
**Rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro
9 luglio 2010**

**Intervento introduttivo del Presidente di SMI
Michele Tronconi**

Milano, 5 febbraio 2013

Indice

- **Sintesi.**
- **Premessa.**
- **Un giudizio critico.**
- **Che cosa c'è dietro le passerelle della Moda.**
- **Perché abbiamo ancora speranza.**
- **Misurarsi con le imprese che fanno più fatica.**
- **Nessuno dà ciò che non ha.**
- **Lavorare quando il lavoro c'è.**
- **Conclusioni.**

“Quasi senza avvedercene siamo a poco a poco recati a mutare la concezione dello Stato. Non più esso è creato per i cittadini. Lentamente si fa strada il principio opposto, che i cittadini hanno ragione di esistere in quanto rendono servizio allo Stato.”

Luigi Einaudi

SINTESI

Apriamo il confronto negoziale confermando la volontà di mantenere e sviluppare un sistema di relazioni industriali regolato ma coerente alle mutate condizioni di contesto. Un sistema che trovi il suo punto di coordinamento e di equilibrio nel contratto nazionale.

La sfida per tutti è quella di trasformare la contrattazione collettiva in una sorta di politica industriale *dal basso*, che abbia il coraggio di usare anche la gomma, per cancellare gli ostacoli alla competitività. Compresi quelli che possono derivare da precedenti accordi, oggi non più coerenti alle mutate condizioni di mercato.

Per questo, i nostri proponenti poggiano su di un solido principio di realtà, basato su quello che sta succedendo e non su come vorremmo che funzionassero, idealmente, i mercati. Verranno puntualizzati tre risvolti. Innanzitutto, quello per cui bisogna lavorare quando il lavoro c'è; poi, quello per cui si può distribuire solo la ricchezza che prima si contribuisce a creare; in fine, quello per cui la contrattazione nazionale deve assumere l'ottica delle imprese strutturalmente più fragili davanti alla crisi.

La crisi ha prodotto uno schiacciamento della redditività delle imprese del settore, che si evidenzia bene dall'analisi dei relativi bilanci. Da tale analisi si scopre che il 40% circa delle imprese del settore ha registrato una perdita di bilancio, nel 2011. Considerando la forte dispersione attorno ai dati medi, sia per il tessile che per l'abbigliamento, significa che il settore è composto, in pratica, da poche imprese che guadagnano molto, soprattutto grazie all'esportazione, e tantissime altre che non guadagnano affatto. Inoltre, il ridimensionamento delle imprese o la loro chiusura, spesso per via concorsuale o fallimentare, produce sia minore produzione, ma anche minore occupazione; tant'è che tra il 2007 e il 2011, l'occupazione è calata del 13%, mentre la produzione è crollata del 16%, con un ulteriore arretramento del 10% nel 2012.

Ci sono dei segnali su cui si può costruire un rilancio del settore. I segnali positivi vengono dalla ripresa della domanda mondiale e dalla forte richiesta di prodotti *'belli e ben fatti'*, tipici del *made in Italy*, da parte di una crescente quota di popolazione benestante, in Paesi come la Cina, la Russia e il Brasile. Senza dimenticare la ripresa dei consumi negli Stati Uniti e in Giappone. In prospettiva, quindi, la nostra industria non ha un problema di domanda – se si dimentica, per un attimo, quella interna – ma deve affrontare un grande problema di *'capacità di offerta'*. Dove il primo problema sta nel ridimensionamento dei costi di produzione e nel miglioramento della produttività.

In definitiva, la crisi ci ha imposto una cura dimagrante che, in quattro anni, ci ha portato quasi all'anoressia. Possiamo ancora reagire, rispondendo al resto del Mondo che ci chiama, ma dobbiamo per forza ridurre ciò che ci frena, a casa nostra. Da qui l'esigenza di un patto di alto profilo, tra imprese e lavoratori, per tramite delle rispettive rappresentanze, per sostenere l'occupazione e l'integrità della filiera. Cercando di governare il cambiamento con misure concordate, anche drastiche e straordinarie.

1) PREMESSA.

L'apertura del nostro negoziato di categoria può apparire come un rito desueto, inopportuno e inefficace; soprattutto in un momento di profonda crisi del settore e dell'economia del Paese. Tuttavia, la costruzione delle alternative sul fronte produttivo non può che coinvolgere il nostro ruolo di mediazione come corpi intermedi. A patto di accettare la sfida che il momento impone, sia in termini di metodo, che di contenuti.

Prima di approfondire i termini di tale sfida, voglio rimarcare l'importanza dei nostri rispettivi ruoli, nell'ambito di una concezione *pluralista*, che è quella riconosciuta dalla nostra Costituzione e spesso richiamata dal nostro Presidente della Repubblica, Giorgio Napolitano. Le associazioni e i sindacati sono una fondamentale espressione di autonomia *dal basso*, capace di fare da cuscinetto tra il cittadino e lo Stato. Permettendo il calmieramento tra istanze ed interessi diversi, attraverso il confronto. Un confronto che può anche essere duro e difficile, ma che il più delle volte sfocia in soluzioni condivise, impegnative per ampie schiere di soggetti. Come nel caso della validità *erga omnes* dei contratti collettivi nazionali di lavoro.

Insieme, quindi, siamo un elemento necessario, anche se non sufficiente, per garantire molti aspetti della nostra vita civile, come la promozione delle condizioni materiali in cui essa si esplica. Ovviamente, fin tanto che le nostre strutture organizzative non si sclerotizzano, divenendo auto referenti. Cosa che succede quando si perde il legame diretto e concreto con chi si rappresenta. E' solo in questi casi che si può parlare di *caste*, come ce ne sono tante, purtroppo, nel nostro Paese; interessate a estrarre rendite di posizione, a discapito della collettività e, soprattutto, delle generazioni future.

Sono convinto che nessuno di noi, presenti oggi, appartenga a questa degenerazione. Anche perché chi rappresentiamo, rispettivamente, mai come oggi si fa sentire, tirandoci per la giacca, non solo metaforicamente. Ricordandoci una realtà, lì fuori, sempre più complessa, drammatica e senza precedenti.

Anche a tal riguardo, dobbiamo essere consapevoli che il nostro ruolo opera come condizione necessaria, ma non sufficiente. Perché i tempi della mediazione costruttiva sono lenti e viscosi. Ciò si scontra con i tempi dell'economia, che sono sempre più frenetici, rapidi, capaci di far volar via le opportunità, ma anche interi pezzi del nostro sistema economico. Inoltre, noi ragioniamo nell'ambito di un perimetro circoscritto, fatto di riferimenti locali, nazionali, al più europei, mentre le imprese competono su di un mercato aperto, globale. Dove le differenze da coprire sono innumerevoli, in termini di costi, di standard normativi, di barriere tariffarie e non tariffarie; dove in questi ultimi anni il tasso di cambio non ci ha certo favorito. Tuttavia il riferimento più importante, che cambia, è quello del tempo. Chi opera su di un orizzonte globale, come le imprese della Moda, deve rispondere a quattro stagioni, contemporaneamente. Anche per questo le nostre *agende* sono divenute inadeguate.

Voler mantenere gli schemi acquisiti può rivelarsi, non solo illusorio, ma addirittura controproducente; per tutti. Perché insistere sui tasti sbagliati può limitare le opportunità di lavoro. Per questo, la prima sfida che v'invito a raccogliere è quella di trasformare la contrattazione collettiva in una sorta di politica industriale *dal basso*, che abbia il coraggio di usare anche la gomma, per cancellare gli ostacoli alla competitività. Compresi quelli che possono derivare da precedenti accordi, oggi non più coerenti alle mutate condizioni di mercato.

Per questo, incardinerò i nostri proponenti su di un solido principio di realtà, basato su quello che sta succedendo e non su come vorremmo che funzionassero, idealmente, i mercati, soprattutto a livello internazionale. Puntualizzerò tre risvolti. Innanzitutto, quello per cui bisogna lavorare quando il lavoro c'è; poi, quello per cui si può distribuire solo la ricchezza che prima si contribuisce a creare; in fine, quello per cui la contrattazione nazionale deve assumere l'ottica delle imprese strutturalmente più fragili davanti alla crisi.

