

INDUMENTI USATI: UNA PANORAMICA GLOBALE PER AGIRE ETICAMENTE

Centro di Ricerca Economica e Sociale

Occhio del Riciclone

2013

Tel: 0697840466

www.occhiodelriciclone.com

riusare@yahoo.it



PREFAZIONE	6
INTRODUZIONE	8
GLI OBIETTIVI DELLO STUDIO	8
METODOLOGIA	8
PREMESSA: L'INTERAZIONE CON UNA FILIERA AMPIA	10
1 Il settore dell'abbigliamento nel mondo	11
1.1 Come funziona il settore	11
1.2 Il Cotone	13
1.2.1 Aspetti produttivi	13
1.2.2 Il mercato.....	17
1.2.3 Implicazioni etiche.....	19
1.2.4 Gli impatti sul mercato dell'usato	20
1.3 Il Prodotto Finito	20
1.3.1 Aspetti produttivi	20
1.3.2 Delocalizzazione e competitività su un piano globale	21
1.3.3 L'intervento dello Stato come vantaggio competitivo.....	26
1.3.4 Il protezionismo e le politiche di integrazione regionale	27
2 Il rifiuto tessile nel mondo	35
2.1 I Volumi del rifiuto tessile.....	35
2.2 Composizione del rifiuto tessile.....	36
2.3 Gli impatti ambientali.....	38
3 Second hand e Recupero nel mondo	39
3.1 La filiera globale	40
3.1.1 Le ragioni della leadership dei paesi più sviluppati	41
3.2 Il consumo di abiti usati nei paesi più sviluppati	43
3.4 La domanda finale nei paesi terzi	59
3.4.1 Il contributo dell'usato nell'artigianato locale	61
3.5 Il dilemma della qualità	62
3.6 Quanto pesa il contrabbando	63
4 RICICLATORI E RECUPERATORI	66
4.1 La produzione di pezzame	66
4.2 Il riciclaggio degli scarti tessili.....	67
4.3 Il processo di rigenerazione degli scarti	68
4.4 Il mercato delle fibre	70
5 La Tendenza globale del mercato di abiti usati e le barriere all'importazione	73
6 IL TRASPORTO	81



7 Il rompicapo etico dell'export di indumenti usati: una visione neutrale	83
7.1 La panoramica etica generale	83
7.2 Esportazione di abiti usati nei paesi "in via di sviluppo": gli effetti economici ed occupazionali	86
7.2.1 La letteratura	86
7.2.2 Gestire la contraddizione.....	91
7.3 Gli impatti ambientali del Trasporto.....	93
8 Analisi del contesto globale: conclusioni e scenari.....	95
9 Creare una filiera piú giusta	97
9.1 Approccio Territoriale.....	98
9.2 Approccio Alternativo.....	98
9.3 Approccio Protagonista	98
9.4 Una proposta di protagonismo etico	99
9.4.1 Le premesse dell'etica verso i paesi terzi.....	99
9.4.2 Il Circuito Modulare di Sviluppo Etico.....	100
9.4.3 Le fasi della riconversione.....	103
9.4.4 Simulazioni di rotte di sviluppo etico.....	104
9.4.4.1 I Modello di Rotta Etica: Bulgaria e Turchia	104
9.4.4.2 Il Modello di Rotta Etica: Senegal o Benin	108
10 IL CASO STUDIO ITALIANO.....	110
10.1 Il settore abbigliamento in Italia.....	110
10.1.1 Descrizione e tendenze del settore	110
10.1.2 I distretti del low cost italiano.....	113
10.1.2.1 Le indagini sul campo di ODR nei distretti del cinese "made in italy"	114
10.1.2.2 Il boom del Pronto-Moda	117
10.1.3 La distribuzione	117
10.2 Il rifiuto tessile in Italia	119
10.3 Second Hand e Recupero in Italia	123
10.3.1 La filiera italiana	124
10.3.2 I mercati esteri e il mercato interno.....	125
10.3.2.1 Import ed Export	125
10.3.2.2 Italia-Tunisia: un asse consolidato.....	128
10.3.2.3 Le importazioni	131
10.3.2.4 La distribuzione per il mercato interno	133
10.3.3 I raccoglitori	134
10.3.3.1 Le reti di raccolta private	134
10.3.3.2 I tentativi di avanzamento nella catena del valore: Ideambiente	135
10.3.3.4 Il costo della raccolta differenziata della frazione tessile	136
10.3.4 Gli intermediari e le altre attività	139
10.3.5 Funzionamento e tendenze del settore.....	140
10.3.5.1 Grossisti: una percezione di inaffidabilità.....	143
10.3.5.2 Il nodo dell'igienizzazione.....	145
10.3.5.3 Gli illeciti e i segnali di presenza mafiosa.....	146
10.3.5.6 Il colosso Tesmapri	148



10.3.5.7 Il caso Humana	151
10.4 Novità istituzionali e legislative	151
10.5 La vendita al dettaglio e la domanda finale	153
10.6 I Riciclatori e i recuperatori.....	160
10.6.1 Il settore del pezzame.....	161
10.6.2 Il settore dello sfilacciato.....	162
10.6.3 Il caso Aquafil	165
11 Bibliografia	167
AUTORI	170
APPENDICE: Le Categorie di classificazione dell'usato	171
La raccolta "ORIGINALE"	171
SOTTOCATEGORIE INVERNALE	172
SOTTOCATEGORIE ESTIVO	173
LE FRAZIONI DEL RICICLO E DEL RECUPERO	174





PREFAZIONE

“Dalla culla alla tomba”: questo slogan, ripreso dalla definizione di un welfare integrale, concepito per garantire condizioni di sicurezza a tutti i cittadini e per tutte le età della loro vita, è stato anche, per anni, il paradigma della forma più avanzata di *product stewardship*; vale a dire di attenzione per tutta le fasi della vita utile di un prodotto. Questa attenzione ha dato vita a una metodologia, la LCA (*Life Cycle Assessment*) tesa a misurare l’impatto ambientale di un prodotto incrociando consumi di materia e di energia ed emissioni di inquinanti imputabili a ciascun prodotto, all’interno di tipologie ben definite, con le diverse fasi del suo ciclo di vita; fasi raggruppate in quattro categorie fondamentali: produzione, distribuzione, consumo e smaltimento. Senonché, in un approccio che è proprio della civiltà industriale e probabilmente inscindibile dai suoi presupposti, quel “ciclo di vita” terminava con la fine della permanenza del prodotto nelle mani del “consumatore”: cioè di chi lo aveva comprato. Tutt’al più prendeva in considerazione anche gli impatti ambientali connessi al suo funerale, cioè allo smaltimento delle sue spoglie ormai inutilizzabili (per chi se ne era sbarazzato, trasformandolo con ciò in un rifiuto), sia che queste fossero destinate a venir sotterrate in una discarica, sia che venissero “nobilitate” attraverso il passaggio nel forno di un inceneritore, sia che venissero in tutto o in parte valorizzate con il riciclo e la loro trasformazione in cosiddette “materie prime seconde”. Con quest’ultimo passaggio cominciava comunque un nuovo ciclo di vita di un nuovo prodotto, destinato a ripercorrere di nuovo le stesse fasi.

Questo approccio, d’altronde, rispecchiava fedelmente i limiti dell’economia politica, cioè della disciplina che ha guidato – o rispecchiato ex-post - tutta l’evoluzione della società industriale sotto il dominio dell’economia di mercato, del sistema capitalistico e del regime d’impresa. Le cui branche canoniche – produzione, distribuzione, circolazione e consumo – si sono sì frantumate, nel corso degli anni, nella miriade di materie e indirizzi che oggi affollano le facoltà e i dipartimenti di economia; ma che continuano a spegnere i loro riflettori una volta che il prodotto – la merce - ha concluso il proprio ciclo di vita con la dismissione da parte del consumatore. Senonché spesso, e sempre più spesso, i prodotti della produzione industriale, e soprattutto quelli della civiltà dei consumi, non concludono affatto la loro esistenza quando vengono dismessi dai loro possessori, e nemmeno si limitano a passare a “miglior vita” sotto forma di materie prime seconde; ma rivivono una seconda, e a volte anche una terza autentica vita sotto forma di “beni di seconda mano”, di “usato”, nelle mani di un secondo o di un terzo possessore. Certo una qualche attenzione per il mondo dell’usato, più da parte degli statistici e dei commercianti che da parte degli economisti, c’è stata anche in passato: soprattutto per beni di elevato valore come le abitazioni e le automobili; ma in gran parte con un approccio che li considera “mercati a se stanti”, senza vedere come il mercato dell’usato influenzi quello del nuovo, e viceversa.

La novità importante di questo studio sviluppato dal centro *L’Occhio del Riciclone*, che parte da un’attenzione specifica per il mercato dell’usato nel settore dell’abbigliamento, sta proprio, invece, nell’aver raggiunto la piena consapevolezza di quanto e come il mercato del “nuovo” e quello dell’usato si influenzino reciprocamente; e nell’aver dimostrato con un approccio di respiro internazionale - l’unico in grado di affrontare i problemi di un’economia globalizzata - quanto “la seconda vita delle cose” (è il titolo di un altro pregevole studio sul mercato dell’usato prodotto dallo stesso centro) sia determinante per l’evoluzione non solo delle caratteristiche e dei prezzi dei prodotti, ma anche, e in misura ben più sostanziosa, per la localizzazione planetaria dei centri della loro produzione.

I due fenomeni più vistosi evidenziati da questo approccio sono, da un lato, il declino registrato nel corso degli ultimi due decenni della compravendita di abbigliamento usato nei paesi dell’Occidente sviluppato; un mercato “spiazzato”, per una concorrenza sul fattore prezzo, abbinato a una qualità sempre più scadente, da parte dell’abbigliamento nuovo, “alla moda”, e in gran parte “usa e getta”, prodotto nel sudest asiatico e soprattutto in Cina. Dall’altro, e contestualmente, l’invasione dei mercati dei paesi che una volta chiamavamo del “Terzo mondo” da parte di un flusso di abbigliamento usato, raccolto spesso con intenti benefici nei paesi sviluppati, che ha però soffocato per anni la possibilità di sviluppare un’industria dell’abbigliamento locale, che non sarebbe stata in grado di competere con la qualità e i prezzi degli abiti usati dismessi dall’Occidente”.



Oggi entrambi questi fenomeni sembrano arrivati a una svolta. La crisi economica e la riduzione dei redditi delle fasce sociali più deboli dei paesi occidentali ha rivitalizzato tra questi la ricerca di prodotti a basso prezzo di qualità migliore, cioè in grado di durare; ha ridotto le preclusioni nei confronti degli abiti usati (che non sono più vissuti come stimate di una condizione di esclusione); e sta mettendo in evidenza che un usato di buona qualità, magari con la possibilità di adattarlo alla moda con dei piccoli interventi di sartoria, è preferibile a un nuovo usa-e-getta, fatto per essere indossato non più di qualche volta.

Analogamente, nel corso degli ultimi anni, la diffusione di tecnologie, di istruzione e il libero accesso all'informazione sulle "tendenze" della moda hanno messo in grado molti paesi, fino ad allora destinatari privilegiati dei flussi di abiti usati raccolti in Occidente, di sviluppare una propria industria dell'abbigliamento in grado di competere sia con i prodotti nuovi di bassa qualità e bassi prezzi di origine cinese, sia con l'usato di migliore qualità, ma di prezzo relativamente elevato proveniente dai paesi sviluppati.

Tuttavia il commercio degli abiti usati, sia quello gestito da ONG e da altre istituzioni benefiche, sia quello controllato da imprese e operatori privati orientati al profitto (ma molto spesso queste alternative si intrecciano o si fondono ripartendosi i compiti) continua a mantenere un importante spazio a livello sia nazionale che internazionale. Ha però bisogno di essere razionalizzato per restituire una ragion d'essere a ciascun anello della complessa catena che ne caratterizza la gestione, che tra la raccolta dai consumatori originari alla vendita al dettaglio ai consumatori finali deve attraversare molte altre transazioni e diverse operazioni tecniche, quali cernita, selezione, igienizzazione, riparazione, trasporto, instradamento, suddivisione. Questo studio, oltre a fornire una panoramica aggiornata di questi circuiti, ha ricavato, dalle informazioni raccolte e dalle analisi sviluppate, alcuni interessanti ipotesi di riorganizzazione e razionalizzazione dei circuiti internazionali di raccolta, trattamento e commercializzazione degli abiti usati che possono essere di grande interesse per tutti gli operatori del settore.

