

Sorpesa Nordest «Per noi realizzare a Pechino i nostri capi è un grosso vantaggio», dice Renzo Rosso (Diesel). E l'Osservatorio Asia aggiunge: le barriere non aiutano

Cresce il partito degli antidazisti

Per molti imprenditori che producono in Oriente i limiti all'export cinese sono un danno: vanno via

DI ROBERTO MORELLI

C'è chi vorrebbe dirlo ma non lo dice, «perché è ancora impopolare». Chi lo susurra, conti alla mano. Chi, costretto a rivoluzionare le commesse spostandole dalla Cina al Bangladesh, nell'anonimato sbotta parafrasando Fantozzi: «Le quote alle importazioni dalla Cina sono una boiata pazzesca».

Ma non era l'ultimo salvagente per il tessile italiano che affondava? Dopo la liberalizzazione delle importazioni dall'Estremo Oriente a inizio 2005, che segue 31 anni di dazi; dopo il dietrofront di giugno, con l'accordo Europa-Cina che limita la crescita dell'export tessile dalla Cina a circa il 10% annuo; dopo il dietro-dietrofront di venti giorni fa che ha limitato le limitazioni e sbloccato i capi fermi alle

dogane; dopo tutto questo, anche tra le aziende italiane (come tra i produttori del Nord Europa) cresce l'insofferenza verso il sistema dei tetti invocato a protezione. Avevano cominciato le grandi catene, che in Cina comprano maglie e pantaloni

La Lotto, per esempio, si sta spostando in Turchia e in Indonesia

bell'e fatti. Ma ora il malcontento si diffonde anche tra i produttori, e proprio a partire dal Nordest, le cui aziende medie (e persino le piccole più agguerrite) avevano spostato in Cina quote importanti di fabbricazione, importando semilavorati o

prodotti finiti, di cui ora debbono rifornirsi altrove a costi più alti. Veneto ed Emilia Romagna sono secondi solo alla Lombardia nella presenza d'impres oltre la Muraglia.

«La realtà è che tutti lo fanno, ma nessuno lo dice», osserva Alberto Forchielli, presidente dell'Osservatorio Asia, centro studi bolognese che ha appena pubblicato il primo censimento in materia. L'intero sistema tessile italiano, eccettuati i piccolissimi produttori, ha una forte dipendenza dalla Cina, dove si approvvigiona. Il problema è il "quanto", ma sarà sempre più. Oggi un quarto dell'export mondiale viene dalla Cina, che presto salirà al 50%. Il sistema delle quote tutela i produttori cambogiani e vietnamiti nei confronti dei cinesi, ma non aiuta certo italiani ed europei: non serve a nulla, e insistere su questa strada ci rende ridicoli.

Le aziende che avevano co-



Nessuna barriera
Renzo Rosso (foto grande), Andrea Tomat (in alto, a destra) e Mario Moretti Polegato

minciato a rifornirsi a Pechino, in partnership con «terzisti» locali, stanno ora spostandosi daccapo. La Diesel, che in Cina realizzava il 30% del prodotto, sta riducendo grandemente per fabbricare i capi in India, Nord Africa e persino in Portogallo. Ma la

griffe creata da Renzo Rosso, ormai un colosso da un miliardo d'euro di fatturato, è un caso a sé: già da un paio d'anni ha riportato quote di produzione in Italia (dal 35% al 50%), per valorizzare il made in Italy, quando tutti fanno il contrario. «Nel breve periodo, l'esigenza delle quote c'è - spiega Rosso - per tutelare il nostro artigianato tessile, che altrimenti non uscirebbe distrutto, e parimenti per "esportare" in Cina la nostra cultura di protezioni sociali. Però è innegabile che per aziende come la nostra poter produrre in Cina è un vantaggio: lì si realizzano i



una partnership con Aokang, uno dei gruppi cinesi leader nelle calzature. Producendo in 28 paesi al mondo, e con meno del 4% di fatturato derivante dall'abbigliamento, la Geox ha assorbito facilmente i nuovi limiti. «Ma i dazi - nota Polegato - non hanno mai risolto un problema, semmai ne creano. Sta a noi imprenditori farci carico della competizione, prendendo la valigia e andando all'estero, investendo in creatività e proteggendola con i brevetti. Più che tutelarci dai prodotti cinesi in Italia, dobbiamo tutelare i prodotti italiani in Cina».

Anche perché spesso le barriere chiamano barriere. Tra gli imprenditori serpeggia il timore che le quote possano essere estese ad altri settori, sicché si sceglie prudenzialmente di cambiare aria. E' il caso della Lotto, presieduta da Andrea Tomat, che guida anche gli industriali di Treviso: con 260 milioni di fatturato annuo, il gruppo sta spostando dalla Cina alla Turchia parte dell'abbigliamento, ma anche dalla Cina all'Indonesia il 10% delle scarpe sportive, non colpite (per ora) dai dazi. «E' inevitabile rivedere i piani - spiega Tomat - davanti a cambiamenti così repentini che comportano inefficienze, ritardi, incidenti di percorso che alla fine gravano sul sistema economico. Prendiamolo come un campanello d'allarme, che ci spinga a innovare prodotti, processi e mercati. Non vivremo più in un mondo protetto. E prima lo capiamo, meglio è».

Spesso, lasciando la Cina per aprire fabbriche in Bangladesh o Cambogia, le aziende vi ritrovano proprio il partner cinese, che a sua volta si è spostato per aggirare le quote ed esportare in Europa quanto e più di prima. «La Cina non è una condanna, né il ricettacolo di ogni male», osserva Mario Moretti Polegato, creatore della Geox e pioniere delle delocalizzazioni. La sua azienda, con un fatturato che a fine anno sfiorerà il mezzo miliardo di euro, ha avviato