

GLI OSPITI DEL DESK VOCE AGLI ESPERTI



20
21

GIUGNO

ITCA 
ITALIAN TRADE AGENCY

Il presente documento è stato elaborato dall'Agenzia ICE - Help Desk Brexit Londra

**Contenuti a cura della Dott.ssa Patrizia Casadei e della Dott.ssa Simona Iammarino
coordinamento Help Desk Brexit**

Layout grafico e impaginazione

Ufficio Coordinamento Promozione del Made in Italy | Vincenzo Lioi & Irene Caterina Luca

© Nucleo Grafica

PRESENTAZIONE

La rubrica “Gli ospiti del Desk” vuole offrire ai lettori e agli utenti di Agenzia ICE delle ulteriori letture inerenti ai temi della Brexit.

L'appuntamento di questa settimana è a cura delle Dottoresse Patrizia Casadei e Simona Iammarino.

Patrizia Casadei è ricercatrice post-dottorato presso la Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex. È stata prima ricercatrice post-dottorato ed attualmente Visiting Fellow presso il Dipartimento di Geography and Environment della London School of Economics and Political Science. Ha conseguito un dottorato in Development Economics and Local Systems presso l'Università degli Studi di Trento. I suoi interessi di ricerca riguardano lo sviluppo economico locale, la geografia economica ed il business internazionale.

Simona Iammarino è Professoressa di Geografia Economica presso il Dipartimento di Geography and Environment della London School of Economics and Political Science. È stata Direttore del Dipartimento (2014-2017) e membro del Consiglio della LSE (2016-2020). È affiliata al Gran Sasso Science Institute (Italia), e co-editrice del Journal of Economic Geography. I suoi interessi di ricerca riguardano globalizzazione, multinazionali e sviluppo economico locale, geografia dell'innovazione e cambiamento tecnologico, politiche per lo sviluppo socio-economico regionale e locale.

Buona lettura

LA REAZIONE DELLE IMPRESE BRITANNICHE DELLA MODA ALLA BREXIT

INTRODUZIONE

Il nuovo accordo commerciale tra il Regno Unito e l'Unione Europea (UE) sta creando non poche difficoltà alle imprese a causa di costi commerciali derivanti da nuove barriere non tariffarie come procedure doganali, requisiti di documentazione e conformità normativa.

Negli ultimi mesi sono aumentate in particolare le preoccupazioni per una crisi che sta attualmente colpendo l'industria del tessile e abbigliamento britannica. Prima dell'avvento della Brexit, l'UE è stato infatti il più grande partner commerciale del Regno Unito, rappresentando oltre il 70% delle esportazioni di questo settore.

L'aumento dei costi e degli oneri amministrativi, così come i ritardi nelle consegne legati al nuovo accordo commerciale stanno influenzando negativamente le imprese di questo settore che hanno già subito la perdita di molti clienti dell'UE, tra i quali l'Italia. Inoltre, alcune aziende stanno pianificando di spostare i loro centri di produzione, distribuzione e filiali in paesi dell'UE come strategia per arginare gli effetti negativi dell'attuale scenario post-Brexit.

LO STUDIO

In una recente ricerca abbiamo dimostrato come l'incertezza legata alla Brexit, iniziata con il referendum del 2016 e terminata con la definizione dell'accordo il 24 Dicembre 2020, avesse in realtà già colpito un numero significativo di aziende tra produttori del comparto del tessile e dell'abbigliamento, stilisti e rivenditori britannici, nonché, indirettamente, anche clienti e fornitori di tali aziende stabiliti in altri paesi.

Utilizzando i dati originali di un questionario distribuito a circa 700 imprese nel settore nel periodo tra Giugno 2019 e Gennaio 2020, abbiamo mostrato che il 60% delle imprese che operano sia a monte (imprese manifatturiere) che a valle (stilisti/rivenditori) di questa catena del valore sono state in qualche modo colpite dalla scelta del Regno Unito di uscire dall'UE.

In generale, l'incertezza del mercato, il deprezzamento della sterlina e un tasso di cambio fluttuante, sono stati i principali fattori che hanno dato vita ad una serie di altre problematiche. Gli intervistati si sono lamentati dell'aumento dei costi, in particolare delle importazioni, che hanno comportato prezzi più elevati, una domanda inferiore e una redditività ridotta dei prodotti realizzati nel Regno Unito.