Svilupperò i tre punti appena richiamati per definire, implicitamente, quelli che sono gli obbiettivi per noi irrinunciabili nell'aprire il negoziato, ma anche per poi poterlo chiudere. Per avviare un ragionamento consequenziale anteporrò l'analisi dei dati economici più salienti sulla situazione del nostro settore. E' chiaro che nel fare tutto ciò v'invito a raccogliere una seconda sfida, che è quella di accantonare buona parte della Vostra piattaforma.

2) UN GIUDIZIO CRITICO.

Ritengo doveroso dedicare un attimo a spiegare meglio il giudizio critico dato dalla Giunta di SMI alle proposte da Voi presentate per il rinnovo del ccnl. Non ho dubbi che il documento unitario predisposto da Femca, Filctem e Uilta sia stato il frutto di un delicato equilibrio, così come delle migliori intenzioni.

Le richieste economiche sono però eccessive e comunque incoerenti rispetto alle regole sugli assetti contrattuali, definite a livello interconfederale, mentre le proposte normative, figlie di un approccio tradizionale alla contrattazione, porterebbero a un ulteriore appesantimento degli oneri organizzativi per le imprese.

Il nostro giudizio negativo trae origine, però e soprattutto, dall'assenza di ambizione proattiva di fronte alla gravità della crisi. Invece che aprire la strada a un patto di alto profilo, tra imprese e lavoratori, per sostenere l'occupazione e l'integrità della filiera, è sembrata resistere l'intenzione di reiterare una liturgia che sopravvive agli eventi, che sistema gli interessi più immediati, magari con un compromesso al ribasso. Un rinnovo così fatto poteva avere senso, forse, in un momento di ordinaria normalità.

Oggi non è così. Come ho già ricordato e come illustrerò meglio con i numeri, l'industria italiana del Tessile e Abbigliamento sta vivendo una profonda e veloce mutazione strutturale, che potrebbe avere esiti tutt'altro che desiderabili. Insieme, possiamo cercare di governare il cambiamento, con misure concordate, anche drastiche e straordinarie, o solo temporanee. Altrimenti, saremo costretti a subire gli effetti di una crisi che non ci sta risparmiando numerose chiusure di aziende e una forte contrazione degli addetti.

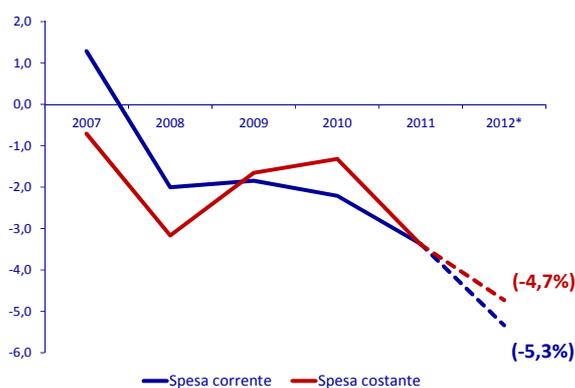
Che cosa è successo e che cosa può succedere lo dicono i numeri; l'importante è saperli ascoltare.

3) LA SITUAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DEL TESSILE E ABBIGLIAMENTO

Come ripetuto in più occasioni, una crisi nata dal settore finanziario americano, nel 2007, si è ben presto diffusa a livello globale, ripercuotendosi sull'economia reale. Questo è avvenuto soprattutto nel nostro Paese, caratterizzato da un elevato debito pubblico e da scarsa crescita. L'impatto più drammatico, però, si è avuto sui settori più aperti alla concorrenza internazionale e più condizionati dai nostri deficit infrastrutturali, come nel caso del Tessile e Abbigliamento. Senza dimenticare che, nel nostro settore, la crisi ha colpito nel pieno di una fase di assestamento dopo le ristrutturazioni imposte dall'ingresso della Cina nel WTO e al contemporaneo smantellamento del sistema delle quote ex-Accordo Multifibre. Allo shock che ha colpito anche il commercio mondiale, tra il settembre 2008 e la fine del 2009, in Italia si è aggiunta la contrazione sempre più forte dei consumi interni di tessile e abbigliamento, con un trend negativo che ha visto un ulteriore peggioramento proprio nel 2012.

I consumi delle famiglie italiane nel TA

I consumi di tessile-moda delle famiglie italiane (2007-2012*)
(var.% tendenziali anno su anno)



*Gennaio-Agosto

smi
SISTEMA
RICERCA
ITALICA
FEDERAZIONE TESSILE E MODA

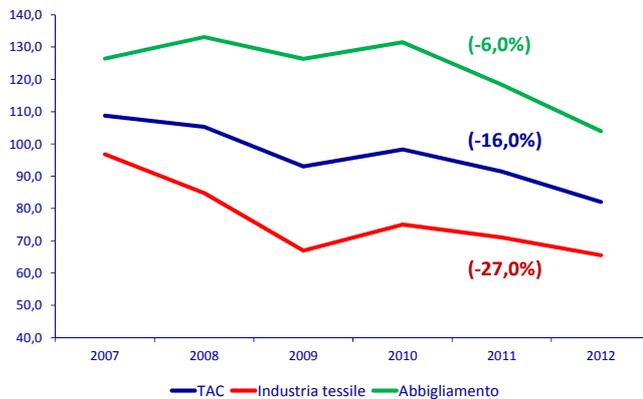
Fonte: SMI su dati Sita Ricerca

Come diretta conseguenza l'attività produttiva si è fortemente ridotta, con un decremento calcolato per il periodo 2007-2011, per l'intera filiera, del 16%. Una contrazione che, per altro, è ulteriormente proseguita nel corso del 2012, con una variazione anno su anno stimata intorno ad un ulteriore - 10%.

Com'è ovvio, la minore produzione di questi ultimi quattro anni si è tradotta in minori fatturati complessivi. A partire dalla forte caduta registrata nel 2009, quando si chiuse l'anno con un valore delle vendite totali pari 46 mld di €uro, rispetto ai circa 55 mld dell'anno prima. Qualche parziale recupero c'è stato, come per l'apparente rimbalzo del 2010 e parte del 2011, dovuto anche al parziale adeguamento nominale dei listini, per far fronte all'impennata nelle quotazioni delle principali materie prime di natura agricola (cotone, lana e seta).

Produzione industriale ISTAT

Indici ISTAT, base 2005, corretto per giorni lavorati*
(tra parentesi: var% 2011 su 2007)

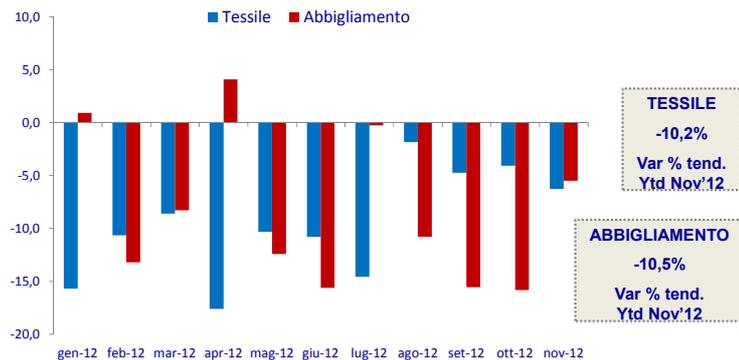


* Il 2012 non include il mese di dicembre

Fonte: ISTAT

Produzione industriale ISTAT (2012)

Indici ISTAT base 2005 corretto per giorni lavorativi
(Var % tendenziale mensile- anno 2012)



Var % trim.

Tessile (CB13)	-11,4%	-13,0%	-9,1%
Abbigliamento (CB14)	-7,0%	-9,8%	-7,7%



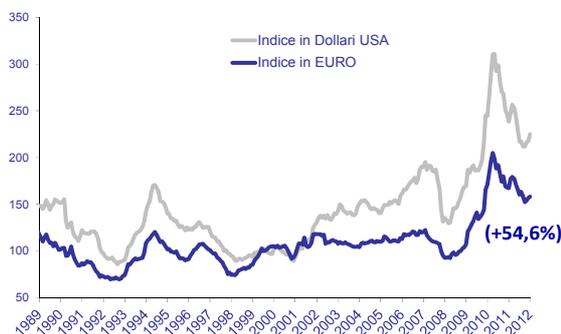
Fonte: ISTAT

Quello delle materie prime, pur in una fase di forte decremento dei livelli produttivi, non è stato certo l'unico costo a lievitare. Ci sono state tre tipologie di costo a dimostrare una totale indifferenza alla fase recessiva, trasformandosi in veri e propri amplificatori pro-ciclici: il costo dell'energia, il costo del denaro, insieme al suo razionamento (c.d. *credit crunch*) e, in fine, la maggiore pressione fiscale. In tutti questi tre casi si è ampiamente riflessa l'incapacità della politica italiana di sostenere la propria industria quale propulsore di crescita.

