

Soffia forte il vento del reshoring. Ecco le storie di chi ha già riportato in patria le produzioni | di Antonella Bersani

Italiani di ritorno



Il Covid ha dato l'ultima spallata alla globalizzazione. E dopo un ventennio di delocalizzazioni le imprese tornano a produrre in patria. Si tratta di quello che McKinsey ha definito il «grande riequilibrio» mondiale dei prossimi 4 anni, accelerato dalla pandemia e destinato a coinvolgere un quarto delle esportazioni mondiali per un valore di 4.500 milioni di dollari.

Il reshoring, ovvero il rientro delle produzioni da Asia e India nei Paesi di origine (back reshoring) o in aree più vicine (near reshoring), non è un fatto nuovo. Barack Obama ne parlava già nel 2012 seguito dal «Buy American» di Donald Trump e nell'ultimo decennio molte aziende di spicco tra cui Ferragamo, Prada, Zegna, Tod's, Benetton e Geox, Vibec (elevatori) e Beghelli (illuminazione),

Piquadro e Safilo (occhiali) hanno riportato diverse produzioni in Italia. Il fenomeno, però, è ora al centro della nuova politica industriale europea e internazionale e si sta facendo via via sempre più intenso. «Dobbiamo costruire delle filiere che non siano vulnerabili agli shock», ha detto il presidente del Consiglio Mario Draghi in un recente discorso al Senato. Che significa presidiare i settori strategici e garantire alle industrie l'autonomia produttiva da Asia e India.

Una nuova politica industriale

La prima ondata pandemica ha infatti rivelato tutti i limiti di un sistema sbilanciato su catene di fornitura distribuite in Paesi lontani. Chiuse le

fabbriche e le frontiere, gli approvvigionamenti si sono fermati, le produzioni si sono bloccate e i Paesi industrializzati sono rimasti sguarniti di materie prime, pezzi di ricambio, tessuti, mascherine e medicinali fondamentali.

Il sistema va dunque ripensato. E il reshoring rappresenta un'occasione di innovazione per recuperare competenze, valorizzare il made in Italy e adeguare gli stabilimenti da un punto di vista ambientale e tecnologico aumentando Pil e occupazione. Un esempio viene dal Cluster Scienze della Vita Alisei, che ha riunito una quarantina di aziende attorno a un progetto da 1,9 miliardi per potenziare in Italia alcune filiere del setto-





IL CASO VITEC

«Abbiamo investito sulle persone e sulle tecnologie, concentrando a Feltre produzioni e manodopera ad alto valore aggiunto. Se, grazie all'eredità di Manfrotto, eravamo dei bravi metalmeccanici, adesso diventeremo esperti anche nella gestione dei polimeri e nell'elettronica di precisione».

Così l'amministratore delegato della Vitec Imaging Solutions, Marco Pezzana (nel tondo), nel commentare il rientro dal Far East della produzione di 500mila volumi di accessori per smartphone. L'investimento è di 4 milioni, che arriva al termine di un lungo percorso per innovare digitalmente gli impianti e prepararsi al salto di qualità.

«Abbiamo portato a Feltre la produzione di Joy, un treppiede portatile integrato per smartphone pensato per i viagger, che garantisce buon ingresso audio e qualità di luce». Il suo mercato cresce del 60% annuo e proprio il poter contare su impianti digitalizzati, unito al raggiungimento di una buona scala di volumi, ha reso sostenibile economicamente la produzione industriale in Italia».

Vitec Imaging Solutions è la divisione del gruppo inglese Vitec dedicata agli accessori per la fotografia e il videomaking (fattura 230 milioni, la metà di quello del gruppo). Il rientro produttivo favorirà assunzioni di personale altamente specializzato e la dicitura «made in Italy» migliorerà ulteriormente le performance di vendita.



re farmaceutico: «Nel nostro Paese abbiamo grande tradizione e capacità di produzione in questo campo, eppure ci siamo trovati di punto in bianco a corto di antibiotici e antinfiammatori perché alcune produzioni erano state dismesse da tempo», spiega Paola Testori Coggi (foto a sinistra), anima dell'iniziativa e special advisor del cluster Scienze della Vita Alisei «L'80% delle molecole su cui lavoriamo proviene oggi da Cina e India e questo ci ha esposto a un grosso rischio. All'improvviso è stato chiaro a tutti che il sistema andava rifondato, quindi ci siamo mossi attraverso le associazioni Farmindustria, Eguaglia (farmaci generici) e Aschifarma-Federchimica alla ricerca di un percorso comune per tornare a produrre anche principi attivi e composti intermedi».