Le imprese hanno segnalato una flessione delle vendite al dettaglio a seguito di una sostanziale riduzione del potere d'acquisto dei clienti britannici e di un aumento del prezzo dei prodotti, con la conseguente chiusura di diversi marchi e negozi. Un numero consistente di intervistati ha affermato di aver subito un rallentamento delle proprie attività, con una diminuzione della redditività, dei piani di investimento e della forza lavoro (con dipendenti stranieri spesso rientrati nei loro paesi d'origine). Di seguito, riportiamo alcune delle risposte più significative:

"Siamo una piccola impresa che esternalizza la produzione in Europa e il calo della sterlina dal referendum in poi ha avuto un effetto marcato sulla redditività delle merci che importiamo";

"Stiamo incontrando serie difficoltà nel far andare avanti l'azienda. Abbiamo dovuto licenziare personale";

“Non ho ricevuto candidature da lavoratori europei che invece ho avuto negli ultimi 20 anni di attività”.

Oltre a queste implicazioni condivise tra i due gruppi di aziende, abbiamo poi identificato una diversa serie di conseguenze per le imprese manifatturiere e stilisti e rivenditori in qualità di aziende coinvolte in attività a più alto valore aggiunto.

LE CONSEGUENZE DELLA BREXIT PER LE IMPRESE MANIFATTURIERE

Tra i produttori colpiti dalla Brexit (Figura 1), gli intervistati hanno menzionato una significativa diminuzione del numero di ordini da rivenditori nazionali ed esteri, in particolare a causa dei costi in continuo aumento, nonché di tariffe e tempi di consegna imprevedibili:

“Stiamo ricevendo meno ordini poiché i rivenditori sono estremamente cauti”;

“L’incertezza ha causato un periodo di stallo per gli acquisti dai nostri mercati europei”.

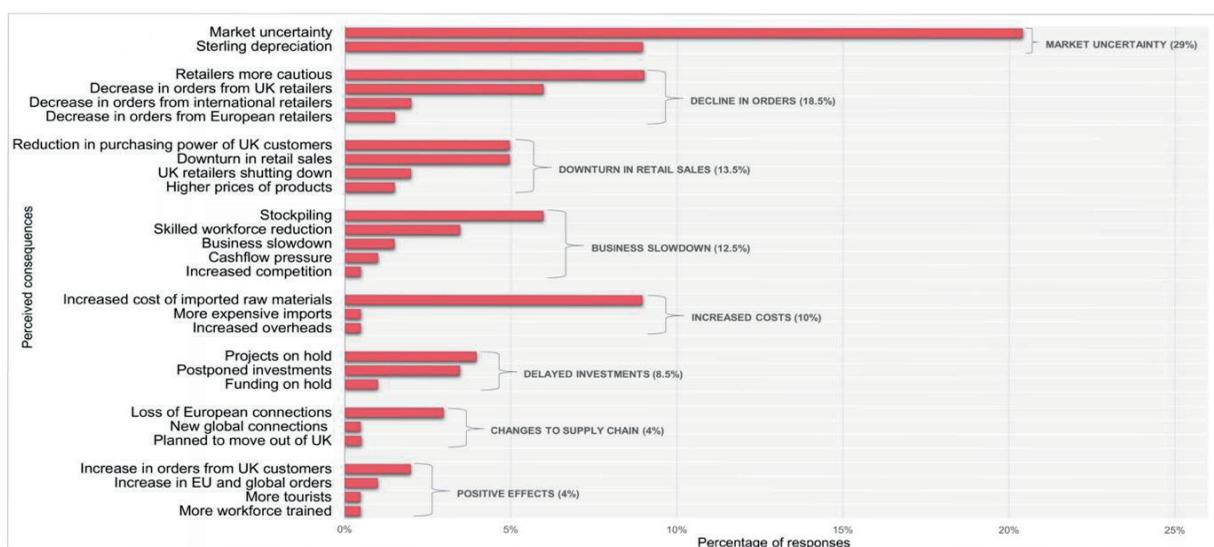
Diverse aziende hanno affermato di aver perso i contatti con grandi rivenditori che hanno delocalizzato la produzione o di aver creato nuovi collegamenti con fornitori europei o internazionali. Altre hanno dichiarato di aver pianificato di trasferire stabilimenti o magazzini in paesi dell’UE:

“Abbiamo un magazzino nel Regno Unito per la distribuzione in Europa. Questo ora è in dubbio e stiamo pensando di spostarlo in Italia”.

Alcune imprese hanno evidenziato di aver fatto scorta di materie prime, di aver sperimentato una maggiore concorrenza estera e di aver rimandato i piani di investimento come progetti di espansione e spese legate all’innovazione.