Costo delle materie prime

Andamento dei prezzi delle materie prime nel Comparto Moda Indice SMI, base 2000=100 (tra parentesi var% 2011 su 2007)

Ultimo aggiornamento: dicembre 2012



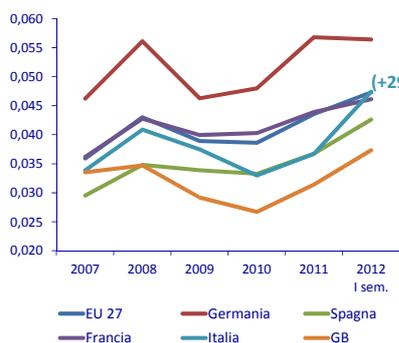
Fonte: elaborazioni SMI su dati «Awex», «YnFx», «Cotton Outlook», «Jaixing Exchange»

Il caso del costo dell'energia è eclatante, visto che gran parte dell'industria italiana pagava già prima della crisi un differenziale del +30%, rispetto agli altri competitor europei. Che ciò derivi da scelte sbagliate, o da non scelte, di chi gestisce la cosa pubblica, lo dimostra l'enorme differenziale di redditività in capo ai detentori delle reti di trasporto per elettricità e gas, rispetto alla media manifatturiera. Così da ricordarci che, in Italia, se molte imprese industriali hanno perso, non è tanto per la concorrenza sleale dall'estero, ma perché qualcuno ha approfittato di qualche rendita di troppo (e qualcun altro l'ha permesso).

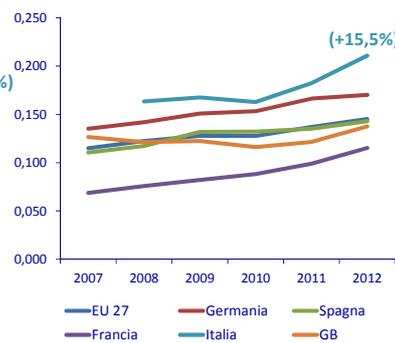
Costo dell'energia: confronto europeo

Andamento del costo dell'energia elettrica e gas metano (tra parentesi var% 2012 su 2011 dei prezzi italiani)

Andamento prezzo del gas naturale,
all taxes included (kilowatt/h)



Andamento prezzo dell'elettricità,
all taxes included (kilowatt/h)



Fonte: Eurostat

Si tenga presente che a fronte di un EBITDA su Ricavi ben superiore al 70% a favore dei gestori di rete (SNAM Rete Gas e TERNA), il dato medio per l'intero settore manifatturiero, secondo i dati analizzati da Mediobanca, quindi escludendo le imprese più piccole, è stato, nel 2011, del 9,9%.

Dati sulle principali imprese di utilities in Italia

Andamento rapporto EBITDA*/Ricavi (2007-2011)

	2007	2008	2009	2010	2011
Enel	22,5	23,4	25,4	23,8	22,3
<i>Var %</i>	-	3,9	8,7	-6,3	-6,5
Eni	29,8	26,2	26,3	26,1	24,4
<i>Var %</i>	-	-12	0,2	-0,8	-6,4
Snam	84,4	79,4	77,4	73,1	73,8
<i>Var %</i>	-	-5,9	-2,6	-5,6	1
Terna	72,5	71,1	72,2	73,9	75,2
<i>Var %</i>	-	-1,9	1,5	2,5	1,7
Edison	19,4	16,3	16,6	13,1	7,8
<i>Var %</i>	-	-15,8	1,6	-21,3	-40,3

* EBITDA= Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

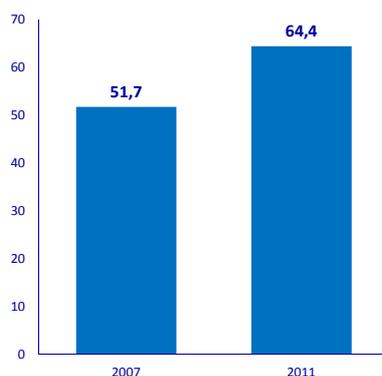
Fonte: Elab. SMI su dati aziendali



L'effetto schiacciamento indotto dalla pressione fiscale sulla redditività delle imprese Tessili e dell'Abbigliamento è in parte rinvenibile dal calcolo del *tax rate* effettivo, inteso come rapporto tra imposte (IRES e IRAP) e Reddito ante imposte (EBT), che dal 2007 al 2011 è aumentato di ben 12 punti percentuali. Senza dimenticare che nel 2012 c'è stato un forte incremento dell'imposta sugli immobili, cioè sui capannoni, e quindi sull'attività produttiva, dovuta al passaggio dall'ICI all'IMU. Quest'ultima imposta, rispetto alla sua configurazione precedente, è cresciuta, a seconda dei Comuni, dal +30% al +80%, con una media approssimativa del 60% (!).

Fiscal drag sulle imprese TA

Quota % delle Imposte sull' EBT*



**Incremento
IMU
per le imprese
di circa il 60%
nel 2012**

Nota: L'analisi è stata condotta su un campione formato da società di capitali con fatturato superiore a 1ML di euro: 2232 aziende tessili e 2190 aziende di abbigliamento, per un totale di 4422 aziende (su un universo di 51873 aziende presenti nel settore tessile e moda nel 2011). Il campione creato è costante, ovvero depurato da chiusure e aperture.

* EBT= Earnings before taxes

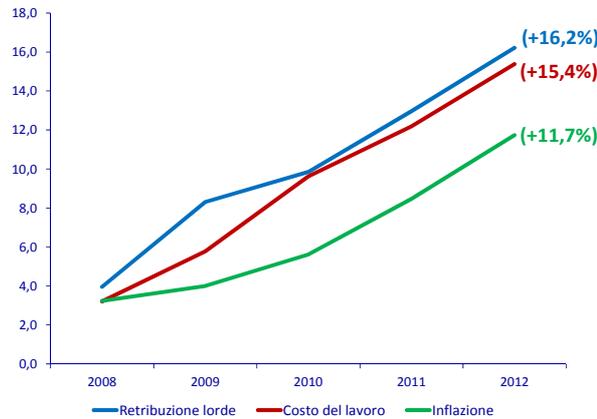
Fonte: elaborazioni SMI su dati AIDA



Ovviamente, oltre ai costi che si sono impennati (materie prime tessili, energia, oneri finanziari e imposte), ci sono anche quelli che sono cresciuti secondo una logica contrattuale, come nel caso del costo del lavoro.

