

Lo stato di salute della subfornitura moda

I risultati dell'indagine annuale non sono positivi: a metà anno, quasi il 44% delle imprese registra una diminuzione. In Emilia-Romagna, si arriva quasi al 60%. Pessimistiche le previsioni

Un settore in difficoltà. E' l'immagine che emerge dall' **Osservatorio Subfornitura Sistema Moda**, curato da Hermes Lab per Comitato Network (che fa capo ad alcune Unioni Regionali delle Camere di Commercio tra cui l' Emilia-Romagna) che rileva annualmente le tendenze della congiuntura, le dinamiche dei mercati e l'evoluzione della struttura delle imprese del settore.

Il rapporto è stato presentato oggi nella sede di Unioncamere Lombardia a Milano.

Dalla rilevazione svolta su un campione di quasi 300 imprese che operano per conto terzi nei settori tessile, abbigliamento, pelle e calzature, tra 6 e 99 addetti (in Emilia-Romagna, Toscana, Piemonte, Lombardia, regioni dove si concentra oltre la metà delle aziende della moda), appare che nella prima parte del 2008, il 44% delle imprese subfornitrici ha subito una riduzione degli ordini e solo il 13,4% ha registrato incrementi. La produzione è in calo per il 49,1% delle imprese e solo il 13% ha registrato un aumento.

Dopo i segnali di ripresa del 2007, si registra quindi un'inversione di tendenza ed il clima congiunturale è nettamente peggiorato per l'insieme dell'industria della moda che ha registrato una brusca frenata. In particolare, l'ulteriore rivalutazione dell'Euro sul Dollaro e la conseguente perdita di competitività non sono estranee alla frenata, per quanto l'attenzione debba ricadere soprattutto sulla debolezza della domanda e dei consumi. La generale inversione in senso negativo del ciclo economico e della congiuntura per l'industria della moda ha coinvolto anche il sistema della subfornitura.

Il peggioramento della congiuntura ha interessato tutte le imprese indipendentemente dalla dimensione. In Piemonte ed Emilia-Romagna oltre il 60% delle imprese registra cali sia della produzione che degli ordini, il numero delle imprese che hanno aumentato la produzione è limitatissimo, e nessuna delle imprese rispondenti ha registrato un incremento di ordini.

Uno dei temi sui quali l'Osservatorio ha più insistito nel corso degli anni è stata l'evoluzione delle forme del rapporto tra committenti e subfornitori e la maggiore richiesta di un ruolo più attivo da parte dei subfornitori, di una maggiore capacità di offrire soluzioni, risolvere problemi, sgravare le imprese committenti di compiti non direttamente connessi alle loro competenze distintive, competenze che si vanno spostando da quelle strettamente manifatturiere a quelle legate alla sfera delle attività cosiddette immateriali: comunicazione, progettazione e design, distribuzione. Ne deriva che la capacità del subfornitore di fornire al committente servizi che vanno al di là della semplice esecuzione del compito affidato rappresenta un fattore di competitività di crescente importanza.

Si è ormai consolidata l'idea che il prezzo abbia ceduto il posto a qualità, puntualità e rapidità.

“Occorre saper fornire al committente- dice Glauco Cavassini del Comitato Network Subfornitura - un valore aggiunto in inventiva, assistenza, tenendo alta la qualità, la ricerca di stile e materiali, anticipando quasi le opzioni dei clienti. Creatività, qualità, un rapporto con il committente che diventa di consulenza e assistenza, o addirittura tende alla partnership. Sono le parole chiave necessarie per reagire alla fase di difficoltà del settore”.

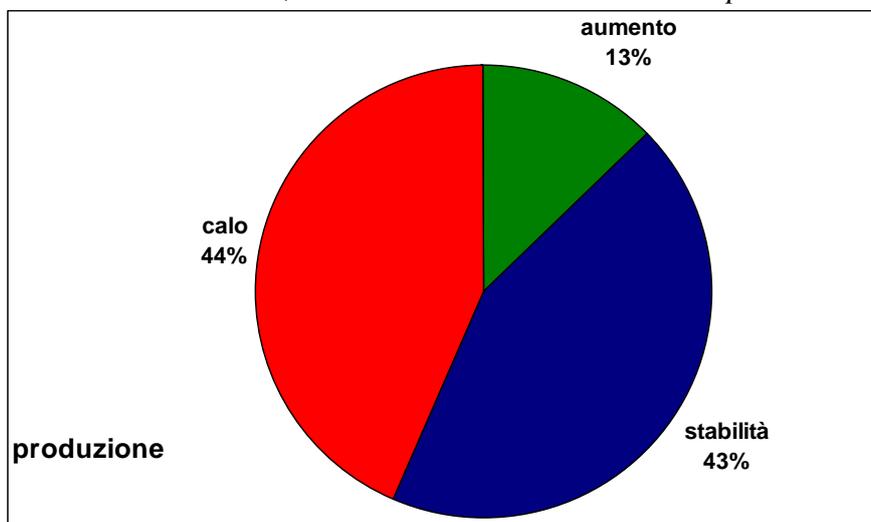
Nell'indagine di quest'anno oltre il 60% delle imprese ha dichiarato di non limitarsi ad un rapporto puramente esecutivo. Si tratta di una percentuale che tende ad aumentare di anno in anno: era il 56% nel 2007, il 54% nel 2006, 50% nel 2005 e il 37% nel 2004.

Un segnale confortante viene, invece, dalla stabilità del numero dei committenti. Il timore espresso nella precedente edizione del rapporto che la difficile situazione della congiuntura e la concorrenza internazionale potessero sottrarre una significativa quota di committenti, che vengono meno non per la problemi di competitività del subfornitore, ma per quelli del committente stesso sembrerebbe non materializzarsi, almeno secondo i dati raccolti dall'Osservatorio di quest'anno. La metà delle imprese dichiara, infatti, che il numero dei committenti resta stabile da tre anni e l'altra metà si distribuisce equamente tra chi ha aumentato e chi ha diminuito il numero dei committenti.

Non pochi gli elementi critici che rendono difficile il futuro. Innanzitutto, la scarsa apertura a mercati diversi da quello locale che resta uno dei maggiori punti di debolezza delle imprese della subfornitura: tre quarti del fatturato delle imprese continua ad essere realizzato all'interno della regione in cui l'impresa è localizzata; le altre regioni italiane contano per circa un quinto del fatturato; le lavorazioni per committenti esteri contribuiscono solo per il 4% del fatturato.

Il 41% delle imprese del campione ha effettuato assunzioni di personale nell'ultimo triennio, ma le previsioni per i prossimi 2-3 anni sono, infatti, orientate alla prudenza.

*La dinamica della produzione nel primo semestre 2008:
percentuale di imprese
che hanno aumentato, mantenuto stabile o diminuito la produzione*



Fonte: Subfor.net

Il rapporto è consultabile all'indirizzo: www.subfor.net

Bologna, 1 ottobre 2008