Solo il 4% dei produttori ha sottolineato effetti positivi, registrando ad esempio un aumento degli ordini da parte dei rivenditori britannici che hanno deciso di acquistare più prodotti sul mercato nazionale per evitare potenziali future difficoltà con i fornitori esteri. Queste aziende hanno anche notato un aumento della forza lavoro formata a livello nazionale per sviluppare competenze manifatturiere, nonché un maggior numero di visitatori esteri a causa del valore più debole della sterlina.

Figura 1. Le conseguenze della Brexit per le imprese manifatturiere



LE CONSEGUENZE DELLA BREXIT PER STILISTI E RIVENDITORI

Per quanto riguarda stilisti e rivenditori, alcune aziende hanno evidenziato una diminuzione degli ordini da parte degli acquirenti britannici, europei e internazionali, modifiche ai piani di consegna, ritardi nelle decisioni di acquisto e una ridotta capacità di pianificare in anticipo e soddisfare la domanda di nuovi potenziali clienti stranieri. Diversi intervistati hanno affermato di aver già applicato (o pianificato di applicare) modifiche alle loro reti di fornitura e distribuzione.

Ad esempio, alcune delle risposte sono state:

“L’incertezza sul nuovo accordo commerciale ha aggiunto complessità e ridotto la nostra capacità di vendere in Europa”;

“Abbiamo spostato tutta la produzione nel Regno Unito in vista della Brexit per diventare un marchio britannico al 100%”;

“Per mantenere bassi i miei prezzi per il cliente, ho intrapreso una strategia di prezzo dinamica e sposterò la futura produzione in Portogallo o in Italia piuttosto che rimanere nel Regno Unito”;

“Avevamo una piccola produzione nel Regno Unito. La Brexit ha sancito la fine di questa collaborazione poiché tutti i tessuti dovevano essere spediti dall’Italia e il prodotto finito rispedito al nostro magazzino in Italia”.

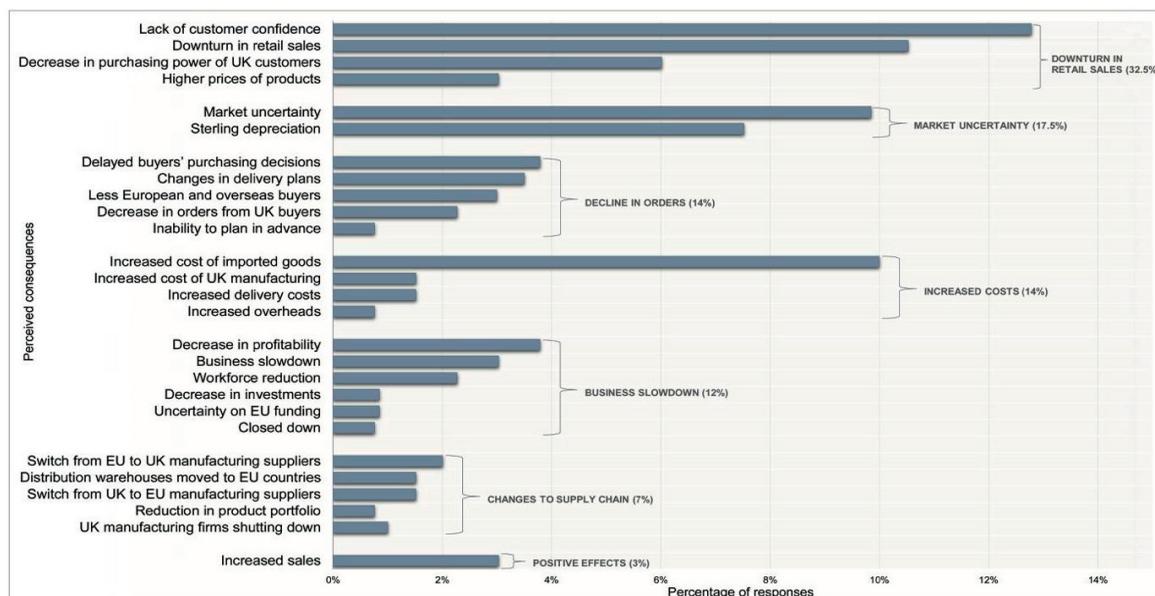
Solo il 3% delle imprese ha dichiarato di essere stato positivamente colpito dalla Brexit con un aumento delle vendite in particolare verso l’UE e Stati Uniti.