Guido Viale, 2013



INTRODUZIONE

GLI OBIETTIVI DELLO STUDIO

La ricerca ha l'obiettivo di fornire elementi di orientamento, indicazioni e proposte sulla filiera dell'abbigliamento usato, un universo composito e variegato che abbiamo ritenuto utile analizzare per comprenderne appieno funzionamento, protagonisti, tendenze, nodi critici e valenze economiche e sociali. L'analisi è però più ampia e, per far comprendere appieno la dinamica dell'usato, si estende alla filiera ampia. L'esauriente caso studio italiano è sicuramente interessante anche per i lettori che non sono di questo paese; l'Italia è infatti portatrice di una grande emblematicità a causa delle infiltrazioni mafiose nell'usato e per la peculiare situazione della sua produzione del nuovo: l'Italia è patria dell'alta moda, è crocevia del contrabbando di low cost di importazione asiatica e ospita distretti produttivi low cost che esportano a tutta Europa.

Il presente studio è rivolto:

- agli operatori della raccolta di indumenti usati che sentono la necessità di intendere profondamente la filiera per poter agire in maniera etica pur rimanendo nel mercato;
- ai governi che si trovano di fronte al dilemma dell'impatto delle importazioni di usato sulle loro economie nazionali;
- ai sindacati di imprenditori e lavoratori del tessile;
- al mondo accademico.

Ci auguriamo che le nozioni e le elaborazioni offerte da Occhio del Riciclone in questo studio possano essere utili ai protagonisti del settore e risultare una lettura interessante e piacevole per tutti coloro che si accingono a sfogliare queste pagine.

METODOLOGIA

I dati riportati nello studio sono stati ottenuti grazie a:

- 1) interviste e simulazioni negoziali per via telefonica, in videoconferenza e via mail;
- 2) un'attenta analisi della letteratura di settore in lingua inglese, francese, italiana e spagnola;
- 3) un'attenta analisi delle notizie di cronaca internazionali relative al settore e prodotte negli ultimi 10 anni;
- 4) un'analisi della storia economica e politica del settore tessile;
- 5) interviste e simulazioni negoziali sul campo agli operatori del settore in 5 regioni italiane (Veneto, Emilia Romagna, Lazio, Toscana e Campania) e in Messico;

Le interviste e le simulazioni negoziali (assimilabili a una tecnica di intervista) sono state realizzate con un approccio quali-quantitativo caratterizzato da domande aperte e domande chiuse finalizzate a triangolare dati sia di tipo quantitativo che di tipo qualitativo.

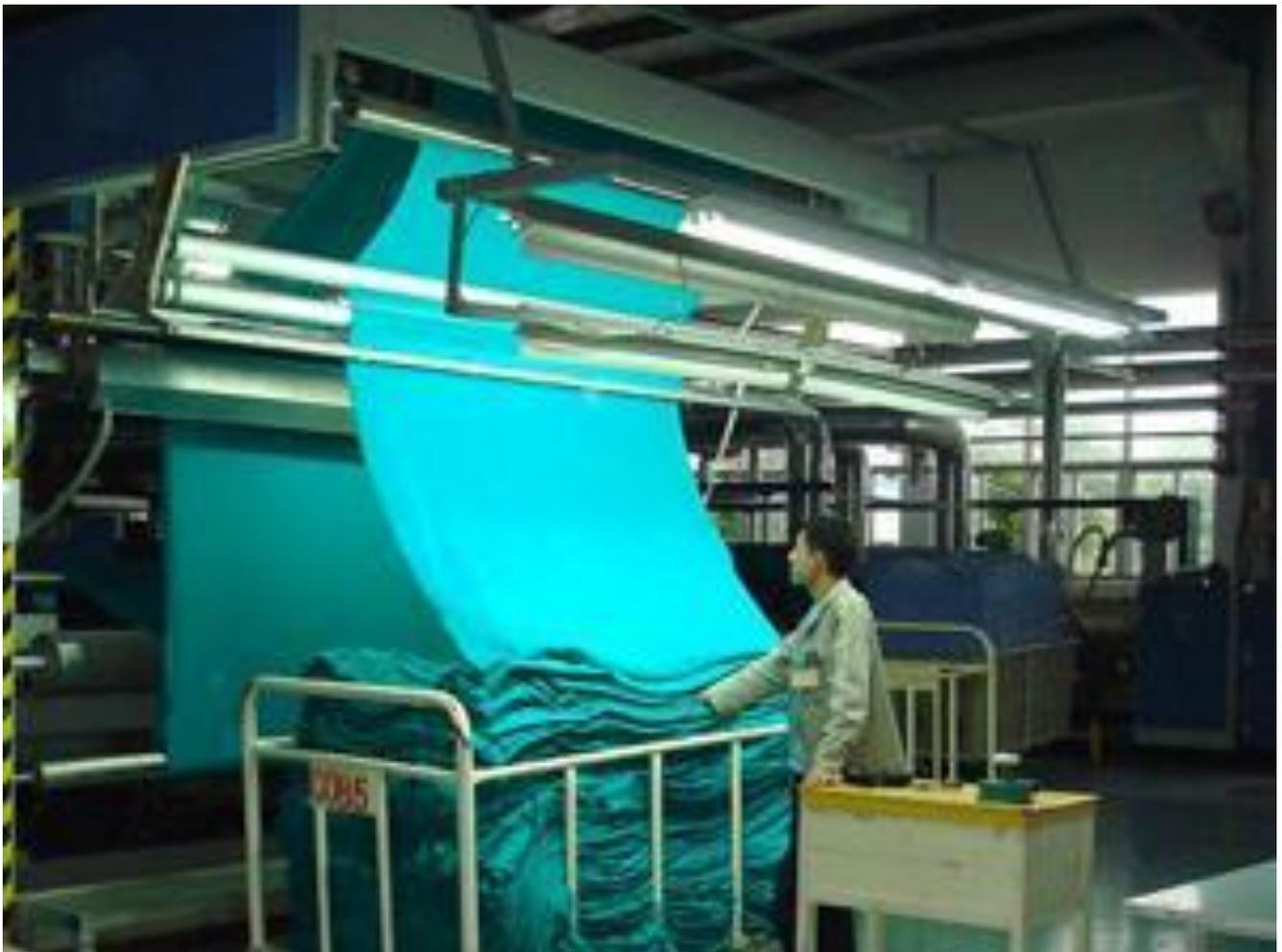
Tutte le interviste sono state successivamente oggetto di una post-codifica (analisi di tipo interpretativo) necessaria a ottenere variabili analizzabili.



In particolare, si è utilizzato lo strumento delle interviste in profondità (interviste di lunga durata effettuate su singoli individui rappresentativi della popolazione oggetto dell'indagine).

Il Centro di Ricerca di Occhio del Riciclone si distingue per l'applicazione nella ricerca economica di tecniche tipiche della ricerca sociale.

Il campione oggetto d'indagine è stato individuato conformemente ai principi della ricerca "qualitativa", che a differenza della ricerca "quantitativa" (che ha l'obiettivo di reperire un campione casuale consistente e probabilisticamente rappresentativo della popolazione generale), individua il suo oggetto d'indagine in un campione specifico in grado di far emergere gli elementi che permettono al ricercatore di produrre una spiegazione plausibile e coerente del fenomeno in studio. In questo caso, l'obiettivo è studiare un fenomeno e le sue interazioni con altre variabili e capirlo. Pertanto la selezione del campione avviene secondo criteri di rilevanza e di consistenza qualitativa in relazione all'oggetto di studio. I risultati non saranno statisticamente generalizzabili, ma lo potrà essere il modello e la teoria che da questo tipo di studio vengono prodotti.





PREMESSA: L'INTERAZIONE CON UNA FILIERA AMPIA

Guardare all'abbigliamento usato come se fosse una filiera a sé stante e non considerare le innumerevoli correlazioni col settore del nuovo, potrebbe essere un'operazione fuorviante e sicuramente ricca di intoppi interpretativi.

L'interazione di fattori quali:

- la dipendenza dell'offerta dell'usato dalla rotazione degli indumenti nuovi (in termini di quantità e di qualità);
- la competizione dell'usato con il nuovo in base a vantaggi competitivi e vantaggi comparati che dipendono dai rispettivi driver di costo;
- le barriere tariffarie e non tariffarie applicate dai governi sugli indumenti usati di importazione a seguito di politiche di protezione della produzione locale del nuovo;
- il crescente ricorso di materie prime seconde nella produzione del nuovo.

Ci inducono a considerare estremamente interconnessi questi due mondi che, a primo acchitto, potrebbero sembrare appartenenti a sistemi solari molto lontani tra loro.

Basti un esempio. Il costo del cotone, la delocalizzazione in Africa delle manifatture tessili cinesi e i dazi antidumping applicati ai prodotti tessili, sono fattori in grado di *determinare* i volumi e i prezzi dell'offerta dell'usato e la capacità che ha il mercato di assorbirli.

Ignorare dunque le tendenze, i fenomeni e le fluttuazioni che caratterizzano anelli della catena del valore dell'abbigliamento apparentemente lontani, potrebbe condurre su strade interpretative sbagliate, sia dal punto di vista della comprensione che, per chi avesse interesse ad investire in questo settore, dal punto di vista economico ed etico. Per questa ragione, una parte significativa dello studio realizzato riguarda l'analisi di segmenti del settore dell'abbigliamento diversi dall'usato. Invitiamo quindi gli operatori dell'usato che ci leggono a dedicare a queste parti del testo lo stesso livello di attenzione riservato alla parte che descrive l'usato.





1 Il settore dell'abbigliamento nel mondo

1.1 Come funziona il settore

Come sottolineato in premessa, i prodotti usati sono stati un tempo nuovi, e il loro posizionamento sul mercato è costantemente oggetto delle influenze del mercato del nuovo. Questo ci spinge a concludere che in realtà, è possibile parlare di un'unica e molto lunga filiera dove un unico prodotto compie molto volte il giro del mondo. Sono pochi i settori di mercato che ricevono tanta influenza da dinamiche globali come il tessile, che può essere considerato il settore globalizzato per eccellenza, anche se i suoi prezzi non sono quotati sui listini internazionali come quelli delle materie prime e materie prime seconde. Dal diagramma di flusso 1, dove ogni colore e fila corrisponde a un paese, è possibile osservare il tortuoso e lungo percorso che compie l'indumento medio nel corso del suo ciclo di vita. Dal trasporto (l'indumento copie almeno due viaggi navali di lunga distanza e numerosi viaggi via terra che possono essere, a seconda delle situazioni, di pochi chilometri o di migliaia di chilometri) allo stoccaggio e lavorazione (in un buon numero di magazzini e impianti diversi, generalmente tra i 10 e i 15 siti differenti, l'indumento compie diverse volte il giro del mondo.

