

PRESENTATI I RISULTATI DEL RAPPORTO OSEM 2008, ANALISI DEL DISTRETTO MONTEBELLUNESE DELLO SPORTSYSTEM

24[^] edizione della pubblicazione realizzata dal Museo dello Scarpone, voluta e sostenuta da Veneto Banca Holding

Sono stati presentati oggi i risultati del Rapporto Osem 2008 (Osservatorio Socio Economico Montelliano), 24[^] edizione dell'analisi sul distretto dello Sportsystem di Montebelluna (TV).

Alla presenza di Vincenzo Consoli e Franco Antiga, Amministratore Delegato e Vice Presidente di Veneto Banca Holding, Laura Puppato, Sindaco di Montebelluna, Federico Tessari, Presidente della Camera di Commercio di Treviso, Alessandro Vardanega, Presidente di Unindustria Treviso e Aldo Durante, autore assieme a Valentina Durante della pubblicazione, sono stati analizzati i dati dello scorso anno e dei primi mesi del 2009 della aziende montebellunesi legate alla produzione di articoli sportivi.

Questo quanto è emerso:

OCCUPAZIONE

Il *Rapporto Annuale 2008 sull'Economia Trevigiana* redatto dalla Camera di Commercio di Treviso si apre con una frase che non possiamo che sottoscrivere: *"Un peggioramento così radicale del quadro economico a cavallo dell'anno rende problematico e già vecchio qualsiasi consuntivo 2008. Il consuntivo è problematico perchè tutto è accaduto da settembre-ottobre: c'erano segnali di rallentamento, ma fino ad allora molti indicatori sono rimasti ampiamente in positivo."*¹

Commentando la situazione occupazionale dello sportsystem montebellunese ci troviamo di fronte a un quadro simile: i dati relativi al 2008 indicano stabilità, se non addirittura un lieve incremento. Il distretto ha perso 26 aziende (per un totale di 106 addetti) e ne ha guadagnate 7 (per un totale di 96 addetti). Complessivamente il saldo occupazionale è negativo per il numero delle aziende (da 409 a 390 unità, pari a un calo del 4,65%), ma positivo per il numero degli addetti (da 7.583 a 7.629 unità, pari a una crescita dello 0,61%). A prima vista siamo semplicemente di fronte a un processo di concentrazione aziendale: meno aziende con un numero medio di addetti più elevato (questo passa infatti da 18,54 nel 2007 a 19,56 nel 2008).

Rispetto all'anno precedente, nel 2008 il 73,33% delle aziende non ha riscontrato variazioni occupazionali; il 14,62% ha diminuito i propri organici e il 14,62% ha addirittura assunto nuovo personale. Vero è che la crescita inarrestabile di Geox (+130 addetti) tende ad occultare situazioni di criticità che comunque sono presenti; ma nel complesso il consuntivo non può dirsi negativo.

Il problema è che i nodi stanno venendo al pettine in questo 2009. Un quarto degli imprenditori intervistati prevede per l'anno in corso una diminuzione del personale, il 66,67% auspica una stabilità e solo l'8,33% azzarda un aumento. Non solo: una serie di vicende dalle ricadute occupazionali non favorevoli (almeno nell'immediato) hanno visto partecipi alcuni dei principali marchi del Made in Montebelluna negli ultimi 18 mesi. Queste si ripercuoteranno inevitabilmente sul bilancio distrettuale complessivo a fine 2009.

Ora, anche ipotizzando una situazione di stabilità per tutte le altre 387 aziende del distretto, bastano le riduzioni di personale attuate o in programma da parte di Rossignol, Tecnica e Diadora a far bruciare 383 posti di lavoro. Questo, sempre parlando per ipotesi, ci porterebbe a un consuntivo 2009 di 7.246 addetti, pari a un calo del 5%. Senza contare poi i tagli già preventivati da altre aziende (un quarto, si diceva).

DECENTRAMENTO PRODUTTIVO

Nell'ultimo anno svariati articoli sulla stampa nazionale, locale ed economica hanno puntato i riflettori sul fenomeno del rientro delle produzioni delocalizzate: come si inserisce il nostro distretto in questo trend?

Se è vero che non si è verificato nessun disimpegno di massa, è anche vero che la percentuale di aziende che non delocalizza è cresciuta dal 18,81% del 2006 al 25,74% del 2008, segno che qualcuno – fatti i conti dopo l'entusiasmo iniziale – ha deciso di rivedere le proprie scelte strategiche.

La meta privilegiata resta sempre la Romania (61,90%), anche se più di qualcuno si sta spostando verso l'Ucraina (11,90%) che offre un costo del lavoro maggiormente competitivo (circa il 40% in meno) e delle maestranze meno "problematiche".

¹ C.C.I.A.A. Treviso, *Rapporto Annuale 2008 sull'Economia Trevigiana*, p. 7.