Costo del lavoro nel TA

Retribuzioni, costo del lavoro e inflazione a confronto (2008-2012)
(var% su anno 2007)

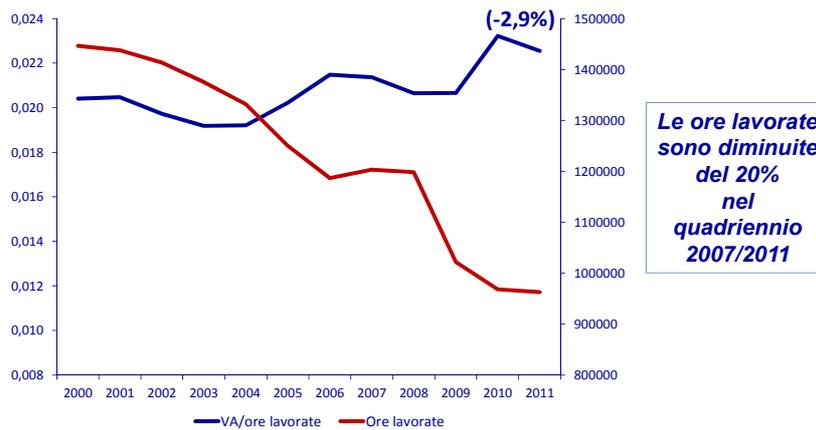


smi
ASSOCIAZIONE
INDUSTRIE
ITALIANE
PRODUZIONE TESSILE E ABBIGLIAMENTO

Fonte: SMI, ISTAT

Produttività del lavoro nel TAC*

Valore aggiunto e ore lavorate a confronto (2000-2011)
(tra parentesi: var% 2011 su 2010)

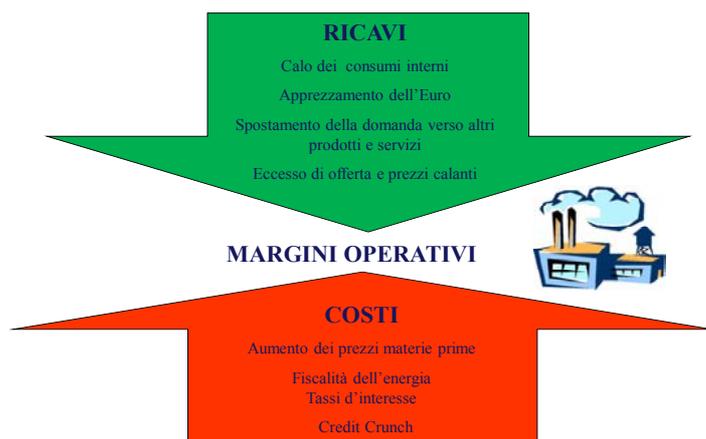


smi
ASSOCIAZIONE
INDUSTRIE
ITALIANE
PRODUZIONE TESSILE E ABBIGLIAMENTO

* Tessile, Abbigliamento e Calzature

Fonte: Istat

L'effetto combinato, tra sempre minori ricavi e maggiori costi ha prodotto uno schiacciamento della redditività delle imprese del settore, che si evidenzia bene dall'analisi dei relativi bilanci. Un indagine svolta su di un campione di 4.422 imprese operanti sia nel 2007 che nel 2011, pari a circa il 9% del totale, selezionato in modo da considerare solo le società di capitali (Spa e Srl), con un fatturato comunque superiore a un milione di Euro annui, si rende qui pubblica per la prima volta, proprio per permettere l'oggettiva constatazione dell'eccezionale drammaticità della situazione.

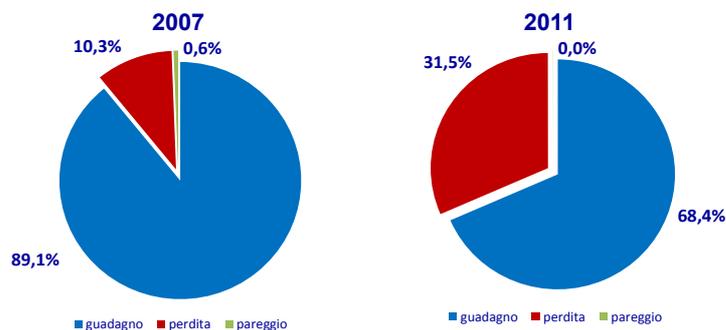


Come raffigurato dall'immagine qui sopra, lo schiacciamento di cui stiamo parlando si traduce in una compressione della redditività. Come noto, sono tre le figure reddituali a cui ogni analista pone attenzione: l'EBITDA, che equivale a quello che in italiano si indicava come Margine Operativo Lordo, l'EBIT e, quindi, il Reddito Netto. Il primo indicatore altro non è che la differenza tra i Ricavi della gestione caratteristica e i Costi Operativi di carattere monetario, come quello delle materie prime, dei mezzi energetici e del lavoro; il tutto rapportato in percentuale sui Ricavi. L'EBITDA risente poco delle cosiddette 'politiche di bilancio'; se diventa negativo vuol dire essenzialmente che, o non si è stati in grado di trasferire tutti i maggiori costi variabili sui prezzi di vendita, o si è venduto per volumi largamente insufficienti a coprire i costi fissi di struttura. A causa del predetto schiacciamento, sulla generalità delle imprese hanno operato, contemporaneamente, entrambe gli aspetti.

Ciò che è drammatico è che le imprese del campione siano passate dal 10% di esse con un EBITDA negativo, nel 2007, a ben il 31% in evidente grave perdita, nel 2011. Trovandosi quindi incapaci di coprire la spesa per gli ammortamenti, per gli oneri finanziari e per le imposte; a meno di non tirare nuovo capitale o contrarre nuovi debiti. Cosa che le imprese in perdita ottengono spesso a scapito dei fornitori, cioè allungando i termini di pagamento. Di modo che anche le imprese con un EBITDA positivo possono essersi trovate in difficoltà, per il solo fatto di aver dovuto finanziare un capitale circolante netto dilatatosi inaspettatamente, a causa dei ritardi dei pagamento. Questo tipo di eventualità si è, infatti, riflessa sull'andamento del EBIT del campione. In altre parole, anche aziende che sono riuscite a non rimanere completamente schiacciate dagli eventi possono esser state contagiate dal dissesto altrui, prodotto dalla crisi e dai troppi provvedimenti pro-ciclici.

Analisi bilanci aziende TA: EBITDA

Quota di aziende con EBITDA* positivo, negativo o nullo
(% sul totale delle aziende del campione)



Nota: L'analisi è stata condotta su un campione formato da società di capitali con fatturato superiore a 1ML di euro: 2232 aziende tessili e 2190 aziende di abbigliamento, per un totale di 4422 aziende (su un universo di 51873 aziende presenti nel settore tessile e moda nel 2011). Il campione creato è costante, ovvero depurato da chiusure e aperture.

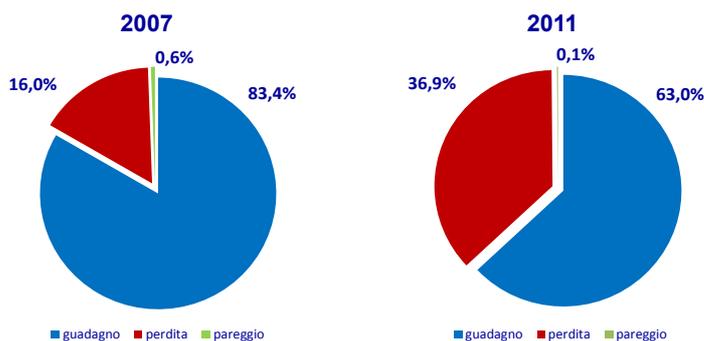
* EBITDA= Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization



Fonte: elaborazioni SMI su dati AIDA

Analisi bilanci aziende TA: EBIT

Quota di aziende con EBIT* positivo, negativo o nullo
(% sul totale delle aziende del campione)



Nota: L'analisi è stata condotta su un campione formato da società di capitali con fatturato superiore a 1ML di euro: 2232 aziende tessili e 2190 aziende di abbigliamento, per un totale di 4422 aziende (su un universo di 51873 aziende presenti nel settore tessile e moda nel 2011). Il campione creato è costante, ovvero depurato da chiusure e aperture.

* EBIT= Earnings before interest and taxes

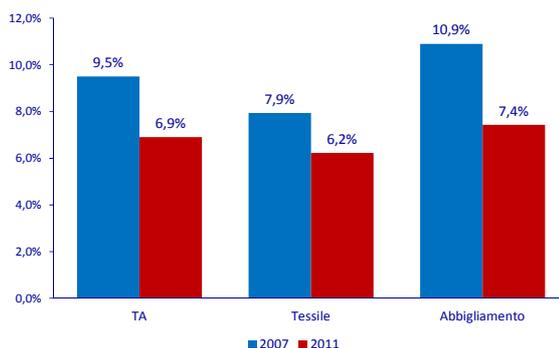


Fonte: elaborazioni SMI su dati AIDA

Se sommiamo tra loro i bilanci del campione, secondo una metodologia tipica per giungere a dati medi settoriali, si scopre che la redditività operativa lorda (EBITDA) è crollata molto più nell'abbigliamento, che non nel tessile. Tale comparto, però, dimostra una redditività media comunque inferiore a quella dell'abbigliamento, con un EBIT di solo il 2,7% nel 2011. Trattandosi di dati medi riferiti a una realtà settoriale dove circa il 40% delle imprese registra una perdita di bilancio, nell'ultimo anno considerato, è evidente che giochi una forte dispersione attorno ai valori medi, con poche imprese, sia nel tessile che soprattutto nell'abbigliamento, che guadagnano molto e tantissime altre che non guadagnano affatto.