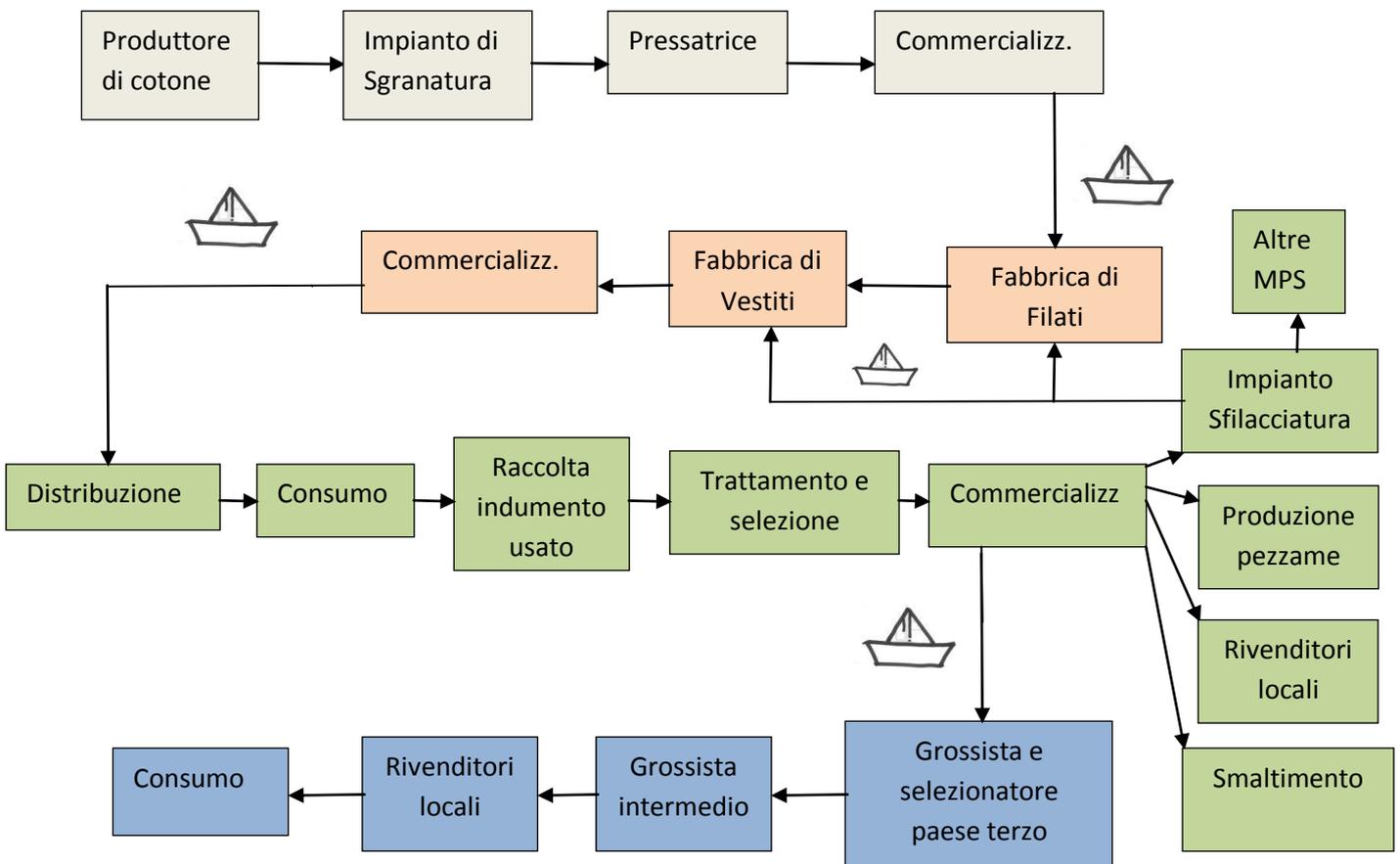


Diagramma 1 La filiera globale dell'abbigliamento¹

¹ A ogni colore e fila corrisponde un paese, e il disegno della barchetta di carta a fianco di una freccia indica un trasporto navale.



Le macrofasi del ciclo di vita dell'indumento sono essenzialmente 3:

- 1) Il Cotone e le altre fibre (produzione, lavorazione, commercializzazione);
- 2) La produzione dell'indumento (filatura, fabbricazione del vestito, commercializzazione e distribuzione);
- 3) La sua seconda vita (acquisizione della condizione di "rifiuto" o "donazione", raccolta, trattamento, selezione, e vari passaggi di commercializzazione e distribuzione; se l'indumento non è in buone condizioni può prendere strade di recupero alternative al riutilizzo come la produzione di pezzame, la sfilacciatura finalizzata a produrre fibre o altre materie prime seconde, o essere semplicemente smaltito in un inceneritore o in discarica).

Queste tre macrofasi, frequentemente, si sviluppano in 4 paesi differenti:

- 1) il paese produttore di cotone;
- 2) quello che produce l'indumento;
- 3) quello che consuma l'indumento e poi produce il rifiuto e lo raccoglie;
- 4) il paese dove viene distribuito e consumato l'indumento di seconda mano.

Va sottolineato come il diagramma di flusso 1 sia stato estremamente semplificato ai fini della fruibilità. In verità in alcuni casi il numero di passaggi può essere inferiore a quello rappresentato nei rettangoli e in altri casi superiore. Anche gli anelli della filiera possono avere un ordine differente (ad esempio nell'eventualità, sempre più frequente, in cui dal paese produttore del "rifiuto" o della "donazione" parta l'originale, senza nessun trattamento, per poi essere trattato e selezionato esclusivamente nel paese destinatario) o essere in maggior numero (ad esempio nella produzione del cotone possono esistere più intermediari prima delle fasi di lavorazione e commercializzazione).

Nel diagramma non viene neanche considerata l'esistenza dell'input nel processo produttivo di altre materie prime e componenti oltre al cotone (fibre sintetiche, componenti chimici, ecc...).

A differenza dell'indumento nuovo poi, che una volta uscito dalla fabbrica è generalmente oggetto di 2 o al massimo 3 passaggi di intermediazioni prima di arrivare al consumatore finale, l'indumento usato può subire fino a 5 passaggi di intermediazione senza considerare il soggetto che si incarica della raccolta.

Va notato inoltre come nella filiera non tutti gli attori hanno la stessa forza sul mercato e la stessa capacità di accumulazione; dipendendo dai contesti, possono infatti esistere sproporzioni macroscopiche tra l'utile ottenuto dai grossisti e quello ottenuto dai venditori al dettaglio, tra quello dei produttori di materia prima e quello dei loro intermediari.

In generale, si può osservare che:

a) Gli Stati Uniti nel commercio internazionale del cotone continuano ad avere un ruolo di leadership, grazie soprattutto agli abbondanti sussidi governativi, a più elevati livelli di produttività e alla migliore qualità del prodotto; il resto della produzione mondiale è localizzata invece nei paesi le cui condizioni climatiche e il basso costo della manodopera consentono la sopravvivenza di questa produzione in relazione al prezzo internazionale del cotone;

b) La produzione del capo o accessorio di abbigliamento si è andata localizzando in maniera prevalente in quei paesi con costi di manodopera più bassi (la Cina ha un ruolo leader che indebolisce la produzione dei paesi che godevano dei canali preferenziali dell'accordo multifibre come ad esempio il Bangladesh, ma circa il 40% della sua produzione è delocalizzata tra Vietnam, Mongolia, Sri Lanka e paesi africani, ovvero in paesi con manodopera ancor a più basso costo;



c) Grazie ad una maggiore rotazione di consumo e dell'esistenza di sistemi di raccolta differenziata, la produzione dell'indumento usato e della materia prima seconda tessile si concentra nei paesi a reddito più alto, a differenza del consumo di abbigliamento di importazione che riguarda tutti i paesi del mondo;

d) Il consumo degli indumenti usati si localizza in maniera prevalente nei paesi a reddito basso.

I paragrafi che seguono sono dedicati alla descrizione di tutti gli anelli principali della filiera globale del tessile, con l'illustrazione dei processi produttivi ed economici che rendono possibile scattare una fotografia del funzionamento del mercato. Alla conclusione dei paragrafi descrittivi della filiera, segue un paragrafo che illustra la tendenza globale.



1.2 Il Cotone

1.2.1 Aspetti produttivi

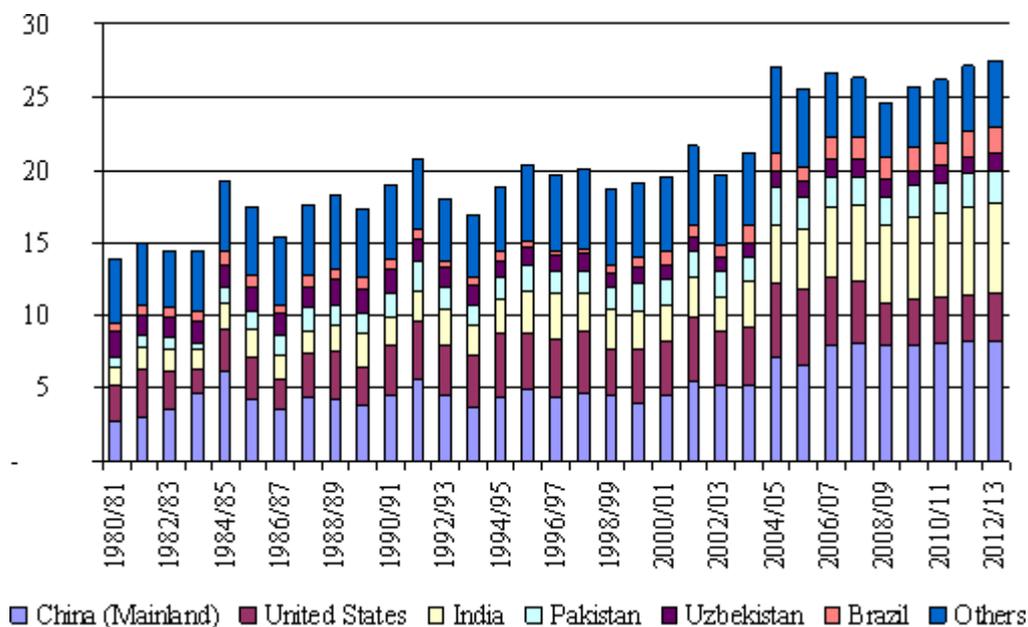
Il cotone costituisce il primo anello per eccellenza della filiera dell'abbigliamento, e può essere prodotto solo in quelle aree geografiche che riuniscano le condizioni ambientali necessarie alla sua coltivazione. I paesi che producono cotone sono 90, ma l'83% della produzione mondiale si trova in 6 paesi: Cina, India, Stati Uniti, Uzbekistan e Brasile. Il principale esportatore mondiale, come dicevamo, sono gli Stati Uniti, mentre il principale importatore è la Cina. Gli unici produttori europei sono la Grecia (450.000 tonnellate circa), la Spagna (poco più di 100.000 tonnellate) e la Bulgaria (solo 2.000 tonnellate).

Il cotone, pur mantenendo il suo primato di materiale utilizzato nella produzione di abbigliamento, è visibile il suo progressivo declino rispetto all'uso di fibre sintetiche: nel 1960 la proporzione di cotone in un vestito era 68,3% a fronte di un 21,8% di tessuti chimici (derivati del petrolio), mentre già nel 2002 la proporzione era ribaltata con un 39,7% di cotone e un 57,7% di chimici. Nonostante ciò, il cotone rimane comunque la principale fibra naturale usata nella produzione di abbigliamento².

² Dati UNCTAD



Grafico 1 La produzione mondiale di cotone in milioni di tonnellate



Fonte: Segretariato UNCTAD su statistiche dell'International Cotton Advisory Committee (ICAC)

La filiera del cotone, in termini molto generali, segue ovunque gli stessi processi: coltivazione, sgranatura, pressatura e commercializzazione. Ciò che variano da paese a paese sono le condizioni produttive, la produttività, il costo e la qualità del prodotto, il reddito degli operatori che possono cambiare radicalmente a seconda del paese di produzione. Se un ettaro coltivato negli Stati Uniti produce mediamente 480 kg di cotone utili a produrre 1.200 magliette più una larga serie di sottoprodotti³, un ettaro coltivato in Africa produce circa la metà di cotone e nessun sottoprodotto.