Se il costo del lavoro si riduce ulteriormente in Asia, è anche vero che delocalizzare in Cina o in Vietnam comporta problemi e oneri di tipo logistico e organizzativo non indifferenti. Questo scoraggia più di qualcuno, soprattutto le aziende meno strutturate oppure quelle che lavorano con tempi di reazione alle richieste di mercato molto veloci.

Per chi delocalizza in Asia (c'è da dire che se viene sfruttata come punto d'appoggio per esportare direttamente in Usa o in Giappone la posizione geografica diventa da problema un vantaggio competitivo), la Cina rimane la prima scelta (33,33%), anche se qualcuno ha ritenuto più vantaggioso spostarsi in Vietnam (11,90%) o in Indonesia (9,52%).

E la prossima frontiera di questa ruota instancabile dovrebbe essere l'Africa (per ora solo 2,38%), anche se non mancano le perplessità soprattutto legate a motivazioni di carattere culturale.

PRODUZIONE E FATTURATO

Quanto è stato detto a proposito dell'occupazione – il consuntivo 2008 appare inadeguato e mal si presta a descrivere i mutamenti in atto – appare ancor più calzante per produzione e fatturato. La variazione rispetto al 2007 ha infatti visto una tendenza alla stabilità per il 17,31% del campione, mentre c'è stato un aumento per il 40,38% e una diminuzione per il 42,31%. Dati non certo brillanti (non dimentichiamo che i comparti invernali sono in sofferenza da più di qualche anno), ma non certo drammatici. Ma la vera crisi si vede dalle previsioni per l'anno in corso: il 27,14% si augura una situazione di stabilità, il 55,28% si aspetta una diminuzione e solo il 17,59% spera in un aumento. E si tratta di percentuali addirittura più ottimistiche di quelle a livello provinciale: secondo l'indagine congiunturale Unioncamere del Veneto sull'industria manifatturiera trevigiana, a dicembre 2008 il 24% degli imprenditori prevedeva per il 2009 un fatturato stabile contro il 69% che si aspettava una diminuzione e il 7% che azzardava un aumento².

Il fatturato complessivo 2008 del distretto dello sportssystem è pari a poco più di 2 miliardi e 127 milioni di euro di cui il 44% è rappresentato dalle scarpe da città, il 20% dall'abbigliamento, il 15% dalle calzature tecniche (scarpe da calcio, scarpe da ciclismo, stivali da moto, pattini inline, scarpe da tennis, scarpe da running e scarpe di sicurezza), il 10% dall'invernale (doposci, pattini da ghiaccio, scarponi da sci, scarponi da telemark e scarpe da snowboard), il 9% dalle scarpe da montagna e il 2% da altre calzature e attrezzatura sportiva. Le paia sono in totale poco più di 45 milioni e 287mila, di cui il 61% è rappresentato dalle scarpe da città, il 19% dalle calzature tecniche, il 10% dall'invernale e ancora il 10% dalle scarpe da montagna.

Anche qui va considerato il peso del "fattore Geox", sia sui numeri complessivi che sulla ripartizione percentuale dei comparti: il giro d'affari dell'azienda della scarpa che respira genera da sola il 42% del fatturato del distretto e l'85% del fatturato delle scarpe da città. Quindi prima di affermare che Montebelluna è diventata un centro di produzione di calzature comfort da capitale dello sportssystem che era, bisogna chiarire che questo è vero se si guarda alle quantità complessivamente prodotte e al valore da esse generato, ma non rispecchia un radicale cambiamento della vocazione produttiva delle aziende in generale.

È vero che i comparti invernali si sono decisamente ridimensionati (da 63,96% del fatturato totale e 61,83% della produzione totale nel 1987 a 9,48% e 8,51% nel 2008) e che più di qualche grande marchio dello scarpone da sci si è sganciato dal territorio, ma è anche vero che ancora oggi quasi il 22% delle aziende produce doposci, pattini da ghiaccio, scarponi da sci, scarponi da telemark o scarpe da snowboard. È vero che la scarpa da città rappresenta il 45,21% del fatturato e il 60,37% della produzione contro il 12,84% e il 20,14% del 1985, ma è anche vero che – "effetto Geox" a parte – la percentuale di produttori rispetto al totale è addirittura calata (da 14,67% a 12,29%): non è dunque che l'intero distretto si sia lanciato a far concorrenza alle zone calzaturiere di Verona o Strà. È vero che, nella produzione, la quota rappresentata dalle calzature tecniche si è ridimensionata rispetto agli anni Novanta (45% nel 1990 contro 20,87% nel 2008) ma è anche vero che la percentuale di aziende che operano nel comparto è rimasta sostanzialmente stabile (da 25,73% a 23,46%). Infine è vero che i comparti tradizionali sono crollati, se guardiamo al fatturato (da 43,97% nel 1989 a 15,85% nel 2008), ma è anche vero che coinvolgono ancora quasi un quarto delle aziende del distretto.

Le prospettive per il 2009 sono, si diceva, se non di pessimismo almeno orientate alla cautela. Nel comparto neve aveva fatto ben sperare la postiva stagione invernale 08/09 – gli umori degli operatori all'Ispo Winter erano decisamente positivi – ma la crisi ha impedito alle aziende di beneficiare di una congiuntura sulla carta oltremodo propizia.