Incidenza EBITDA

Incidenza % dell' EBITDA* sui Ricavi Netti



Nota: L'analisi è stata condotta su un campione formato da società di capitali con fatturato superiore a 1ML: 2232 aziende tessili e 2190 aziende di abbigliamento, per un totale di 4422 aziende (su un universo di 51873 aziende presenti nel settore tessile e moda nel 2011). Il campione creato è costante, ovvero depurato da chiusure e aperture.

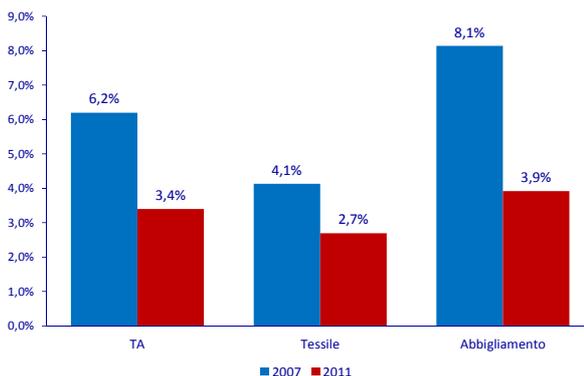
* EBITDA= Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization



Fonte: elaborazioni SMI su dati AIDA

Incidenza EBIT

Incidenza % dell' EBIT* sui Ricavi Netti



Nota: L'analisi è stata condotta su un campione formato da società di capitali con fatturato superiore a 1ML: 2232 aziende tessili e 2190 aziende di abbigliamento, per un totale di 4422 aziende (su un universo di 51873 aziende presenti nel settore tessile e moda nel 2011). Il campione creato è costante, ovvero depurato da chiusure e aperture.

* EBIT = Earnings before interest and taxes



Fonte: elaborazioni SMI su dati AIDA

Si resta con una generazione di nuova ricchezza troppo bassa per costituire un incentivo all'intrapresa.

Quelli proposti più sopra sono dati amari che imprigionano il settore in un gioco di rimandi circolare; la bassa redditività riduce la finanziabilità delle imprese e innalza il costo del credito comunque concesso. A sua volta il maggior costo dei finanziamenti riduce la redditività e allontana dall'investimento innovativo, da cui potrebbe dipendere anche il miglioramento della produttività. Non per nulla dai dati di ACIMIT si evince che il consumo interno di macchinario si è ridotto di almeno il 18%, tra 2006 e 2010, ma con la stima di un ulteriore rallentamento nel periodo 2011 e 2012. Senza dimenticare che tutto ciò provoca un invecchiamento del parco macchine installato, in Italia, che costituisce una reale ipoteca sulla possibilità di agganciare ogni futura ripresa.

Investimenti in macchinari

L'industria meccano-tessile italiana (mln euro)

	2006	2010	Var. %
Produzione (a)	2.416	1.981	-18
Export (a)	1.933	1.595	-17,5
Consegne interne (a-b)	483	386	-20,1
Import (c)	531	448	-15,6
Consumo interno (a-b+c)	1.014	834	-17,8



Fonte: ACIMIT

Il peggioramento della situazione creditizia nei confronti del settore è puntualmente documentato dai dati monitorati e pubblicati dalla Banca d'Italia. Per essi valgono ancora le considerazioni svolte nel Gennaio 2012, nel documento intitolato: *'L'insostenibile leggerezza del credito'* a cui si rimanda.

Prestiti e Sofferenze

Incidenza delle Sofferenze sui Prestiti bancari
Maggio 2010-Novembre 2012 (valori percentuali)

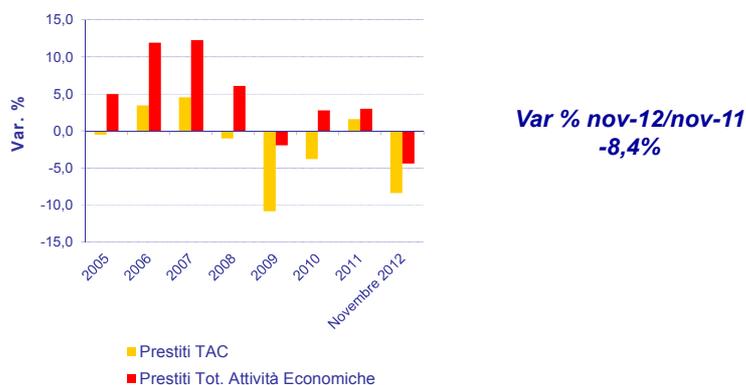


Fonte: Banca d'Italia

Se qualcuno volesse dubitare dei dati di bilancio analizzati attraverso il campione selezionato dal nostro Ufficio Studi, soprattutto riguardo alla drammaticità della situazione nel suo complesso, non può che arrendersi di fronte ai dati sulle sofferenze bancarie, o sulla contrazione dei prestiti erogati alle imprese del settore. Come ho scritto nell'analisi sopra richiamata, la situazione peggiore su tal fronte riguarda, soprattutto, le imprese più piccole dell'abbigliamento, per loro natura meno capitalizzate. E' bene ricordare, però, che la piccola dimensione d'impresa è un elemento strutturale del settore, non solo in termini di residualità, ma anche come adattamento al ciclo della Moda, su cui tornerò alla fine.

Prestiti e Sofferenze

Andamento dei Prestiti bancari: TAC e attività economiche totali
(valori % tendenziali, anno su anno)



Fonte: SMI su Banca d'Italia

Resta il fatto che la fragilità di fronte alla crisi sia un aspetto strutturale, senza che questo ne sia, nè la causa, nè la conseguenza diretta.

Va ricordato, a questo punto, che l'effetto domino delle crisi d'impresa è un fenomeno che sta accelerando. Come sanno tutti coloro che sono coinvolti nelle tristi fasi di sistemazione dei dissesti aziendali; come le associazioni datoriali e i sindacati dei lavoratori. Tant'è che i dati del recente passato non costituiscono che un primo riferimento della realtà che stiamo affrontando.

La dimensione aziendale 2011

Imprese e addetti del TM nel 2011

	Imprese (numero)	Addetti (migliaia)
TESSILE	13.204	142
ABBIGLIAMENTO - MODA	38.669	304
TOTALE TM	51.873	447

Addetti medi per az. (num)	8,6
-------------------------------	-----



Fonte: SMI su dati ISTAT, Movimprese e Indagini interne

Fallimenti nel 2011

Tessile-Moda: aziende con procedura concorsuale in corso, dati 2011

	Società di capitale	Società di persone	Imprese Individuali	Altre forme	Totale
CB13 - Ind. Tessili	965	248	125	25	1363
CB14 - Ind. Abbigliamento	2016	610	577	115	3318
Totale	2981	858	702	140	4681

di cui fallimenti:

	Società di capitale	Società di persone	Imprese Individuali	Altre forme	Totale
CB13 - Ind. Tessili	844	236	108	9	1197
CB14 - Ind. Abbigliamento	1914	596	510	40	3060
Totale	2758	832	618	49	4257



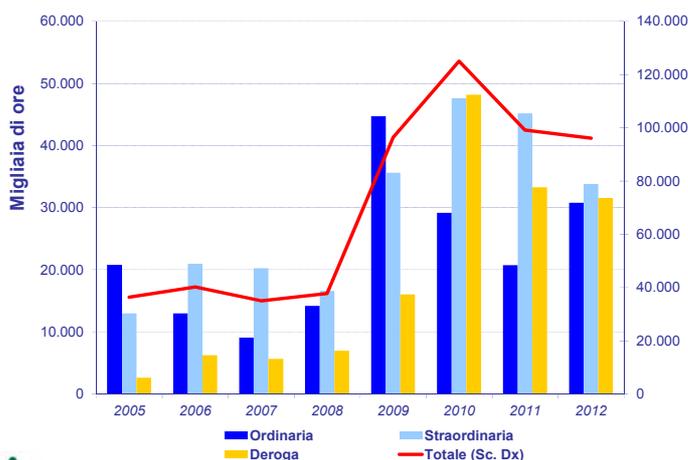
Fonte: SMI su dati Infocamere

Ovviamente, il ridimensionamento delle imprese o la loro chiusura, spesso per via concorsuale o fallimentare, produce sia minore produzione, ma anche minore occupazione.

