisi finanziaria della fine degli anni '80.



Opta infatti per un design più moderno, introducendo anche macchine particolari per piegatura e lavorazione del legno che gli consentono di sviluppare un'attività che definisce di "alta ebanisteria industriale". Produce mobili con un design moderno che esporta in tutto il mondo: Sudamerica, Medio Oriente, Europa con clienti come Intercontinental, Radisson, Shangrila, Raffles, Moevenpick. Utilizza in gran parte materiale eco-compatibili con lavorazioni speciali effettuate a partire dal bambù e dal legno di palma. Mantiene una piattaforma commerciale in Italia (atelier a). Punta anche, in misura crescente, sul mercato locale. "Nel settore ricettivo le strutture di maggior prestigio si stanno rinnovando con alberghi come Radisson o Raffle's che stanno imponendo nuovi standard qualitativi nelle forniture contract", spiega. E aggiunge: "Ma c'è un interesse crescente anche da parte dei privati. I filippini, se possono, amano spendere. La prova è che nel nostro settore stanno ottenendo un riscontro crescente anche marchi come Poliform e Varenna (soprattutto cucine) o Lupi nell'arredo bagno". La struttura del mercato, comunque, sta cambiando."Qui come in tutto il mondo stanno perdendo di peso gli importatori tradizionali. Dominano le grandi strutture commerciali per un pubblico che compra a credito".

Per Fil Veneer, la formula dell'insediamento nella Economic Zone di Mactan, nell'isola di Cebu, ha funzionato egregiamente. Non esistono problemi di corruzione. Le procedure sono rapide e trasparenti. Questo anche perché l'intero sistema delle Economic Zones è gestito da una donna, Lilia De Lima, di grande rettitudine e autorevolezza. Il vantaggio: se c'è un problema l'Amministrazione se ne fa carico e se necessario crea immediatamente i contatti, al più alto livello, con le Autorità locali. Questo facilita di molto il lavoro.

Sotto il profilo delle risorse umane, nelle Filippine come in tutta l'Asia, il problema non è rappresentato dalla manodopera ma piuttosto dal cosiddetto "middle management", versione moderna dei tradizionali capi officina delle aziende italiane. "Continuiamo a formare queste persone e cerchiamo di motivarle ma è innegabile che molti vengono poi attratti dalla concorrenza". Un limite è anche rappresentato dalla mancanza di una subfornitura specializzata nella fornitura di specifici componenti e lavorazioni organizzata, come in Italia (ma anche in alcune località della Cina), sotto forma di distretto. E' in parte sostituita da singoli artigiani che lavorano a cottimo. Ma il modello predominante resta quello delle aziende integrate con produzioni su piccola e media scala.

www.filveneer.com

Imprenditori italiani 3



Alessandro Abbate



Forma Lighting: servizio e progettazione illuminotecnica

Le Filippine possono essere anche una base per ‘servire’ prodotti d’arredamento sui mercati mondiali. E’ la scelta di Forma Lighting, un’azienda illuminotecnica in forte espansione nata da un ex manager Asia del gruppo Targetti che, in seguito alle difficoltà del gruppo, ha scelto alcuni anni fa di mettersi in proprio, aprendo anche una fabbrica in Cina.

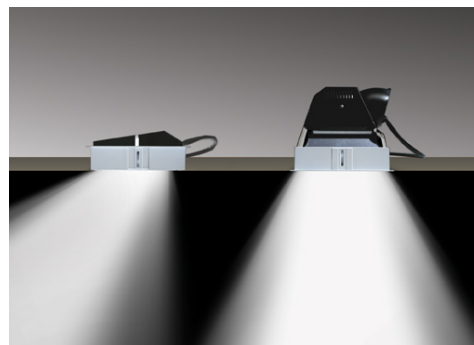
Oggi il gruppo ha oltre un centinaio di dipendenti, una sede in Italia e una a Manila dove ha localizzato un’unità di progettazione illuminotecnica. Il motivo? “Nel nostro settore, la chiave per vendere, soprattutto nel settore contract è il servizio di progettazione. I clienti ci forniscono i disegni e noi restituiamo loro le soluzioni chiavi in mano con tutti i dettagli. E per questa attività nelle Filippine abbiamo trovato una grande disponibilità di architetti capaci con una perfetta padronanza della lingua inglese, grande abilità nell’utilizzare autocad e software di progettazione in generale,

attitudine a rapportarsi con committenti in tutte le parti del Mondo. Non dimentichiamo inoltre che in molti Paesi asiatici e in quelli del Golfo, architetti e designer vengono proprio dalle Filippine”.

spiega il titolare, Alessandro Abbate che presiede anche la camera di Commercio Italiana delle Filippine

Forma Lighting sta oggi estendendo il suo business model anche in altri Paesi: Argentina, Venezuela, Panama. In Asia lavora soprattutto per grandi catene commerciali e negozi con clienti come Armani e Todd's , alberghi e grandi operatori immobiliari. "E' un mercato molto dinamico e sempre più attento a performance quali il risparmio energetico, il design, le performance illuminotecniche. Ha bisogno però di un supporto di servizio. Ed è l'attività su cui ci siamo concentrati investendo anche nei rapporti con operatori immobiliari, costruttori e designer. I risultati dimostrano che è stata una scelta pagante".

www.formalighting.com



Un settore in sviluppo

Gli operatori del settore mobili hanno recentemente sviluppato una "roadmap" che propone come primo obiettivo il raggiungimento di un tasso di crescita tra il 10 e il 15% annuo. In raccordo con il Board of Investments, una delle agenzie del locale Ministero dell'Industria e con la Chamber of Furniture Industries in the Philippines (CFIP), l'organo camerale dell'industria del mobile), la strategia delinea interventi per accrescere la presenza sui mercati locali e migliorare le

capacità tecniche dell'intera filiera.

I produttori filippini puntano in particolare sui Paesi ASEAN che, con gli accordi di libero scambio e la vicinanza logistica rimangono uno dei mercati più attraenti sotto il profilo della crescita. Seguendo tuttavia la tendenza mondiale alla globalizzazione hanno tuttavia intenzione di espandersi anche nei mercati di Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa e a consolidare la loro posizione nei mercati più tradizionali di Stati Uniti ed Europa.

WEB

Pinoyfurniture: Sito dedicato all'offerta sul mercato locale. Utile per avere un'idea dei competitor.

www.pinoyfurniture.com

Manilano: Fiera del mobile e arredo che si tiene a Manila in marzo.

www.manilano.ph

Manilafame: Fiera del mobile e arredo che si tiene a Manila in ottobre.

www.manilafame.com

Woodmach: Fiera interamente dedicata alla filiera del mobile in legno (inclusi macchinari).

Si tiene a Manila in ottobre.

www.globallinkmp.com

Philippines Institute of Architects: Collegio degli architetti filippino

www.piaarchitects.org

Chamber of Furniture Industries in the Philippines Associazione nazionale di imprese del settore mobili e arredamento.

<http://www.cfip.ph/>

Philconstruct: Sito della *Philippines Constructors Association* che raggruppa i maggiori costruttori del Paese e organizza la più importante Fiera edilizia del Paese a Manila con edizioni locali anche a Cebu e Davao.

www.philconstruct.com

Roadmap della Chamber of Furniture Industries

<http://www.furniturecebu.com/cebu/2012/04/10/furniture-industry-roadmap-readied/>

Cebu Furniture Industries Foundation (CFIF)

Sito dell'organizzazione di supporto ai produttori ed esportatori di mobili filippini.

<http://furniture.cebuh.com>