Questo si spiega perché la produzione statunitense è a) altamente meccanizzata, b) fondata sull'uso di OGM e pesticidi, c) integrata dall'appoggio dell'università e dello Stato (che elargisce generosi sussidi, apre i crediti e protegge dagli imprevisti, oltre che d) caratterizzata da meccanismi cooperativi e consortili che consentono al produttore di partecipare agli utili della sgranatura, pressatura e commercializzazione finale. Negli altri paesi del mondo il cotone continua a essere invece un prodotto sostanzialmente a) labor intensive, b) dove l'uso di OGM e pesticidi si è rivelato fallimentare perché non integrato in un contesto simile a quello statunitense (crediti per l'acquisto dei fattori produttivi, protezione istituzionale da ogni tipo di rischio, know-how dei produttori e assistenza tecnico/accademica alla produzione)⁴, e c) dove la

3 L'alta intensità tecnologica e di know-how delle produzioni USA consente l'impiego del 100% di quanto raccolto e non solo del 25% destinabile alla produzione di vestiti. Si stima che un 40% del raccolto equivale a "gin trash", oggi usato per ottenere materiale edilizio, etanolo, briquettes, fertilizzante, ecc, mentre un altro 35% del raccolto diventa olio di semi di cotone.

4 L'inadeguatezza degli OGM in contesto non statunitense è risultata drammaticamente evidente con l'ondata di suicidi di contadini indiani incapaci di ripagare gli alti tassi di interesse dei crediti usati per il cotone BT della Monsanto, che invece di determinare maggiore produttività distrusse gli equilibri eco-sistemici provocando la distruzione delle colture.



produzione è polverizzata in un universo di piccoli coltivatori⁵ che devono cedere agli intermediari buona parte del margine sul prezzo finale⁶.

In generale, la produzione del cotone si caratterizza per un'alta e imprevedibile stagionalità che rende ingestibile l'uso di manodopera salariata in base ai meccanismi naturali del mercato⁷. Questa è la ragione principale che ha spinto i modelli attualmente vigenti a prescindere dall'impiego di personale esterno. Il modello statunitense⁸ è caratterizzato da aziende di centinaia di ettari dove l'apporto di lavoro è generato dalla famiglia proprietaria dell'impresa, da un altissimo livello di meccanizzazione, e dove il prodotto rimane artificialmente sul mercato grazie ai sussidi governativi⁹.

5 Per dare un'idea delle differenti scale di produzione e concentrazione della proprietà, basti pensare che in Cina 25 milioni di coltivatori di cotone producono 33 milioni di balle di cotone all'anno, mentre negli Stati Uniti 25.000 coltivatori producono circa 15 milioni di balle. Un produttore statunitense produce mediamente 400 volte la quantità di cotone prodotta da un africano.

6 Nella maggior parte dei paesi il prezzo del cotone al produttore è fissato annualmente dal Governo e risponde a due uniche categorie fondate sul livello di qualità (A e B) e che corrispondono generalmente al 50% del prezzo sul mercato internazionale. Il rimanente 50% rimane agli intermediari, che spesso, nel caso dei paesi africani, è monopolizzato da compagnie europee. Il sistema di prezzo "A e B" non stimola i contadini a migliorare la qualità e aggregare valore, e comunque i loro ridotti margini non consentono la programmazione di investimenti e azioni volte a migliorare la qualità del prodotto e del processo produttivo.

7 Dipendendo da condizioni climatiche variabili come la pioggia e il grado di umidità, e non solo dal ritmo delle stagioni, la produzione di cotone fondata sull'impiego di manodopera esterna è caratterizzata da picchi imprevedibili della domanda di lavoro che riguardano *tutti i produttori contemporaneamente* e che generano penuria strutturale di manodopera e costo del lavoro alto, imprevedibile e pertanto non inseribile come dato affidabile e puntuale all'interno della programmazione economica dei produttori. Il leader mondiale del cotone di esportazione, gli Stati Uniti, ha iniziato questa produzione per coprire il fabbisogno tessile della rivoluzione industriale inglese. Nei secoli XVI e XVII il loro principale vantaggio competitivo rispetto a produttori storici come la Cina e l'India fu l'impiego massivo di schiavi; successivamente si passò a: a) parcellizzazioni delle colture nell'ambito di contratti di mezzadria, con le caratteristiche produttive inefficienti tipiche delle produzioni africane odierne; b) sviluppo di sistemi semi-schiavistici a circuito economico chiuso come le "company town", c) al "bracero program" che consentiva fino agli anni '60 l'immigrazione stagionale di manodopera messicana a salari regolamentati, d) alla sostituzione della manodopera con le macchine e a livelli di redditività garantiti dall'appoggio statale.

8 Il modello statunitense di produzione del cotone è caratterizzato da un sistema di *governance* che mette efficacemente in relazione produttori, attori istituzionali, attori scientifici e attori commerciali garantendo standard eccezionali di produttività, redditività e qualità. Ma le variabili distorsive (lo svantaggio determinato dallo squilibrio valutario rispetto agli altri paesi produttori e il vantaggio generato dalle elargizioni del governo statunitense) sono tali che è veramente complicato stabilire se, in condizioni normali, il modello statunitense riuscirebbe veramente a vincere sul mercato.

9 Grazie al programma statale "Farm Bill" tra il 2002 e il 2007 i produttori di cotone statunitensi hanno fatturato un minimo di 72,24 centesimi di dollaro per libbra anche se il prezzo internazionale del cotone oscillava tra i 44 e i 61 cent. Un produttore riceve dal governo mediamente 142.000 dollari all'anno (il doppio di un produttore agricolo non di cotone), riceve credito garantito e viene risarcito dei rischi legati al clima, al credito, alla competizione e alla *sfortuna*. Nel 2007 il Farm Bill è stato rinnovato con un budget doppio rispetto a quello previsto nel 2002 e garantisce più ampi margini di protezione. I sussidi del Governo statunitense ai produttori di cotone superano abbondantemente il budget dell'intero programma statunitense di cooperazione internazionale (USAID).



Foto: raccolta di cotone in Benin

Negli altri paesi i produttori lavorano anch'essi a gestione familiare, ma le terre sulle quali lavorano sono parcellizzate non consentendo l'applicazione di economie di scala¹⁰ e assumendosi interamente il rischio delle fluttuazioni climatiche e del prezzo internazionale. Anche nei paesi emergenti (in particolare Cina, India e Brasile) si sta facendo strada l'intervento dello Stato che sta garantendo un'evoluzione abbastanza rapida dei sistemi di produzione e dei meccanismi di protezione del coltivatore. In Cina, in particolare, dopo lo smantellamento delle comuni ha vissuto una parcellizzazione delle colture e una conseguente distruzione delle economie di scala e diminuzione della produttività, si stanno adottando negli ultimi anni importanti misure come sussidi che incrementino il fatturato dei produttori fino a un 15%¹¹ e sistemi di stoccaggio che li proteggano dalle fluttuazioni del prezzo internazionale. La nuova tendenza all'accentramento terriero pone ai medi e grandi produttori il problema classico del reperimento della manodopera sul mercato, ed è possibile che presto anche la Cina compia alcuni dei passi di evoluzione produttiva che caratterizzano il modello statunitense odierno (specialmente in meccanizzazione e accesso facilitato al credito). Nei paesi emergenti l'evoluzione produttiva si accompagna a un fortissimo incremento della produzione che, pur non raggiungendo le performance statunitensi, riesce a ridurre in modo crescente la dipendenza della domanda locale dalle importazioni (tra il 2010 e il 2011 a un 3% di crescita della produzione cinese ha corrisposto un calo della produzione pari al 2,2%¹²).



In Cina, in particolare, dopo lo smantellamento delle comuni ha vissuto una parcellizzazione delle colture e una conseguente distruzione delle economie di scala e diminuzione della produttività, si stanno adottando negli ultimi anni importanti misure come sussidi che incrementino il fatturato dei produttori fino a un 15%¹¹ e sistemi di stoccaggio che li proteggano dalle fluttuazioni del prezzo internazionale. La nuova tendenza all'accentramento terriero pone ai medi e grandi produttori il problema classico del reperimento della manodopera sul mercato, ed è possibile che presto anche la Cina compia alcuni dei passi di evoluzione produttiva che caratterizzano il modello statunitense odierno (specialmente in meccanizzazione e accesso facilitato al credito). Nei paesi emergenti l'evoluzione produttiva si accompagna a un fortissimo incremento della produzione che, pur non raggiungendo le performance statunitensi, riesce a ridurre in modo crescente la dipendenza della domanda locale dalle importazioni (tra il 2010 e il 2011 a un 3% di crescita della produzione cinese ha corrisposto un calo della produzione pari al 2,2%¹²).



Foto: raccolta di cotone a Lubbock, Texas

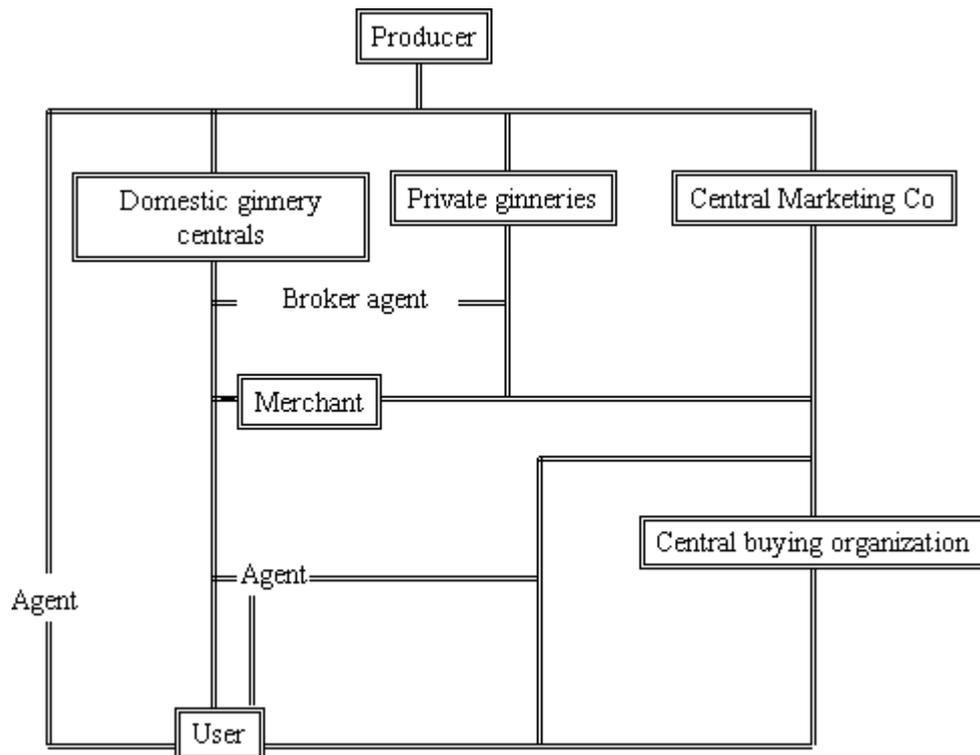
10 A tal proposito può essere fatto l'esempio del lavoro di raccolta (logorante e concentrato in periodi imprevedibili dell'anno), il quale può essere sostituito dall'impiego di macchine raccogliatrici che sono però giustificabili per coltivazioni dai 60 ettari in su (assumendo però i livelli di produttività statunitensi, che sono ben lontani da quelli afroasiatici) e che per essere usate necessitano di assistenza tecnica e know-how.

11 I sussidi cinesi al cotone ammontano a circa 1,2 miliardi di dollari l'anno.

12 Fonte: "THE WORLD AND UNITED STATES COTTON OUTLOOK", Agricultural Outlook Forum 2012



Diagramma 2 La filiera del cotone



Fonte: UNCTAD

Al modello di produzione statunitense, caratterizzato da uso intensivo di tecnologie biologiche e pesticidi, inizia a contrapporsi la produzione di cotone biologico. Il ridotto impatto sull'ambiente di questa alternativa implica processi produttivi labor intensive, dove il costo con maggiore incidenza è quello della manodopera e dove si ripropongono le problematiche di sempre in relazione alla gestione della manodopera impiegata. La nicchia del cotone biologico rappresenta lo 0,03% della produzione mondiale e il principale paese esportatore di questo prodotto è la Turchia.