Senza dimenticare il ricorso agli ammortizzatori sociali, come la CIG ordinaria. Tenendo presente che le imprese del settore e gli stessi imprenditori sono stati a loro volta degli *ammortizzatori sociali*; perché se si è prolungato il ricorso alla CIG, senza anticipare drastici ridimensionamenti, o chiusure, è stato anche grazie alle fidejussioni personali e alle ipoteche sulle proprietà personali degli imprenditori.

Mercato del lavoro: CIG

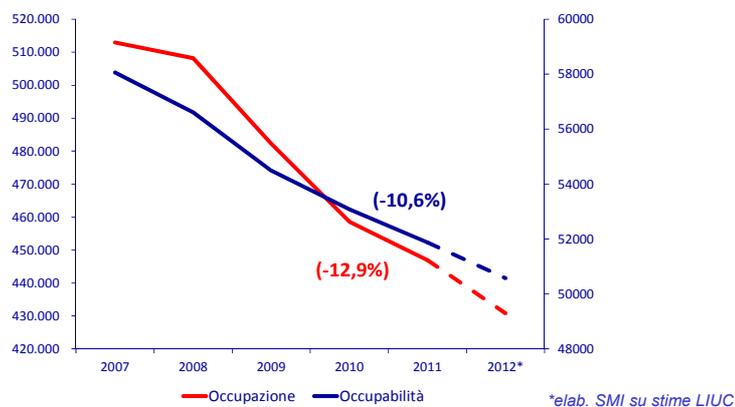
Cassa Integrazione Guadagni (migliaia di ore)



Fonte: INPS

Mercato del lavoro

Andamento del numero di aziende (occupabilità)
e numero di addetti (occupazione) nel T&A
(tra parentesi var % 2011 rispetto al 2007)



4) PERCHE' ABBIAMO ANCORA UNA SPERANZA.

A questo punto verrà da credere che non ci sia più speranza, eppure non è così. Ci sono dei segnali su cui si può costruire un rilancio del settore. I segnali positivi vengono dalla ripresa della domanda mondiale e dalla forte richiesta di prodotti *'belli e ben fatti'*, tipici del *made in Italy*, da parte di una crescente quota di popolazione benestante, in Paesi come la Cina, la Russia e il Brasile. Senza dimenticare la ripresa dei consumi negli Stati Uniti e in Giappone. In prospettiva, quindi, la nostra industria non ha un problema di domanda – se si dimentica, per un attimo, quella interna – ma deve affrontare un grande problema di *capacità di offerta*. Dove il primo problema sta nel ridimensionamento dei costi di produzione e nel miglioramento della produttività. A seguire, c'è senz'altro anche un problema di redistribuzione del valore aggiunto lungo la filiera. Se ha ancora senso produrre in Italia, per il beneficio che ciò determina anche in favore dei grandi marchi in termini di propositività, flessibilità e *quick response*, è del tutto ovvio che possa raggiungersi un nuovo equilibrio lungo la filiera, a partire dalla parte manifatturiera, in modo da assicurare che essa *tenga* e abbia una redditività sufficiente ad ammodernarsi. Non si tratta di sovvertire le logiche di mercato, basate sulla concorrenza e quindi sull'efficienza, ma di saperle leggere correttamente. Cosa che non sempre si è riusciti a fare. Oggi, però, si avverte un'attenzione diversa. Anche i grandi gruppi, che nel recente passato sono stati assorbiti da una sfida fortunatamente vinta, sul fronte internazionale, sono ora più orientati a una significativa rivalutazione di ogni anello del loro retroterra produttivo. Anche perché non si può pensare di esportare di più a favore di consumatori che esigono il vero *made in Italy*, se in Italia si produce sempre di meno.

Esportazioni italiane

Esportazioni nel settore Tessile- Moda -Top 20 Clienti

ultimo aggiornamento: cumulato Gennaio-Settembre 2012

NAZIONE	Tonn.	Var. %	Incid. %	Migl. €	Var. %	Incid. %
Totale Generale	1.118.437	-5,8	100	20.456.288	-0,5	100
TOTALE INTRA-UE	672.295	-6,9	60,1	11.094.246	-5,5	54,2
TOTALE EXTRA-UE	446.143	-3,9	39,9	9.362.041	6,1	45,8
1 Francia	102.082	-7,3	9,1	2.194.691	-5	10,7
2 Germania	124.906	-10,1	11,2	2.081.431	-7,2	10,2
3 Stati Uniti	27.483	4,1	2,5	1.204.153	17,3	5,9
4 Spagna	57.443	-6,3	5,1	1.164.683	-6,2	5,7
5 Svizzera	22.563	-5,4	2	1.130.064	1,3	5,5
6 Regno Unito	47.846	0,5	4,3	1.087.152	1,4	5,3
7 Russia	18.176	6,3	1,6	1.078.988	9,9	5,3
8 Hong Kong	14.071	-10,9	1,3	949.855	2,6	4,6
9 Giappone	6.819	13,2	0,6	736.014	17,2	3,6
10 Romania	58.184	-7,8	5,2	701.925	-8,1	3,4
11 Paesi Bassi	29.413	-11	2,6	565.855	-1	2,8
12 Cina	17.260	-12,7	1,5	533.643	22	2,6
13 Belgio	26.523	-5	2,4	483.752	-3,7	2,4
14 Turchia	38.096	6,7	3,4	435.546	-0,4	2,1
15 Austria	21.522	-8,4	1,9	412.449	-4,4	2
16 Tunisia	71.198	-3,1	6,4	393.534	-12,3	1,9
17 Polonia	43.057	5,4	3,8	346.809	-5	1,7
18 Portogallo	17.420	-8	1,6	329.690	-3,6	1,6
19 Corea del Sud	4.777	18,2	0,4	261.983	12,6	1,3
20 Grecia	15.036	-16,3	1,3	253.190	-18,3	1,2

1/3 dell'export italiano

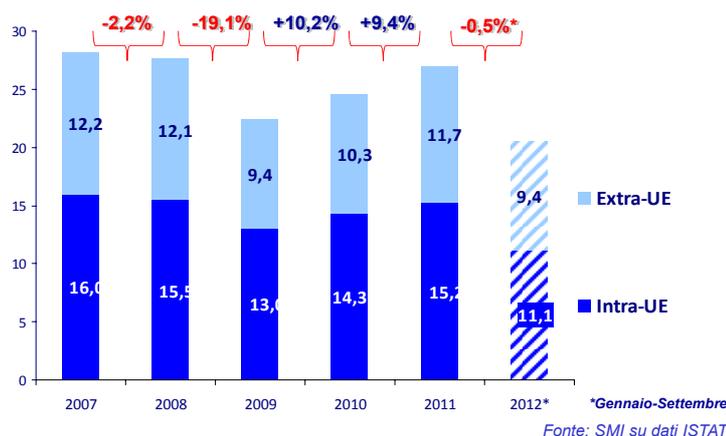
La crescita dell'export nell'area extra-UE è dovuta principalmente agli Stati Uniti (+17,3%).



Fonte: SMI su dati ISTAT

Performance dell'export nel 2012*

Esportazioni- Dati in € (milioni), var % anno su anno



Fonte: SMI su dati ISTAT

Le implicazioni della domanda mondiale verso un autentico *made in Italy* non sono affatto da sottovalutare, costituendo una vera opportunità per tutta la filiera produttiva. Il consumatore internazionale si sta smalzando e la notorietà del singolo marchio, da sola rischia di non essere sufficiente a garantire il successo commerciale; la sua reputazione potrà essere invece rafforzata anche con un ritorno di attenzione al prodotto e alla sua storia. Controllare i processi produttivi, per ciò, può risultare oltremodo strategico. Anche per la presenza di molte *barriere non tariffarie* (NTB), cioè a standard tecnici, che vengono poste a difesa dei mercati che più stanno crescendo. Basti come esempio il caso dei GB Standard cinesi. A fronte di una grande domanda dall'estero, quindi, la sua soddisfazione sollecita un sistema produttivo che sia, non solo reattivo e conveniente, ma anche in grado di realizzare prodotti di buona qualità, in modo sostenibile, capaci di superare le predette barriere non tariffarie. Capaci, quindi, di alimentare le politiche di differenziazione dei grandi *brand* italiani.