Nel complesso, stilisti e rivenditori sono apparsi seriamente preoccupati per la possibilità di vedere compromessi i loro rapporti commerciali con partner europei e internazionali. Prima della firma del nuovo accordo, soprattutto le microimprese hanno espresso timori sulla loro futura incapacità di commerciare con l’UE senza far parte del mercato unico e unione doganale per mancanza di risorse finanziarie adeguate.

Queste preoccupazioni sono state poi rafforzate dalla consapevolezza della mancanza di un ampio bacino di produttori nazionali con adeguate competenze tecniche, specialistiche e macchinari, nonché di aziende che consentono di produrre in piccoli lotti. Alcune imprese hanno espresso preoccupazione per la ridotta o quantomeno più complessa futura possibilità di spostarsi in paesi europei per partecipare a fiere nel settore e di collaborare con clienti stranieri:

“La Brexit limiterà la mia libertà di movimento alle fiere in Francia e in Italia e ridurrà le già scarse visite di acquirenti esteri nel Regno Unito”.

Figura 2. Le conseguenze della Brexit per stilisti e rivenditori



CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE: QUALI AZIONI PER SOSTENERE IL SETTORE?

Il referendum sulla Brexit del 2016 ha dato vita ad un periodo di forte incertezza sulla futura politica commerciale tra il Regno Unito e l'UE, caratterizzato da persistenti minacce di maggiori restrizioni al commercio. Il nostro studio ha mostrato come le aziende appartenenti a un'industria - quella del tessile e dell'abbigliamento - tradizionalmente altamente globalizzata siano state colpite negativamente dalla decisione del Regno Unito di lasciare l'UE.

A seguito del ritiro definitivo del Regno Unito dal mercato unico e unione doganale europea e dell'entrata in vigore del nuovo accordo commerciale nel Gennaio 2021, molte imprese stanno adesso lottando per continuare a commerciare con i paesi dell'UE a causa della nuova burocrazia. È chiaro che, nei mesi e negli anni a venire, le imprese operanti a monte e a valle della catena del valore dovranno fare i conti con piccoli e grandi cambiamenti nei propri scambi commerciali e nelle proprie reti produttive. Molti intervistati hanno lamentato la mancanza di azioni concrete da parte del governo a sostegno di questa industria. Ora più che mai è fondamentale aiutare il settore a crescere e incentivare gli scambi commerciali con i paesi dell'UE.

Oltre ad una semplificazione della regolamentazione post-Brexit e ad un maggiore sostegno finanziario per la pletera di microimprese che hanno visto le loro catene di fornitura interrotte, il supporto è particolarmente cruciale per una ristrutturazione del comparto manifatturiero che nel lungo periodo potrebbe trovarsi ad affrontare sia un aumento della domanda interna che una drastica riduzione dei rapporti con le imprese estere.

Lo sviluppo di nuove competenze, l'adozione di macchinari e attrezzature più innovative, il miglioramento della qualità dei prodotti e degli standard produttivi oltre ad una più profonda integrazione in alcune fasi produttive della catena del valore contribuirebbero ad aumentare la fiducia degli stilisti e dei rivenditori sia nazionali che esteri.

La definizione di una strategia commerciale settoriale a lungo termine, che includa ad esempio il supporto per la partecipazione a fiere o eventi nei principali mercati esteri o il miglioramento di questi nel territorio nazionale sarà poi fondamentale per promuovere sia le esportazioni che gli investimenti interni e rafforzare così la posizione del Regno Unito come polo della moda e del tessile.

Maggiori approfondimenti nel seguente articolo accademico: Casadei P and Iammarino S (2021) Trade policy shocks in the UK textile and apparel value chain. Firm perceptions of Brexit uncertainty. *Journal of International Business Policy*, 4(2): 262-285.



LONDON

Italian Trade Commission
Trade Promotion Section of the Italian Embassy
Sackville House, 40 Piccadilly
W1J 0DR, LONDRA
☎ +44 20 7292 3910
☎ +44 20 7292 3911
✉ londra@ice.it

HELP DESK BREXIT

✉ brexit@ice.it
✉ g.migliore@ice.it | Gabriella Migliore
✉ f.mondani.contr@ice.it | Francesca Mondani
✉ e.oetiker.contr@ice.it | Elena Oetiker
✉ e.vassanelli.contr@ice.it | Eleonora Vassanelli

www.ice.it
www.export.gov.it
www.ice.it/it/mercati/regno-unito

[ita-london-italian-trade-agency](https://www.linkedin.com/company/ita-london-italian-trade-agency) 
[@ITALondon_](https://twitter.com/ITALondon_) 
[@italondon_](https://www.instagram.com/italondon_) 
Italian Trade Agency 