1.2.2 Il mercato

Nella formazione del prezzo internazionale del cotone, a giocare un ruolo decisivo sono i sussidi che gli Stati Uniti, il principale esportatore mondiale di questo prodotto, elargiscono ai propri produttori¹³. Solo in parte, infatti, il prezzo internazionale del cotone risente delle influenze naturali del mercato come ad esempio la varietà e quantità del cotone raccolto, la presenza di stock e l'azione dei driver di costo. Molti studi concordano sul fatto che se i sussidi del governo statunitense al cotone venissero rimossi i produttori di cotone statunitensi perderebbero significative quote di mercato e il prezzo internazionale del cotone avrebbe un incremento compreso tra il 3% e il 15%: margini che consentirebbero ai produttori di altri paesi di migliorare le loro condizioni di vita e investire sul miglioramento dei processi produttivi.

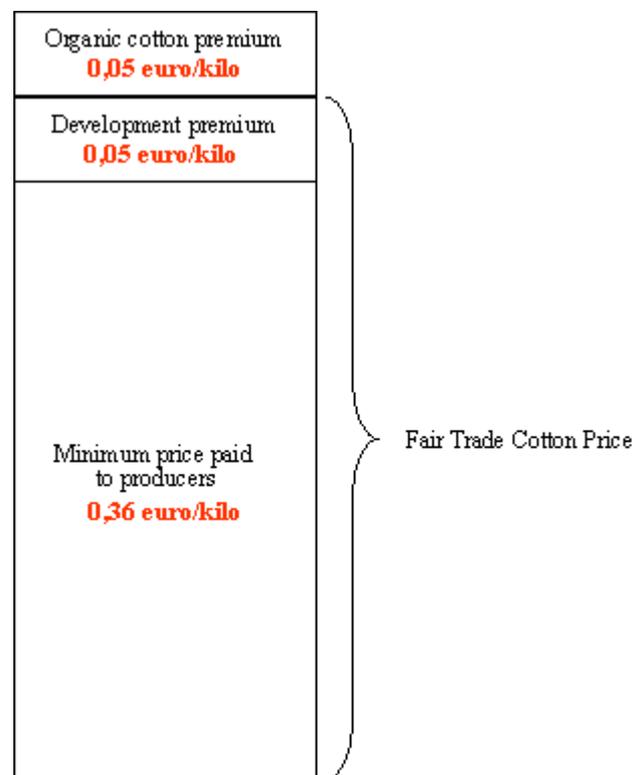
La rimozione dei sussidi governativi statunitensi al proprio cotone di esportazione è stata negli ultimi 15 anni una delle richieste chiave dei paesi in via di sviluppo nella sede multilaterale dell' Organizzazione

13 Vedere la nota 9



Mondiale del Commercio¹⁴, e uno dei punti che maggiormente ha contribuito a far collassare questa istituzione sovranazionale. Nel 2002 il Brasile, ad esempio, (che è uno dei maggiori competitor degli USA nell'esportazione del cotone) ha impugnato la questione dei sussidi statunitensi al cotone di esportazione avviando una lunga disputa culminata con la risoluzione DS267, che riconosce al Brasile la possibilità di imporre su alcune categorie merceologiche statunitensi sanzioni fino a 300 milioni di dollari l'anno¹⁵. Ma oggetto di dibattito, non sono solo le politiche di sostegno statunitensi, anche l'Unione Europea garantisce ai propri produttori di cotone consistenti sussidi ai propri produttori entrando così in competizione sleale soprattutto con i produttori africani¹⁶. La tendenza alla crescita della produzione è soggetta, soprattutto negli ultimi 2 anni, a fluttuazioni violente del prezzo che rompono continuamente programmazione e punti di equilibrio e che sono dovute probabilmente in parte alla diminuzione del ruolo internazionale del cotone statunitense e della stabilità distorsiva che esso porta grazie alla forza del dollaro e dalla costanza della produzione per l'esportazione, garantita dalla protezione governativa dall'oscillazione dei prezzi. All'inizio del 2011 le alluvioni in Pakistan e il calo congiunturale della produzione cinese (carestia e aumento del prezzo della manodopera) avevano portato i prezzi dell' "oro bianco" al record storico 2,15 dollari alla libbra (circa 5 dollari al chilo): il triplo dei 73 centesimi alla libbra di maggio 2012...che comunque si distanziano significativamente dal range di oscillazione degli anni 2002-2007 (da 44 a 61 cents la libbra).

Diagramma 3 Formazione del prezzo del cotone fair trade



Fonte: Marchès Tropicaux, Marzo 2011

Il cotone è ormai da più di 15 anni oggetto di progetti di **commercio equo e solidale** (*fair trade*), che tentano di creare condizioni di prezzo più stabili e più eque fissando un prezzo minimo di retribuzione al produttore che equivale a 36 cent di dollaro, ovvero al 50% del prezzo minimo corrisposto ai produttori

14 In base a un'impugnazione fatta presso il WTO nel 2002 dal Brasile, è nata una lunga disputa culminata nel 2009 con la risoluzione

15 Fonte: Il Sole 24 ore; 31 agosto 2009

16 I sussidi europei alla produzione di cotone ammontano a 700 milioni di euro all'anno



statunitensi sussidiati (considerando che questi ultimi partecipano agli anelli intermedi della filiera che, secondo gli standard internazionali, rappresentano il 50% del prezzo finale). Ma l'incapacità di aggregare valore e controllare anche gli anelli intermedi della filiera non ha determinato, nella maggior parte dei progetti, una distribuzione equa dei margini¹⁷.

La nicchia del **cotone biologico** non è trainata dal *fair trade* ma dalla crescente domanda di grandi imprese multinazionali come Patagonia, Levi-Strauss, Nike, Mark and Spencers e di grandi distributori come la catena statunitense Wal-Mart. Nonostante la domanda di cotone biologico cresca a ritmi del 20% annuo, la sua produzione (come abbiamo visto nel paragrafo precedente) non supera ancora lo 0,03% della produzione globale. In generale, anche se la maggioranza dei piccoli produttori africani e asiatici è "troppo povera per inquinare", la natura delle certificazioni richieste da Europa e Stati Uniti rende per loro impossibile l'accesso al mercato di nicchia¹⁸ e questo spazio è quindi coperto da aziende di medie e grandi dimensioni (i produttori turchi coprono il 53% del mercato seguiti da cinesi e indiani).

1.2.3 Implicazioni etiche

L'incompatibilità della produzione cotonifera con la dinamica naturale del mercato della manodopera ha dato adito nel passato a soluzioni schiavistiche o semi-schiavistiche mentre oggi produce povertà assoluta tra i piccoli produttori africani e asiatici. L'unica alternativa di rilievo alla produzione *labor intensive* è il modello statunitense, che si caratterizza per meccanizzazione, sussidi all'esportazione e alto uso di chimici inquinanti e organismi geneticamente modificati: un modello che genera problemi ambientali e disuguaglianze globali (inibendo lo sviluppo delle produzioni degli altri paesi e i guadagni dei piccoli produttori).

In generale la produzione di cotone è monocolturale, e pertanto impoverisce i nutrienti del suolo favorendo la desertificazione (soprattutto quando è intensiva e vengono usati agenti chimici e organismi geneticamente modificati). Gli effetti sull'ecosistema della produzione cotonifera uzbeka sono riconosciuti come fattori di primaria importanza nel processo di scomparsa del lago Aral in Uzbekistan.

Le alternative del commercio equo e solidale e del cotone biologico, per quanto questo ultimo possa vivere una forte espansione, corrispondono a proposte di valore non competitive e pertanto, nonostante il loro importante valore testimoniale, non mostrano alte probabilità di a) estendersi oltre la loro piccola nicchia di mercato e di b) influenzare in qualche modo le dinamiche del mercato globale.

17 Particolarmente interessante l'esperienza dell'organizzazione senegalese Enda Pronat e della Federazione di contadini YNW, che dopo aver sviluppato produzioni biologiche ed eque grazie al sostegno di un gruppo di ONG europee e con il supporto commerciale di un'azienda francese, ha deciso di ritirarsi dal mercato internazionale, a causa della non equa distribuzione dei margini, e di avviare una specifica politica di marketing per penetrare il mercato nazionale.

18 "The Travels of a t-shirt in the global economy, 2d edition", Pietra Rivoli 2009. Pag. 68



1.2.4 Gli impatti sul mercato dell'usato

- Il prezzo del cotone è uno dei maggiori driver di costo della produzione tessile, e pertanto influenza in modo decisivo il prezzo dei prodotti tessili che è a sua volta la principale determinante dell'indice di rotazione degli stessi nei "guardaroba nazionali¹⁹" che generano gli indumenti usati. Le oscillazioni degli ultimi due anni sul prezzo internazionale del cotone lo hanno portato in alcuni momenti a raddoppiare la sua incidenza sui costi di produzione con ovvi effetti sui prezzi intermedi e i prezzi finali.
- Il prezzo del cotone influenza il prezzo dei prodotti tessili nuovi che entrano in concorrenza diretta con gli indumenti usati; oscillazioni anche minime sul prezzo finale possono essere decisive nell'orientare la scelta d'acquisto al nuovo o all'usato trattandosi di segmenti che si contendono un mercato obiettivo in cerca di prezzi bassi.
- Il prezzo delle materie prime seconde del tessile è agganciato al prezzo internazionale del cotone. Il prezzo del cotone di seconda in modo diretto, le altre fibre in modo indiretto (nella misura in cui il prezzo del cotone è in grado di determinare la sua sostituzione con queste stesse fibre aumentandone la domanda globale e quindi il loro prezzo nuovo e il loro prezzo di seconda mano).

1.3 Il Prodotto Finito

1.3.1 Aspetti produttivi

Il processo di lavorazione che porta alla realizzazione di un vestito, a partire dalla materia prima, è diviso generalmente in due fasi,:

1) La fabbricazione dei filati (che avviene presso l'impianto denominato filanda, filatoio, o, in inglese, *yarn factory*). Grazie al processo di filatura le fibre tessili grezze (naturali o sintetiche) si trasformano in filamenti resistenti, omogenei e abbastanza lunghi per poter essere lavorati nella fase della fabbricazione del tessuto. Il processo può riguardare fibre a fiocco (come il cotone e la lana) e fibre a filamento continuo (come la seta e le fibre sintetiche), e prevede come operazioni principali la pulitura e depolverizzazione, l'apertura, la battitura, la cardatura (orientamento delle fibre in una stessa direzione e produzione del *nastro cardato*), la creazione dello *stoppino* (nastro di forma cilindrica), la miscelazione con fibre provenienti da balle o materiali diversi, e la filatura vera e propria (dove lo stoppino viene assottigliato, sottoposto a torsioni e infine avvolto su rocchette o bobine). Si tratta di processi che vivono una tendenza crescente all'automatizzazione.

¹⁹ Vedere il capitolo sulla produzione del rifiuto



2) La fabbricazione del vestito (presso la fabbrica di vestiti o, in inglese, la *garment factory*). Prevede, come operazioni principali, la tessitura, il taglio e la cucitura. Mentre le prime due fasi sono caratterizzate da una graduale sostituzione del lavoro con il capitale (sotto forma di macchine sempre più avanzate), la fase di cucitura continua a essere labor intensive nonostante tutti i tentativi di automatizzazione. Nella fabbricazione del vestito il costo del lavoro continua a rappresentare oltre il 50% del valore aggiunto sulla materia prima. In ogni caso, la crescente automatizzazione e informatizzazione di alcuni segmenti del processo (come ad esempio l'introduzione dei telai air-jet e dei sistemi CAD/CAM/CIM) richiede alle aziende globalmente competitive una maggiore qualificazione di parte della manodopera.