Prima di passare oltre, rispondo velocemente a chi penserà che ciò che sta avvenendo sia, comunque, la conseguenza di una mera residualità economica. Il segno evidente di un'industria ormai al tramonto. E' questo uno dei preconcetti intellettuali che, purtroppo, da troppi anni ha giocato contro il settore tessile e abbigliamento italiano. Operando come intima giustificazione al disinteresse dei Governi, ma anche agli aggravii di costo provocati da una legislazione indifferente, quasi fossero una sorta d'incitamento all'eutanasia. Una sorta di *pick the winners* al contrario, senza il coraggio di una chiara esplicitazione, per evitare ogni responsabilità in proposito. Oltretutto, mantenendo un sostegno di facciata, inaugurando Fiere, o partecipando alle passerelle di Moda e incitando alle *'sorti magnifiche e progressive'* via maggiori esportazioni. Lo stesso richiamo al termine *made in Italy* ha operato come una sorta di alzabandiera, per poi vedere tante spalle girarsi, non appena si è cercato di affrontare insieme i problemi concreti.

Ripeto, qui, quanto ho già avuto occasione di sottolineare nel recente passato. Quelle che appaiono come debolezze strutturali del nostro settore sono, al contempo, tra le fonti del vantaggio competitivo delle imprese più forti, da vedersi alla stregua della punta di un *iceberg*. La frammentazione lungo la filiera assicura, infatti, una molteplicità di percorsi merceologici, fatti di propositività, di flessibilità operativa e di velocità di risposta ai mercati.

La frammentazione lungo la filiera, più che l'eredità degradata di un passato migliore, va vista come l'esito di un processo adattivo, sia nei confronti dei vincoli imposti dal sistema Paese, che, soprattutto, dall'alta variabilità della domanda legata alla Moda, che si cerca di alimentare. L'incessante rinnovamento dei prodotti ha plasmato la filiera produttiva al limite tecnico e organizzativo delle economie di scopo, trovando soluzione nella molteplicità degli attori specializzati, su cui redistribuire all'indietro parte dell'onere legato ai prodotti proposti, ma non coronati da successo.

La filiera, priva della sua integrità, non solo perde la spinta verso il continuamente nuovo, da proporre ai consumatori di tutto il mondo, ma perde anche un circuito di *messa a terra* con cui dissipare gli insuccessi legati al ciclo della Moda.

Un'interpretazione errata dei mali che ci affliggono conduce inevitabilmente a prognosi sbagliate. Oggi, quello di cui più bisogna preoccuparsi è che non decresca eccessivamente la dimensione complessiva del settore, cui è correlato il processo innovativo che l'è più tipico.

La crisi ci ha imposto una cura dimagrante che, in quattro anni, ci ha portato all'anoressia. Possiamo ancora reagire, rispondendo al resto del Mondo che ci chiama, ma dobbiamo per forza ridurre ciò che ci frena, a casa nostra. Inoltre, deve essere ben chiaro che un corpo debilitato non può certo sopportare ulteriori aggravii. Tanto più che anche il 2013 è già pesantemente ipotecato dal *fiscal drag*.

5) MISURARSI CON LE IMPRESE CHE FANNO PIU' FATICA.

Una volta presentati e interpretati i numeri, dobbiamo essere consequenziali. Non possiamo parlare delle imprese come qualcosa d'idealizzato, oppure pensando che si possa continuare a scaricare su di esse sempre nuovi oneri. Dando per scontato che quelle che poi soccomberanno, sarebbero comunque uscite dal mercato. Questo è un modo di pensare che ho trovato di frequente, sia tra i politici, che tra i vertici sindacali. Come a dire: *"Noi facciamo le regole per chi sopravvive, che beneficerà dello spazio lasciato da chi esce dal mercato. Proprio per questo produrrà più reddito, il quale potrà essere re-distribuito con equità"*. A furia di pensare così, si è

dato alimento alla profezia che si auto realizza, riducendo sempre di più il numero delle imprese e degli occupati. Se vogliamo interrompere il circolo vizioso, dobbiamo cambiare approccio. Dobbiamo svolgere i nostri ragionamenti confrontandoci, innanzitutto, con chi sta peggio, ma vuole ancora andare avanti. Voi penserete immediatamente, com'è giusto, ai lavoratori e alle loro famiglie, che indubbiamente sono tra i grandi sconfitti di questa crisi, ma il loro destino è legato a quello delle imprese in cui lavorano. Se si vuole mantenere l'occupazione bisogna, prima, assicurare che le imprese, lungo tutta la filiera produttiva, possano avere una prospettiva di migliore competitività e di ritorno alla redditività. Altrimenti chiuderanno, come già è avvenuto e come sta succedendo ancora, in un pericoloso effetto domino, che cancella i posti di lavoro. Il settore, fortunatamente, esprime anche imprese che vanno bene e che potrebbero addirittura andare meglio, trainando i loro fornitori nazionali. Anzi, queste imprese, oggi si accorgono dell'importanza della filiera e si preoccupano a che la crisi non continui la sua falce. Essa, però, ha ormai polarizzato lo scenario sugli estremi, come ho illustrato attraverso i dati economici e finanziari del settore. Non esiste più una pancia del sistema, che vada sufficientemente bene. Come ci dicono appunto i dati, sono troppe le imprese che perdono, tante quelle che lavorano a *breakeven* e poche quelle che ottengono *performance* anche molto elevate, soprattutto grazie all'esportazione.

Noi dobbiamo ragionare pensando alla tenuta del sistema nel suo complesso, conoscendone le interdipendenze e ben sapendo come l'innovazione nel Tessile e Abbigliamento, soprattutto nella Moda, sia un frutto composito, corale, a doppio senso di marcia. Prima, spinto dal monte e, poi, tirato dal valle. La logica della filiera e della sua integrità costituisce ancora il fondamento del *made in Italy* e del suo successo nei nuovi grandi mercati del globo. Per questo dobbiamo relazionarci pensando all'impatto che le nostre ipotesi negoziali avranno soprattutto sulle piccole e medie imprese.

Tanto varrebbe, altrimenti, che la contrattazione collettiva divenisse solo aziendale, quindi per le imprese, più o meno grandi e che vanno meglio, lasciando al loro destino tutte le altre. Per alcuni, questo potrebbe comportare l'avvio di un *dumping* sociale dentro al settore, ma il rischio più forte, che vedo, è un'altro. Stiamo parlando delle tante, tantissime, piccole e medie imprese lungo la filiera in cui già normalmente non si fa contrattazione di secondo livello. L'aggiornamento dei modelli organizzativi dipende direttamente dal contratto nazionale; la nostra responsabilità, quindi, è di saper innovare in modo che sia immediatamente fruibile, anzi, esigibile, nell'ambito di queste imprese. Non solo; visto che assieme al Governo si è giunti a defiscalizzare il cosiddetto *salario di produttività*, uno dei nostri obiettivi deve essere quello di estenderlo a tutte le imprese, dove la produttività può essere misurata, indipendentemente dal fatto che si celebri una rituale negoziazione a tale livello. E' il *ccnl* che, anche qui, deve offrire delle soluzioni di *default*, così come deve prevedere dei sistemi di garanzia e di controllo. Tra gli elementi di garanzia, ritengo sia indispensabile, oggi, prevedere delle clausole di salvaguardia, agganciate all'effettiva redditività aziendale, per lo meno a livello di EBITDA, circa l'immediata praticabilità di qualsivoglia tipo d'incremento retributivo.

Se non ci ponessimo l'obiettivo di estendere il più possibile la logica del *salario di produttività*, cadremmo nella contraddizione dell'istanza solidaristica che ci anima. Lasciando che gli sgravi del governo, a carico della fiscalità generale, possano essere goduti, di fatto, solo dalle imprese di più grande dimensione, che vanno meglio e che si possono permettere il rinnovo del contratto di secondo livello.