² C.C.I.A.A. Treviso, *Rapporto Annuale 2008 sull'Economia Trevigiana*, p. 17.

I problemi dello scarpone da sci sono comunque strutturali più che congiunturali: il mercato si è irrimediabilmente ridimensionato a causa della diminuzione dei praticanti, dei week-end in montagna che hanno sostituito le settimane bianche, dell'esplosione del noleggio. La crisi ci ha messo del suo, ma non va considerata l'unico imputato.

Segnali positivi arrivano invece dal settore outdoor, almeno a guardare il consuntivo dell'ultima edizione della fiera di Friedrichshafen. Confermano gli inviti alla prudenza anche i produttori di stivali da moto, una nicchia di mercato in cui Montebelluna rappresenta l'80% del totale mondiale.

Nel complesso dunque, anche se i numeri sono in calo e più di qualcuno è pessimista, non c'è il senso di rassegnazione di chi si aspetta una Caporetto.

OLTRE LA CRISI

Come si stanno preparando (se si stanno preparando) gli imprenditori del distretto alla ripresa che – di questo sono tutti convinti – prima o poi arriverà? Su che elementi stanno puntando per rafforzare il proprio vantaggio competitivo? Hanno identificato dei punti deboli (se ci sono) che possono interferire con la capacità di agganciare la locomotiva al momento della sua partenza? E, infine, che tipo di supporto si attendono da istituzioni, associazioni di categoria e sistema bancario?

Un'indagine realizzata da Fondazione Nord Est nei mesi di maggio e giugno scorsi ha identificato, tra la classe dirigente veneta e friulana, i seguenti orientamenti: per essere più competitive nel prossimo futuro le aziende devono puntare su fusioni e aggregazioni (91,2%), innovazione (89,2%), marketing e comunicazione (88,4%), strumenti informatici innovativi (86,6%), nuove generazioni di imprenditori (85%) e allargamento del capitale all'esterno della famiglia (80,5%).

Molti di questi aspetti vengono sottolineati anche dagli imprenditori montebellunesi. Quello del nanismo aziendale è un limite denunciato da tempo, ma la crisi ha messo in luce in modo impietoso il nervo scoperto della sottocapitalizzazione. In un periodo in cui circola poco denaro e si fatica ad incassare, la sofferenza dei piccoli produttori conosce un'*escalation*: magari i clienti ci sono e anche gli ordinativi, ma non si è in grado di gestire lo scarto temporale (che può consistere anche in parecchi mesi di attesa) fra uscite ed entrate. Se la banca non fa credito il fallimento è dietro l'angolo.

Il ruolo delle banche in una situazione dominata dalla crisi di liquidità è fondamentale. Questo aspetto è stato assai dibattuto a livello sia nazionale che locale nella prima metà del 2009. Le difficoltà sono generalizzate e il nostro distretto non fa eccezione: il 58,90% degli imprenditori da noi intervistati ha rilevato un peggioramento delle condizioni del credito. I problemi vedono al primo posto l'incremento delle garanzie richieste (98,46% delle aziende che hanno rilevato un peggioramento), seguito da un aumento di costi e tassi bancari (75,38%). Il 29,23% ha denunciato invece un rifiuto alla richiesta di aumento dell'ammontare del prestito.

Le lamentele più consistenti provengono dalle aziende con un fatturato che vai dai 5 ai 25 milioni di euro e da quelle con un fatturato superiore ai 50 milioni di euro (circa l'85% si esprime negativamente). In entrambi i casi il problema più riscontrato è quello dell'aumento del costo del credito. Il giudizio meno negativo viene dalle aziende con fatturato fino a 2,5 milioni di euro. Questo si spiega perchè molte aziende di dimensione micro cercano il più possibile di arrangiarsi e di non chiedere prestiti. Nel passato questo atteggiamento autarchico ha funzionato, anche se le ha in alcuni casi condannate a ripiegare in posizioni difensive rinunciando ad investire in innovazione e nuove tecnologie. Ora però lo stato di emergenza che subentra a causa del ritardo nei pagamenti da parte di molti clienti mette in luce le debolezze di questo meccanismo autoreferenziale.

Altri limiti che gli imprenditori attribuiscono alla classe dirigente del distretto sono lo scarso spirito di collaborazione (questa per la verità è una litania che viene ripetuta da almeno trent'anni), l'eccessiva tendenza accentratrice, la scarsa apertura ai manager e la poca attenzione per la salvaguardia del know how locale.

Comunicato Stampa

Montebelluna, 4 novembre 2009



Contatti:

Ufficio Stampa Gruppo Veneto Banca

Mirella Piva, mirella.piva@venetobanca.it, tel. 0423 283366

Valentina Gatto, valentina.gatto@venetobancaholding.it, tel. 0423 283774

Museo dello Scarpone

Aldo Durante, aldo.durante@museoscarpone.it, tel. 0423 303282