Le aziende hanno risposto all'appello con progetti definiti e immediatamente finanziabili, che promettono circa 10mila nuovi posti di lavoro (tra diretti e indiretti) e prevedono l'ammodernamento e l'adeguamento ambientale degli impianti (vedi box).

Una leva per Pil e occupazione

Secondo il centro studi Machiavelli di Firenze, il rientro produttivo potrebbe portare un contributo annuo al nostro Pil di almeno 20 miliardi nel 2021 e di 100 miliardi nei prossimi cinque anni se saranno pianificati i giusti interventi di incentivazione. E lo strumento per farlo sono naturalmente i 209 miliardi del Recovery Fund, che è il principale strumento di azione per raggiungere gli obiettivi fissati dall'Europa nel Next Ge-

neration Ue.

Ma cosa serve davvero alle imprese? «Pianificare un rientro è costoso e complesso», interviene Luciano Frattocchi, docente presso l'Università di L'Aquila e coordinatore dell'osservatorio italiano sul reshoring che coinvolge gli atenei di Bologna, Bergamo e Polimi di Milano. «Occorre semplificare il percorso burocratico delle autorizzazioni e pianificare incentivi e sgravi fiscali che siano di lungo termine, insomma sicuri. A questo aggiungerei gli investimenti nel digitale e nell'automazione, ma anche la messa a disposizione di aree attrezzate, organizzate in filiera e dotate di supporto logistico».

Bisogna però muoversi in fretta. Il Giappone ha già investito 2,2 miliardi di dollari, la Gran Bretagna ha attivato uno sportello dedicato e per ►►

► ricollocare le sue industrie strategiche la Francia ha messo a disposizione un miliardo, scippando in pochi mesi all'Italia il primato dei rientri in Europa (178 la Francia e 171 l'Italia dal 2000 a marzo 2021).

La Cina conviene meno

«Dopo anni di delocalizzazioni in Cina o in India alla ricerca di bassi costi di produzione, profitti e nuovi mercati, le imprese si sono accorte che non conviene più», spiega Ivo Allegro, titolare della società di consulenza Iniziativa e vicepresidente della Piccola



Industria Napoli. «Le condizioni di lavoro stanno cambiando anche nei Paesi emergenti, aumentano i dazi e i costi di logistica e la pandemia ha messo in evidenza le difficoltà di

fornitura. In più, le aziende si sono accorte di aver allevato e istruito la concorrenza, disperdendo quel know how manifatturiero e artigianale che faceva la differenza».

Il gioco, insomma, non vale più la candela. Se ne sono accorte in primis le aziende tessili e della moda per le quali il made in Italy è un plus di mercato (prime in Italia con 39 casi di rientro). Le aziende meccaniche, che hanno bisogno di forniture continue e di alta qualità (26 casi). Le imprese dell'elettronica (terze per 21 casi) la cui componentistica è considerata strategica (ad esempio per i pc o gli smartphone). E anche tutti quei settori interessati dalla rivoluzione green tra cui l'auto elettrica, i pannelli solari o la bicicletta che hanno bisogno di uno stretto controllo sulla filiera per garantire alti standard e sostenibilità.