Non sto stigmatizzando chi va bene, che oltretutto ci da una concreta speranza di traino della filiera, ma voglio ricordare che se vogliamo far arrivare degli aiuti alle piccole e medie imprese dobbiamo essere oltremodo pragmatici. Su ogni proposta contrattuale, di natura economica o

normativa, dovremo insieme chiederci, quindi, se aiuta la vita della nostra filiera e se agevola l'occupazione, oppure se contribuisce al declino del settore..

6) NESSUNO DA' CIO' CHE NON HA.

Già in occasione del precedente rinnovo avevo sostenuto che la crisi ci avesse ormai sottratto l'oggetto principale della negoziazione, cioè la distribuzione del reddito tra capitale e lavoro. Ciò nonostante, convenimmo allora per un aumento dei livelli retributivi che sembrò sufficiente a soddisfare tutte le opposte esigenze. Ne ripartimmo il maggior effetto verso la fine del triennio, perché ci illudemmo che la crisi fosse prossima alla fine; che le cose sarebbero poi migliorate; che le imprese avrebbero potuto pagare di più il lavoro e al contempo beneficiare di un maggior potere di acquisto delle famiglie. Non è quanto successo, purtroppo. Faremmo un grave errore, oggi, se pensassimo che, allora, ci fossimo sbagliati solo sulla data della ripresa, che non risultò imminente, ma che potrebbe esserlo ora. Per cui, tanto varrebbe ripetere la cura. La ripresa non c'è stata, anche perché il tipo di cura era inadeguata. In questi tre anni, da tutti i fronti, a partire dallo Stato, si è continuato a trasferire nuovi costi sulle imprese e sul lavoro, rispetto ai livelli pre-crisi, mentre i ricavi della maggioranza delle imprese non sono mai tornati ai livelli pre-crisi e, per quelle che operano meno coll'estero, i ricavi sono solo calati. L'effetto schiacciamento, tra maggiori costi e minori ricavi, ha ridotto la finanziabilità delle imprese e ne ha impedito gli investimenti. Lo sfogo si è tradotto in un preoccupante invecchiamento del parco macchine, in più cassa integrazione guadagni, di qualsivoglia tipo, e in meno occupazione. Per questo deve essere chiaro che non possiamo, oggi, reiterare una cura sbagliata, anche nel nome di principi sacrosanti, come la salvaguardia del potere di acquisto dei salari. Perché è venuta meno la condizione essenziale per la sua soddisfazione: la crescita reale delle imprese.

L'idea che si possa mettere il carro davanti ai cavalli, che si possa, cioè, aumentare i salari per poi innescare una ripresa della domanda interna, di cui possano beneficiare anche le nostre imprese, è un'illusione pericolosa per tutti, per lo meno nel nostro Paese. Soprattutto per quanto riguarda i settori manifatturieri più aperti alla concorrenza internazionale, come il Tessile e Abbigliamento. Per questo motivo, a qualsiasi livello dimensionale, bisogna prima preoccuparsi di tornare a più adeguati livelli di redditività aziendale, soprattutto attraverso il miglioramento della competitività e della produttività. Solo dopo, diventa possibile distribuire porzioni di nuova ricchezza a chi ha partecipato a costruirla. Secondo una logica *'se - allora'* che si misuri a fatti avvenuti e che, quindi, non giochi d'anticipo. Anche perché, come ci ricordano i dati economici di settore, non esiste più un sistema creditizio disponibile a finanziare lo sfasamento temporale tra maggiori esborsi, oggi, e possibili maggiori entrate, domani. Questa è la realtà con cui dobbiamo misurarci; se si forza la mano, il prezzo da pagare è in termini di più disoccupati e meno reattività della filiera.

7) LAVORARE QUANDO IL LAVORO C'E'.

Da ultimo, non possiamo dimenticare l'esigenza di migliorare proprio la reattività delle imprese e delle loro interconnessioni attraverso la filiera. Soprattutto tenendo sullo sfondo la dimensione globale del mercato, che è quello che più ci offre prospettive di crescita. Un mercato, però, che impone l'esacerbazione delle punte stagionali e, soprattutto, dei suoi vuoti, inserendo frequenti fenomeni di microciclicità. In conseguenza di ciò, la domanda lungo la filiera si ripercuote *a colpi di tosse*, sollecitando risposte tanto tempestive, quanto stressanti, perché si passa dal *tutto al niente* e viceversa.

Questi aspetti, su cui la singola impresa ha scarso controllo, per cui, o si adattata, o si arrende, impongono che il ventaglio di possibili soluzioni vengano individuata *erga omnes*, cioè a livello di ccnl. Perché essendo la filiera il luogo di un'operatività interconnessa, cioè concatenata, lì dove ci fosse un qualche irrigidimento, se ne otterrebbe delle ripercussioni ben più ampie, a scapito anche delle imprese più disponibili.

E' quindi non più procrastinabile la soluzione definitiva di alcuni temi controversi, in materia di orari e di permessi. Ciò al fine di definire un sistema di orari sempre più coerente con le richieste non omogenee nel tempo provenienti dal mercato; da cui il principio per cui *bisogna lavorare quando il lavoro c'è*. A ciò occorre aggiungere una disciplina dello svolgimento del rapporto di lavoro che stimoli e valorizzi la professionalità e la correttezza delle parti, disincentivando i comportamenti sleali e lassisti, che costituiscono una pericolosa zavorra sulle spalle di tutti gli altri.

Se il lavoro c'è, ci deve essere anche lo spazio per le giovani generazioni, attraverso percorsi di apprendistato che sarà un nostro compito di meglio definire, in sede di ccnl, coerentemente alle esigenze e alle possibilità contingenti del settore.

E' del tutto evidente che qui si pone un problema che non potremo risolvere come in passato. Scambiando adeguamenti normativi con porzioni di incremento salariale. Siccome in questo momento sono troppe le imprese in difficoltà non potremo far pagare a tutti, quindi anche ha chi rallenta, ciò che serve ad altri per correre. Per altro, se rinunciassimo ad affrontare tali temi, saremmo noi i primi a depotenziare, sia la validità regolatrice, che la valenza innovatrice del ccnl.

8) CONCLUSIONI.

In conclusione, apriamo il confronto negoziale confermando la volontà di mantenere e sviluppare un sistema di relazioni industriali regolato ma coerente alle mutate condizioni di contesto. Un sistema che trovi il suo punto di coordinamento e di equilibrio nel contratto nazionale.

Come ho detto all'inizio, la sfida da cogliere è quella di trasformare le relazioni industriali e lo stesso ccnl in uno strumento di politica industriale *dal basso*. Per altro, insieme, non dobbiamo dimenticarci di sottolineare le esigenze di minore espropriazione del nostro futuro da parte di una politica volutamente assente, o sorda.

Insieme dovremo bussare alla porta del nuovo Governo che verrà per metterlo di fronte alle sue responsabilità nei confronti dei lavoratori e delle lavoratrici, così come delle imprese, del nostro settore. Perché spetta anche al Governo decidere se il settore della Moda - che è tra i primi per forza occupata nell'ambito dell'industria manifatturiera del Paese, che contribuisce in modo decisivo a riequilibrare la nostra bilancia commerciale e a tenere alta nel mondo la considerazione per l'Italia, per la sua cultura ed i suoi valori - meriti o meno di essere sostenuto in questo momento, cruciale per il suo futuro. Non bastano parole di stima o l'invito all'ottimismo, per quanto necessario, per finanziare gli investimenti, o pagare gli stipendi, quando arretrano i ricavi. Abbiamo bisogno di meno imposte sul lavoro e sul reddito d'impresa.

E' necessario, quindi, che le parole si poggino su fatti concreti. Quelli che finora sono mancati, lasciando soli, sia le imprese, che i lavoratori. In epigrafe ho richiamato l'autorevole opinione di Luigi Einaudi, ai tempi della sua presidenza della Repubblica, proprio perché credo che sia tra i nostri compiti anche quello di ricordare allo Stato che la sua esistenza si giustifichi nell'essere al servizio dei cittadini. Non viceversa.