1.3.2 Delocalizzazione e competitività su un piano globale

L'alta incidenza del costo del lavoro sulla produzione tessile ha da sempre comportato la delocalizzazione della produzione verso quelle aree dove la manodopera ha il costo più basso. I processi di delocalizzazione nel settore tessile non sono infatti una novità dell'oggi. In base a un processo "osmotico" avviato con la prima rivoluzione industriale in Inghilterra, la leadership mondiale del settore si è sempre spostata in aree caratterizzate da una grande offerta di manodopera a basso costo proveniente dalle campagne. Dall'Inghilterra agli Stati Uniti, dagli Stati Uniti al Giappone, dal Giappone alle "Tigri Asiatiche" (Corea, Taiwan, Hong Kong), dalle Tigri Asiatiche alla Cina, dalle località portuali cinesi alle zone interne del paese, con una tendenza delocalizzatrice alla Mongolia, al sudest asiatico e all'Africa. Una tendenza che sul lungo termine ha prevalso su tutte le misure protezionistiche dei paesi intenzionati a salvaguardare le proprie produzioni. Oggi la Cina copre circa la metà della produzione tessile mondiale e il 34% del mercato di esportazione, punta a una forte crescita della domanda interna (che già cresce a ritmi tra il 10% e il 15% annui) e ha programmato entro un decennio una duplicazione della propria produzione tessile rispetto ai livelli del 2010, ovvero prevede che nel 2020 la sua produzione tessile ammonterà a circa 400 miliardi di dollari. Già oltre il 30% della sua produzione è delocalizzata in paesi con costi di manodopera più bassi. La tabella che segue si riferisce a dati di dodici anni fa²⁰ e rende evidenti le ragioni dell'attuale localizzazione geografica delle produzioni tessili.

²⁰ Purtroppo non è stato possibile reperire dati più recenti con lo stesso grado di specificità.



Tabella 1 Comparazione di Produttività e Costo del Lavoro per una maglietta casual nel 2000²¹

Paese	Pezzi giornalieri per operatore	Salario mensile in US\$	Costo unitario di assemblaggio in US\$ ²²
Malawi	10.5	26	0.11
Mozambique	10.5	44	0.19
India	16	72.5	0.21
Kenya	13.5	62.5	0.21
Lesotho	18	87	0.22
Zambia	10.5	60.4	0.26
Mauritius	18	108	0.27
Zimbabwe	13	80	0.28
Tanzania	10.5	72	0.31
Swaziland	15	105.4	0.32
China-EPZ	20	150	0.34
Botswana	15	139	0.42
Namibia	10.5	167.5	0.73
Sudafrica	15	248	0.75

Ma in realtà il posizionamento di un paese non dipende esclusivamente dal livello dei salari mensili ma anche dalle: a) condizioni produttive (essenzialmente legate al livello di meccanizzazione), b) dalla presenza di infrastrutture che garantiscano efficacia e continuità nel rifornimento dei fattori produttivi e nel trasporto dell'output, c) nella regolarità di somministrazione di input basici come l'energia e l'acqua, d) dalla produttività e dal dinamismo commerciale delle imprese, e) da fattori di agibilità come il rispetto istituzionale, la sicurezza e il livello di corruzione, f) dal livello degli oneri fiscali.

La maggioranza di questi fattori implica importanti allocazioni di capitale, la creazione di economie di scala e know-how che nella grande maggioranza dei casi arriva dall'estero; a partire dal 1973 la Cina aprì agli investimenti esteri accumulando know-how e capitale grazie all'imposizione di standard of performance includenti trasferimento tecnologico, partecipazioni e quote di produzione destinate alla domanda locale. Oggi è la Cina a investire nei paesi con costi di manodopera più bassi e a creare le condizioni perchè i distretti manifatturieri possano svilupparsi. Secondo un rapporto diffuso dalla Banca Mondiale nel 2012, tra il 2001 e il 2012 l'Africa ha ricevuto 33 miliardi di investimenti esteri diretti, gran parte dei quali cinesi e in misura significativa nel settore tessile e calzaturiero²³(in generale, solo nell'anno 2008, 2000 compagnie cinesi hanno investito in paesi esteri ben 118 miliardi di dollari²⁴). Gli investimenti cinesi nei paesi africani hanno prodotto negli ultimi anni centinaia di migliaia di posti di lavoro, tant'è che il rapporto della Banca Mondiale afferma che il paese asiatico sta restituendo al continente africano l'opportunità che aveva perso negli anni '80 di posizionarsi nel settore mondiale del tessile.

Le imprese africane "ben dirette", ossia gestite da manager adeguatamente formati, si stanno avvicinando ai livelli di produttività cinesi. La compagnia cinese Huajian, che ha iniziato a produrre scarpe in Etiopia agli inizi del 2012, ha 600 impiegati che producono tutti i giorni 2 paia di scarpe ciascuno a fronte delle due paia e mezzo prodotte dagli impiegati della compagnia in Cina. A incentivare gli investimenti cinesi in Africa è la

21 FONTE: The SADC Textile and Garment Industries: Constraints & Opportunities. Myopia or Global Vision? Peter Coughlin, Musa Rubin, Amedée Darga. Agosto 2001. Studio commissionato dalla Southern African Development Community

22 Il costo di assemblaggio non corrisponde al totale del costo di produzione

23 "Light Manufacturing in Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs". World Bank, 2012

24 "Chinese Investments in Africa: A Labour Perspective", African Labour Research Network, Maggio 2009



crescita del costo della manodopera in Cina ma anche la possibilità di aggirare i sistemi di quote e restrizioni applicati da Stati Uniti ed Europa sulle importazioni tessili cinesi.

Ma il delicato equilibrio alla base della competitività non può essere riconducibile al mero fattore del costo della manodopera e a mostrarlo sono le tendenze altalenanti dello sviluppo tessile in molti paesi del mondo. L'industria tessile africana, ad esempio, fiorita tra gli anni '60 e '70 grazie alle politiche di sviluppo locale e protezionismo applicate dopo le guerre d'indipendenza, è collassata a partire dagli anni '80 con la fine delle barriere all'importazione. Il collasso ha riguardato specialmente le industrie nazionalizzate con partecipazione statale, caratterizzate da bassissimi livelli di produttività e nessuna dinamicità sul mercato, oltre che da rifornimenti incostanti di acqua ed elettricità e carenze infrastrutturali²⁵. Lo sviluppo di un settore privato sostitutivo sostenuto dai canali preferenziali delle importazioni statunitensi stabiliti nell'African Growth and Opportunity Act (AGOA)²⁶ è anch'esso collassato a partire dal 2007 con la chiusura di questi canali come ritorsione verso l'incremento dei rapporti bilaterali dei paesi africani con la Cina. Se nella prima ondata di contrazione del settore risultava evidente la non competitività delle industrie nazionali rispetto agli standard globali, nell'ondata di contrazione più recente sono apparsi in modo eclatante i limiti di una produzione fondata esclusivamente sull'esportazione, non diversificata e oggetto di discrezionalità politiche (l'argomento è approfondito nel paragrafo sul protezionismo). Una produzione in grado di accedere al mercato statunitense ed europeo grazie al regime duty free dei canali preferenziali, ma non competitiva sul mercato interno invaso dai vestiti di seconda mano e dal low cost asiatico. In questa terza fase di ri-crescita dei distretti tessili a causa degli investimenti diretti cinesi, i paesi africani stanno cercando di creare il giusto equilibrio tra esportazioni e quote destinate alla domanda locale ponendo innanzitutto barriere doganali per proteggersi dall'importazione di vestiti usati.

Emblematico anche il caso del Messico, che nonostante la sua vicinanza agli Stati Uniti e condizioni infrastrutturali moderne e un costo della manodopera pari a 2,45 dollari all'ora, ha perso buona parte della sua capacità produttiva in seguito alla concorrenza del cinese low cost da un lato (sia sul mercato interno che in quello di esportazione) e all'invasione di vestiti usati statunitensi di contrabbando dall'altro (sul mercato interno). La strategia di riposizionamento competitivo del paese latinoamericano si fonda sull'integrazione del suo potenziale tecnologico e di know how con il più basso costo di manodopera dei paesi centroamericani limitrofi, cercando di creare con una politica di cooperazione regionale ciò che la Cina riesce ad esprimere attraverso il proprio sistema nazionale di produzione, partecipazione statale e governance e attraverso i suoi investimenti diretti nei paesi con manodopera a più basso costo²⁷.

Le tabelle che seguono mettono in relazione Cina e Stati Uniti e, se viste assieme, mostrano con grande chiarezza la proporzionalità inversa tra prezzi e quote di mercato, la maggiore importanza del costo della manodopera rispetto al fattore produttività in termini di capacità di determinazione del prezzo e orientamento della domanda, e la relazione tra aumento della produttività (causato soprattutto dalla maggiore automazione) e diminuzione dei posti di lavoro.

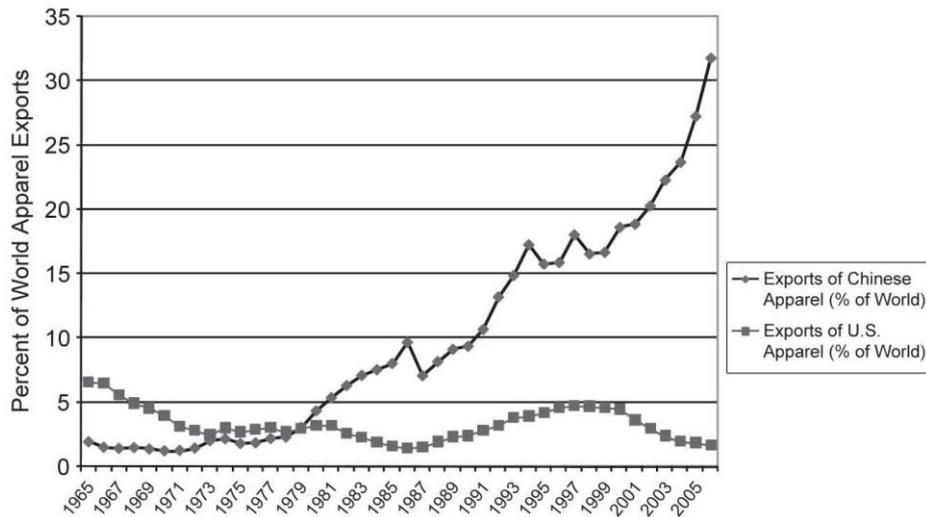
25 Particolarmente rappresentativi di questo fenomeno sono i casi di Nigeria, Senegal e Tanzania.

26 In realtà l'AGOA rimarrà in vigore fino al 2015, ma le quote di importazione duty free che stabilisce, come lamentano i produttori africani, sono a totale discrezionalità del Presidente degli Stati Uniti e sono state cancellate parallelamente all'incremento della cooperazione e degli investimenti cinesi nei paesi beneficiari.