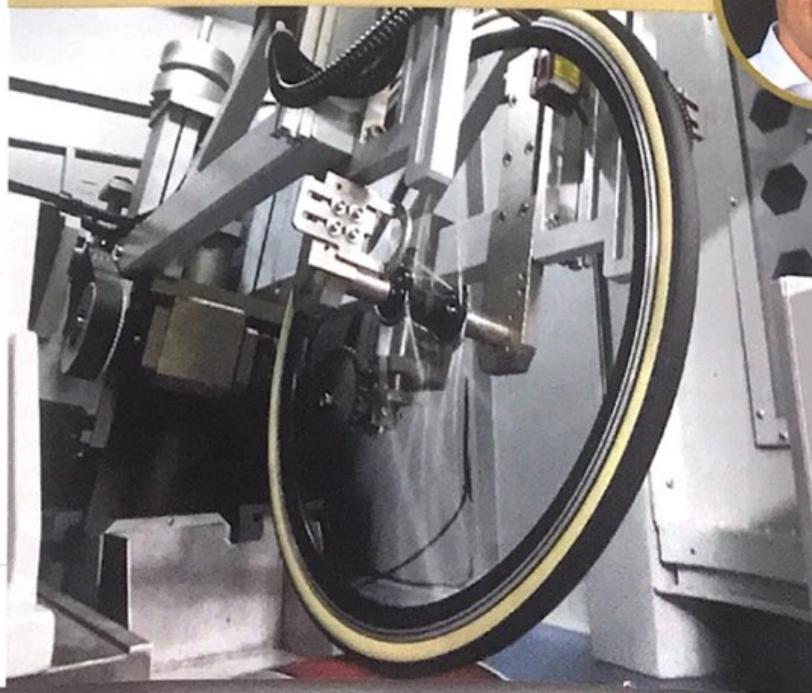
In questo senso si sono già mosse in passato Fiamm, il maggior produttore italiano di batterie per automobili rientrato da India e Repubblica Ceca, Faac e soprattutto la Five di Bologna (Fabbrica italiana veicoli elettrici) che ha riportato in Italia la produzione di biciclette elettriche per riuscire a soddisfare gli alti standard che chiede un mercato in espansione.

Alla ricerca di prodotti di alta gamma

Il settore delle bici e delle e-bike cresce infatti di un buon 20% annuo (1,25 miliardi il fatturato pre-Covid) e l'Italia, tra i primi esportatori in Europa con eccellenze riconosciute a livello internazionale, è pronta a rilanciare.

VITTORIA GROUP

Vittoria Group ha una tradizione che inizia nel 1953 e ha scritto l'eccellenza italiana nel mondo della bici. Poi nel 1990 diviene proprietà olandese e nei successivi 30 anni si afferma come il produttore più avanzato al mondo di pneumatici per biciclette con un fatturato di circa 60 milioni, 1.300 dipendenti nel mondo e oltre 7 milioni di pneumatici prodotti all'anno. Dallo scorso anno, infine, la proprietà è del fondo Wyse Equity e del ceo Stijn Vriens (nel tondo), che si è riservato una piccola quota. «Ritornare in Italia significa tornare nella patria del ciclismo, valorizzando al massimo i nostri prodotti», spiega Vriens. «Abbiamo deciso di investire qui per la competenza, la qualità e la capacità di innovazione e spostare il quartier generale a Bergamo apre una nuova fase del nostro sviluppo in un mercato fortemente in espansione». L'investimento pianificato è di circa 10 milioni per realizzare uffici e il Cycling Innovation center per la ricerca e la realizzazione dei prototipi. «Sarà un unicum mondiale», continua Vriens, «che prevede anche la realizzazione di un circuito per testare i prodotti che nel fine settimana si trasformerà in un Bike Park aperto al pubblico». A Bergamo sono già state assunte 40 persone (soprattutto ingegneri e personale altamente specializzato), ma una volta a regime saranno molte di più. L'obiettivo è il mercato della mobilità urbana e delle e-bike, alla quale si adattano molto bene le gomme in grafene di cui Vittoria è stata la prima sviluppatrice e produttrice al mondo.



È il caso del gruppo bergamasco Vittoria, leader mondiale nella produzione di pneumatici per biciclette da corsa. «Non è possibile per noi abbandonare la produzione in Thailandia, dove troviamo la materia prima: la gomma», spiega l'amministratore delegato Stijn Vriends. «Ma qui in Italia abbiamo riportato il quartier generale e l'innovazione, investendo circa 10 milioni per realizzare un test center d'avanguardia» (si veda il box dedicato).

Non solo. Il boom delle due ruote ha smosso anche il Veneto, dove Luca Businaro, ceo di Novation Tech, azienda che lavora su materiali innovativi per lo sport e l'automotive, si è fatto portavoce di un'iniziativa per riportare nel distretto dello Sportsystem di Treviso e Montebelluna l'intera filiera della bicicletta da corsa Gravel (con ruote più grandi per lo sterrato). «Siamo in fase preliminare, ma il nostro obiettivo è di arrivare non soltanto a una produzione di almeno un migliaio di bici al mese, ma anche di creare un marchio veneto». Sono davvero tanti gli attori coinvolti nel «grande riequilibrio». Nemmeno un mese fa, anche le aziende della moda campana (Original Marines, Alcott, Camomilla, Kocca, Fracomina, Antony Morato, Harmont & Blaine e tanti altri per circa 20 miliardi di ricavi e 110mila addetti) hanno presentato un progetto in Regione affinché parte dei fondi del Recovery Fund e del programma europeo 2021/2027 vengano destinati anche per iniziative di incentivo per il rientro industriale. La Regione Toscana ha invece inserito il reshoring nel programma di sviluppo, mentre l'Emilia Romagna ha da tempo avviato una mappatura delle filiere e delle competenze «perché il rientro ha senso soltanto se le aziende possono inserirsi in un contesto collaborativo», insiste Fratocchi.

«Ne stiamo discutendo dal 2019, con l'obiettivo di alzare il livello di gamma dei nostri prodotti», racconta Carlo



IL CASO ALISEI

A due anni dalla partenza dei lavori, l'Italia potrà di nuovo autoprodursi farmaci indispensabili rendendosi indipendente da Asia e Cina.

Le linee guida sono già state messe nero su bianco dalle 40 imprese che hanno aderito al progetto di filiera del Cluster Scienze della Vita Alisei presieduto da Diana Bracco (foto in basso), per un totale di 80 progetti immediatamente finanziabili (33% al Nord, 49% al Centro, 18% al Sud) per un valore totale di 1,9 miliardi. Adesso, tocca alle istituzioni. «Al Governo chiediamo tra il 10-20% di finanziamento pubblico e un percorso burocratico accelerato», spiega Paola Testori Coggi, già responsabile della politica farmaceutica a Bruxelles e oggi special advisor di Alisei. «La filiera farmaceutica è pronta a investire massicciamente su tutto il territorio italiano e vorrebbe disporre di incentivi dedicati alla filiera. Quanto al fast track autorizzativo, ci è indispensabile: la concorrenza straniera può già contare su massicci incentivi statali e in questo settore, se vogliamo tenere il passo, occorre muoversi in fretta».

Il progetto è stato presentato nell'ambito del Recovery Fund e insieme ad Alisei si è schierata tutta la filiera farmaceutica, dalle big pharma alle piccole e medie imprese rappresentate da Farindustria (34 miliardi di fatturato per 200 aziende), Federchimica Aschifarma (una cinquantina di imprese che producono principi attivi per 3,5 miliardi di ricavi) e Egualea (farmaci generici per oltre 3 miliardi di fatturato). Per trovare un accordo, il progetto si è concentrato sulle molecole non coperte da brevetto, ma fondamentali per produrre quei farmaci di cui la pandemia ha provocato una forte carenza. Ci sono antitumorali, antidiabetici, antibiotici o antinfiammatori, e ancora broncodilatatori e farmaci cardiovascolari.

«Le difficoltà di approvvigionamento hanno fatto scattare un campanello d'allarme», commenta Enrique Hausermann, presidente di Egualea: «Abbiamo quindi identificato le tipologie di investimento più utili».



Palmieri, vice presidente di Pianoforte Holding (marchi Carpisa e Yamamay) e di Sistema Moda Italia:

«Ne abbiamo bisogno, perché i consumatori sono diventati più attenti ed esigenti anche in termini di sostenibilità ed etica d'impresa, mentre la lontananza dei fornitori non ci consente né un controllo, né la certezza che gli standard vengano rispettati».

Una considerazione condivisa anche da aziende dell'arredamento come la friulana Compotek, appena rientrata in Italia, e dalla Carillo, azienda dell'Interporto di Nola specializzata nel tessile per la casa e impegnata

in un progetto di reshoring parziale: «Abbiamo riportato in Italia dalla Turchia i prodotti di alta gamma a marchio Reevèr, che ne giustifica i costi», spiegano i fratelli titolari Alessandro e Giuseppe Carillo. «Non è stato facile: abbiamo dovuto ricreare l'organizzazione, trovare competenze artigianali quasi dimenticate ed effettuare investimenti in logistica, digitale, stile e forza vendita. Per questi motivi, il reshoring difficilmente oggi è attuabile su tutta la filiera, ma il made in Italy è ancora una leva importante e deve essere sfruttato anche per la riorganizzazione nazionale delle catene del valore».

(©riproduzione riservata)