27 *"La industria textil en México; diagnóstico, prospectiva y estrategia"*, Centro de Estudios de Competitividad del ITAM, 2010

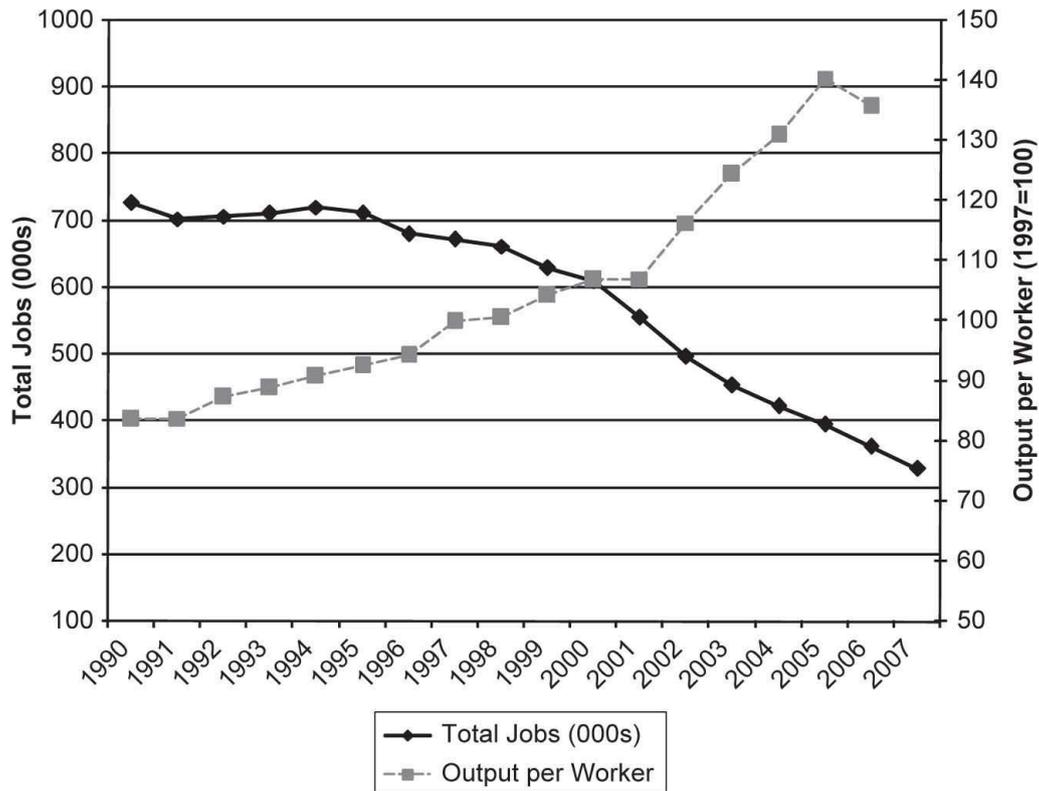


Grafico 2 Trend delle esportazioni tessili cinesi e statunitensi dal 1965 al 2005



Source: UN COMTRADE, 84 (Clothing), SITC Rev. 2.
Chinese and U.S. Apparel Exports (as % of World Apparel Exports), 1965–2006

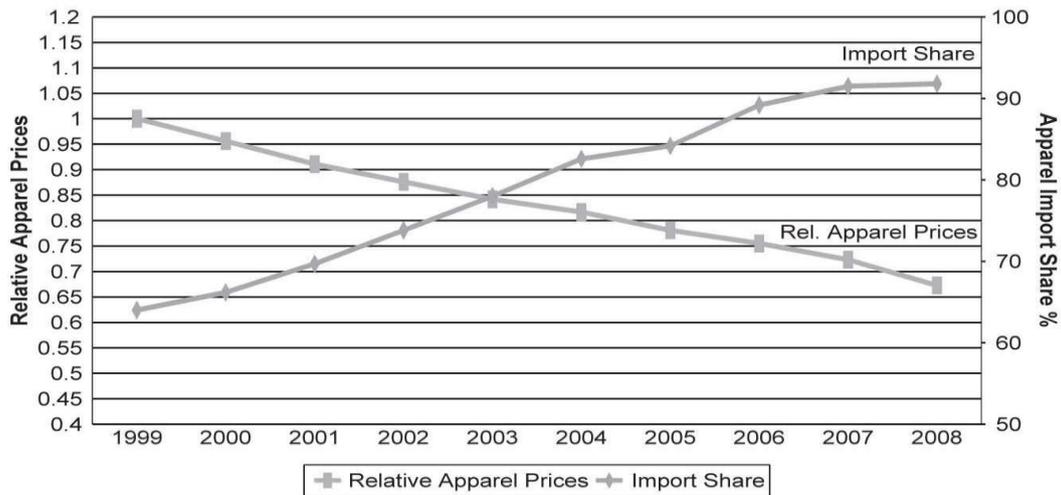
Grafico 3 Settore tessile USA: Produttività e occupazione a confronto



Source: BLS, NAICS 313, 314 combined.
Jobs and Productivity in the U.S. Textile Industry, 1990–2007



Grafico 4 Relazione tra prezzi e quote di importazione negli USA

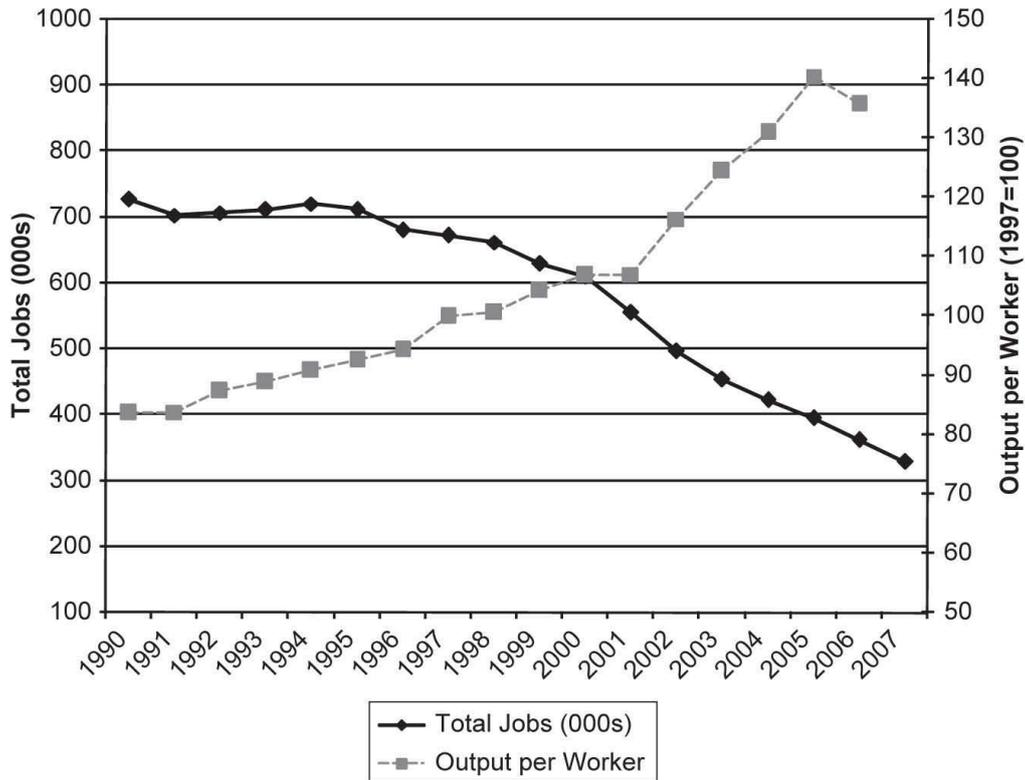


Source: Import share data from OTEXA; price data from BLS.

U.S. Apparel Prices vs. Import Share*

*Relative apparel prices computed by adjusting changes in apparel prices for changes in the CPI. 2008 data are annualized based on first half of year.

Grafico 5



Source: BLS, NAICS 313, 314 combined.

Jobs and Productivity in the U.S. Textile Industry, 1990–2007



1.3.3 L'intervento dello Stato come vantaggio competitivo

L'economista Pietra Rivoli, per descrivere il percorso di una maglietta comprata negli Stati Uniti, viaggia in Cina e si rende conto che sia nell'anello della filatura, sia in quello della produzione del vestito che in quello della sua commercializzazione internazionale lo Stato è presente²⁸. L'azienda filatrice è una SOE (Chinese Stateowned Enterprise), ovvero un'impresa posseduta direttamente dallo stato, la *garment factory* è una "town and village enterprises collective" controllata dall'amministrazione locale, e la commercializzatrice, la Shanghai Knitwear, è un colosso SOE che riesce ad avere un ruolo guida sui prezzi internazionali.

Nonostante tra il 1994 e il 2004 i lavoratori delle SOE sono dimezzati e i lavoratori delle compagnie private sono quintuplicati, lo Stato cinese continua ad avere ampi margini di controllo su tutte le filiere strategiche.

Uno studio della Capital Trade Incorporated²⁹ incaricato dalla commissione parlamentare statunitense che monitora lo stato dell'economia cinese³⁰ dimostra che il 40% del PIL cinese non agricolo è prodotto dalle aziende di stato, e che la proporzione sale al 50% se si considera il controllo indiretto mediante partecipazioni societarie. A lato degli attori economici che obbediscono in forma diretta agli obiettivi di sviluppo fissati dalle commissioni economiche statali, ci sono gli attori privati indirizzati dalle banche statali, che rappresentano la principale fonte di finanziamento all'impresa e vincolano i loro prestiti all'adesione ad obiettivi strategici come ad esempio il trasferimento tecnologico e lo sviluppo della domanda locale. Oggi le SOE non sono più organismi caratterizzati dalla rigidità legata a un sistema decisionale centralizzato, ma sono esposte, come le imprese private, alla concorrenza del mercato e i loro manager devono rispondere direttamente e con dinamismo agli input che ricevono dal mercato. C'è da dire però che le stesse compagnie private molto spesso hanno un certo grado di partecipazione statale. La differenza nel sistema cinese è data dall'adesione di una SOE o di un'azienda privata agli obiettivi strategici nazionali che consente di ottenere facilitazioni fiscali e canali preferenziali sul mercato interno. In Cina l'equilibrio tra pianificazione centralizzata, assistenza pubblica all'impresa e dinamismo di mercato genera un modello di governance vincente che produce crescita e attivi di bilancio. L'intervento dello Stato cinese per rendere competitive le imprese nazionali non riguarda solo azioni dirette rivolte al settore produttivo ma anche la politica monetaria; la Cina è accusata di mantenere artificialmente bassa la sua valuta ponendo un sistema di margini che non obbedisce alla logica del libero mercato e che favorisce il suo surplus commerciale con i paesi a valuta forte (nel 2011 il saldo commerciale tra Cina e USA ha toccato la cifra record di 295 miliardi a favore della Cina). Il recente ampliamento della banda di oscillazione dello yuan è visto dagli analisti come una mossa che non avrà effetti concreti sulla valutazione della moneta cinese se non quello di proteggerla da azioni speculative.

Anche Europa e Stati Uniti si caratterizzano per un forte intervento istituzionale nell'economia, che però, come vedremo, nel caso del tessile si limita soprattutto a difendere le proprie produzioni e a offrire vantaggi competitivi alle produzioni dei paesi che accolgono i propri investimenti esteri attraverso l'applicazione di barriere protezionistiche e canali preferenziali.

28 - "The Travels of a T-Shirt in the Global Economy, second edition". Pietra Rivoli. Wiley 2009

29 - "An Analysis of State Owned Enterprise and State Capitalism in China". Andrew Szamoszegi and Cole Kyle. U.S.-China Economic and Security Review Commission, 26 Ottobre 2011

30 U.S.-China Economic and Security Review Commission



Di fronte al comportamento di Stati Uniti ed Europa da un lato (in termini di protezionismo) e della Cina dall'altro (che mostra di poter vincere sul mercato globale grazie a un modello innovativo di partecipazione dello Stato nell'economia), è normale che gli altri paesi non rimangano a guardare e aumentino anch'essi il livello di intervento statale nelle dinamiche economiche locali. Al settore tessile viene data una speciale attenzione perchè l'analisi storica dimostra che è il primo gradino per lo sviluppo industriale delle nazioni. Nel paragrafo che segue si approfondisce questo fenomeno offrendo una panoramica della tendenza globale al protezionismo e all'integrazione regionale.

1.3.4 Il protezionismo e le politiche di integrazione regionale

La maggiore competitività dei prodotti labor intensive dei paesi emergenti, sbloccatasi dopo la crisi petrolifera, ha indotto i "paesi sviluppati" ad adottare nel 1974 un sistema di restrizione alle quote di importazione dei prodotti tessili e di abbigliamento dai "paesi in via di sviluppo", chiamato *accordo multifibre* (MFA)³¹. L'accordo non riguardava lo scambio di prodotti tessili tra "paesi sviluppati" (ad esempio tra Germania e Stati Uniti o tra Australia e Stati Uniti) ma poneva quote specifiche di importazione dai "paesi in via di sviluppo" con l'intento a) di controllare i processi naturali di delocalizzazione delle produzioni nazionali compensandoli con produzioni frutto dei propri investimenti esteri b) di usare tali canali preferenziali come strumento di governo globale. Ma durante l'ottavo round negoziale del GATT³², l'Uruguay Round del 1995, i "paesi in via di sviluppo" chiesero l'abbandono dell'Accordo Multifibre come condizione per procedere ai negoziati per la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio. I paesi dell'accordo chiesero una dilazione di 10 anni per preparare le proprie economie alla fine del sistema delle quote, e il primo gennaio del 2005 l'accordo si estinse.

Nei primi 4 mesi del 2005 la Cina incrementò il proprio export tessile negli Stati Uniti dell'800% (1.200% le magliette e 400% delle altre frazioni) mettendo in ginocchio l'industria locale e generando la violenta reazione delle lobby locali della produzione tessile. L'amministrazione statunitense ripristinò il sistema di quote³³ e questo spiega come mai negli Stati Uniti la quota tessile sul totale delle importazioni dalla Cina ammonta al 30%, mentre negli altri paesi è normale che raggiunga l'85%. Anche in Europa l'impatto della fine dell'accordo multifibre ha portato a reazioni virulente dei settori tessili nazionali, dando vita, nel corso del 2005, alle cosiddette "Bra Wars" il cui frutto fu una nuova adozione di quote e la creazione di dazi antidumping³⁴. L'Organizzazione Mondiale del Commercio ha avallato le politiche protezioniste post-

31 Nei primi anni '70, in seguito agli effetti economici e finanziari della crisi petrolifera generata dalle politiche dell'OPEC (1973) e a causa dell'apertura della Cina agli investimenti esteri (1972), i paesi emergenti moltiplicano esponenzialmente le produzioni labor intensive di tessile e abbigliamento, con livelli di competitività molto superiori agli standard statunitensi, europei e giapponesi.

32 Il General Agreement of Trade and Tariffs é una delle istituzioni nate dagli accordi di Bretton Woods (1944).

33 Nel 2009 l'amministrazione Obama (che vinse le elezioni anche grazie a un pacchetto di 13.000 voti degli impiegati del settore tessile in North Carolina) ha lanciato, come misura di ulteriore protezione del settore nazionale, il programma Buy American, che per quanto riguarda il tessile prevede che le uniformi dell'esercito siano rigorosamente made in USA. In realtà le amministrazioni USA si trovavano costantemente di fronte alla necessità di mediare o compiere scelte di campo di fronte alle pressioni dei produttori tessili nazionali, che spingono per il protezionismo, e le lobby interessate al prosperare delle importazioni low cost dalla Cina e da altri paesi (in particolare le grandi catene di distribuzione come Wal-Mart, i cui margini commerciali aumentano quando i costi dei vestiti sono più bassi, e i produttori di cotone di esportazione, che con il boom del tessile cinese hanno incrementato esponenzialmente le loro vendite).

34 La normativa antidumping europea prevede l'adozione di dazi compensativi laddove si stima che il bene di importazione ha un prezzo inferiore del costo che dovrebbe avere in base alle normali condizioni di mercato, senza



multifibre concedendo ai paesi che partecipavano all'accordo l'adozione di "misure di salvaguardia speciale" fino al 2013 e l'adozione di strumenti "antidumping" fino al 2016³⁵.

Ma nonostante il protezionismo, il processo di estinzione delle produzioni locali dei paesi che aderivano al MFA appare inarrestabile: oggi solo il 5% dei vestiti acquistati negli USA e in Francia è di produzione nazionale e il settore abbigliamento europeo e statunitense vive, in termini di occupati e numero di imprese, contrazioni annuali che dal 2002 in poi si assestano su medie superiori al 5% annuo.

Tabella 2 Esempio di contingentamento europeo delle importazioni tessili di un paese extracomunitario³⁶

Limiti quantitativi comunitari per le merci reimportate in regime di traffico di perfezionamento passivo
Applicabili per l'anno 2009

BIELORUSSIA	Categoria	Unità	Dal 1° gennaio 2009
Gruppo IB	4	1 000 pezzi	6 610
	5	1 000 pezzi	9 215
	6	1 000 pezzi	12 290
	7	1 000 pezzi	9 225
	8	1 000 pezzi	3 140
Gruppo IIB	15	1 000 pezzi	5 387
	21	1 000 pezzi	3 584
	24	1 000 pezzi	922
	26/27	1 000 pezzi	4 492
	29	1 000 pezzi	1 820
	73	1 000 pezzi	6 979*

Fonte: Osservatorio Normativo su Tessile e Abbigliamento dell'Università di Biella, Gennaio 2009

riconoscere il vantaggio competitivo che, in paesi come la Cina, è determinato dalla partecipazione dello stato ai processi economici. Per questa ragione i dazi imposti dall'Europa sono continuamente oggetto di ricorso della Cina al tribunale del WTO.

35 Le barriere all'importazione di prodotti low cost non riguardano solo quote e dazi doganali, ma anche misure indirette sanitarie come la normativa europea "REACH" (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals), che protegge effettivamente i consumatori dalla tossicità delle fibre tessili, ma il cui lancio corrisponde opportunamente con la fine dell'Accordo Multifibre (la discussione della direttiva è iniziata proprio nel 2005; il testo è in vigore da giugno 2007).

36 La tabella riportata è un esempio di contingentamento ai sensi dell'art. 1, par. 1 del Regolamento 3030/93 "relativo al regime comune da applicare alle importazioni di alcuni prodotti tessili originari dei paesi terzi".



Tabella 3 Esempio di contingentamento statunitense delle importazioni dalla Cina

Category	Description	Import Quantity Limit
222	Knit Fabric	21,482,908 KG
332/432/632	Socks	1,991,095,584 Pr.
338/339	Cotton Knit Shirts	26,938,606 Doz.
340/640	Woven Shirts of Man-Made Fiber or Cotton	8,724,590 Doz.
347/348	Cotton Pants	25,442,951 Doz.
349/649	Brassieres	29,479,266 Doz.
353/652	Underwear	24,302,011 Doz.
363	Cotton Towels	134,828,519 Units
443	Wool Suits	1,756,637 Units
447	Wool Trousers	280,581 Doz.
345/645/646	Sweaters	10,581,854 Doz.
847	Silk or Vegetable Fiber Trousers or Shorts	23,029,668 Doz.

Source: OTEXA.

Examples of 2008 U.S. Import Limits on Textiles and Apparel from China.

L'atteggiamento protezionista statunitense ed europeo, che non riguarda solo i prodotti tessili, ha indotto negli ultimi anni un'ondata protezionista generalizzata (il Brasile, ad esempio, ha posto dazi sull'importazione di prodotti tessili e scarpe) determinando come tendenza globale l'adozione strategica e sistematica delle barriere tariffarie e non tariffarie alle importazioni estere e dando ulteriore impulso alle politiche di sviluppo locale e integrazione regionale³⁷.

In questo quadro, le politiche di integrazione regionale hanno avuto speciale impulso in America Latina³⁸ (con Mercosur e ALBA in testa) , nei paesi ex sovietici (sotto egida russa) e nel Sudest asiatico (ASEAN) e in

37 Sul Sole 24 del 22 Aprile 2012 Adriana Castagnoli scrive: "Con il perdurare della crisi internazionale le economie emergenti sembrano decise a chiudersi in difesa delle proprie risorse e materie prime, nonché ad accelerare i programmi di industrializzazione e import substitution".

38 I paesi del Mercosur (Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay) stanno discutendo se applicare una tariffa estera comune (TEC) del 35% su una gamma che va tra i 100 e i 200 prodotti in maggioranza tessili e calzaturieri. Capofila di questa tendenza è il governo argentino, che ritirando la licenza automatica di importazione ai prodotti tessili e calzaturieri e rinnovando la moratoria all'importazione di abiti usati è riuscita ad applicare politiche che hanno portato il settore tessile nazionale a espandersi del 150% tra il 2003 e il 2011 ed a incrementare del 50% le proprie



Africa (dove ci sono 9 gruppi regionali tra i quali si distinguono l'ECOWAS con 15 paesi dell'Africa occidentale e l'EAC con 5 paesi dell'Africa orientale). Gli accordi di integrazione regionale si caratterizzano generalmente per la creazione di aree di libero scambio, per l'adozione di barriere doganali comuni e per la creazione di economie di scala tra i paesi aderenti.

Stati Uniti ed Europa, di fronte alla perdita esponenziale di influenza sui mercati dei paesi del mondo, reagiscono arroccandosi a loro volta in "unioni regionali" che in realtà, data la sproporzione di forze, più che alla filosofia dell'integrazione regionale rispondono alla logica dei "paesi satellite": gli Stati Uniti in ambito centroamericano con la creazione del CAFTA³⁹ e l'Europa con la sua politica di integrazione Euromediterranea.⁴⁰

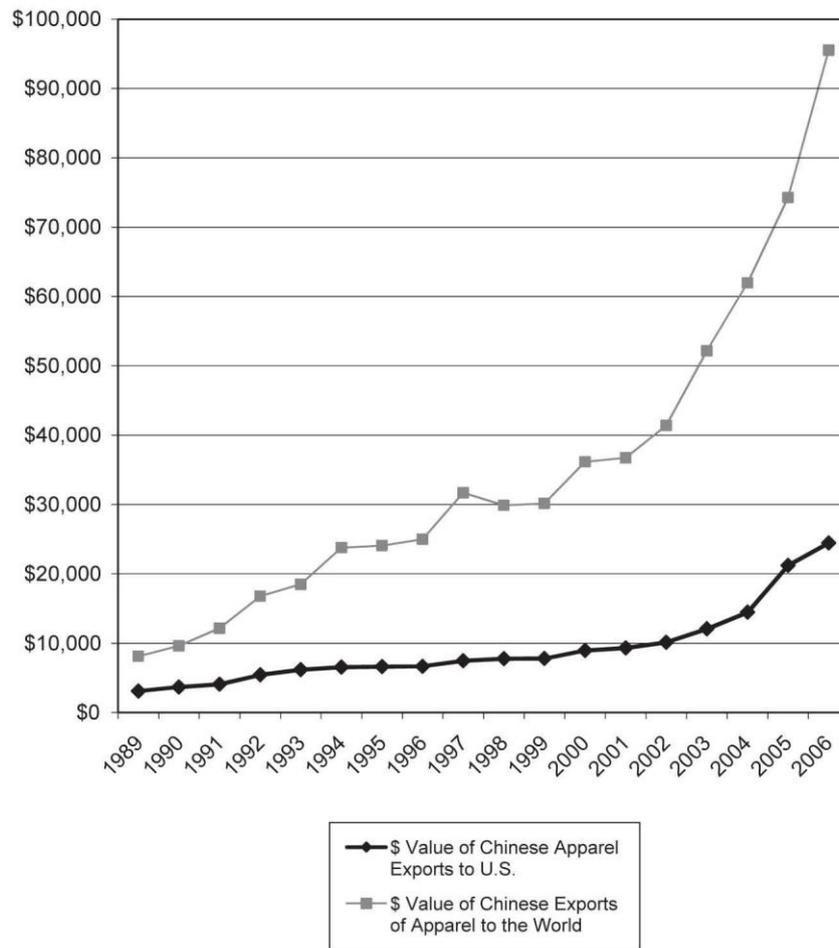
esportazioni nel solo periodo 2010-2011. La Presidente argentina Cristina Fernandez ha programmato per i prossimi 10 anni una crescita settoriale del 10% annuo e la creazione di 250.000 posti di lavoro. Nel frattempo le imprese brasiliane ottengono dal Perù trattamenti preferenziali per delocalizzare la produzione tessile e il governo brasiliano offre in cambio un regime duty free per le importazioni tessili dal paese andino (puntando alla sostituzione delle importazioni asiatiche).

39 In base al Central American Free Trade Agreement (CAFTA) stipulato nel 2006, le imprese statunitensi possono importare vestiti senza limiti e senza tariffe doganali da El Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala, Costa Rica e Repubblica Dominicana.

40 Il processo di creazione dell'area di libero scambio tra l'Unione Europea e gli altri paesi limitrofi al Mar Mediterraneo ha avuto particolare impulso a partire dal 2002, ha fatto un salto in avanti in corrispondenza con la fine dell'Accordo Multifibre e si integra con il progetto GAFTA (area di libero scambio tra i paesi arabi). La produzione tessile è uno dei punti chiave di questo processo di integrazione regionale: i prodotti tessili sono il secondo prodotto di esportazione dei paesi mediterranei extracomunitari dopo il petrolio, mentre il tessile dei paesi membri continua a impiegare quasi due milioni di persone.

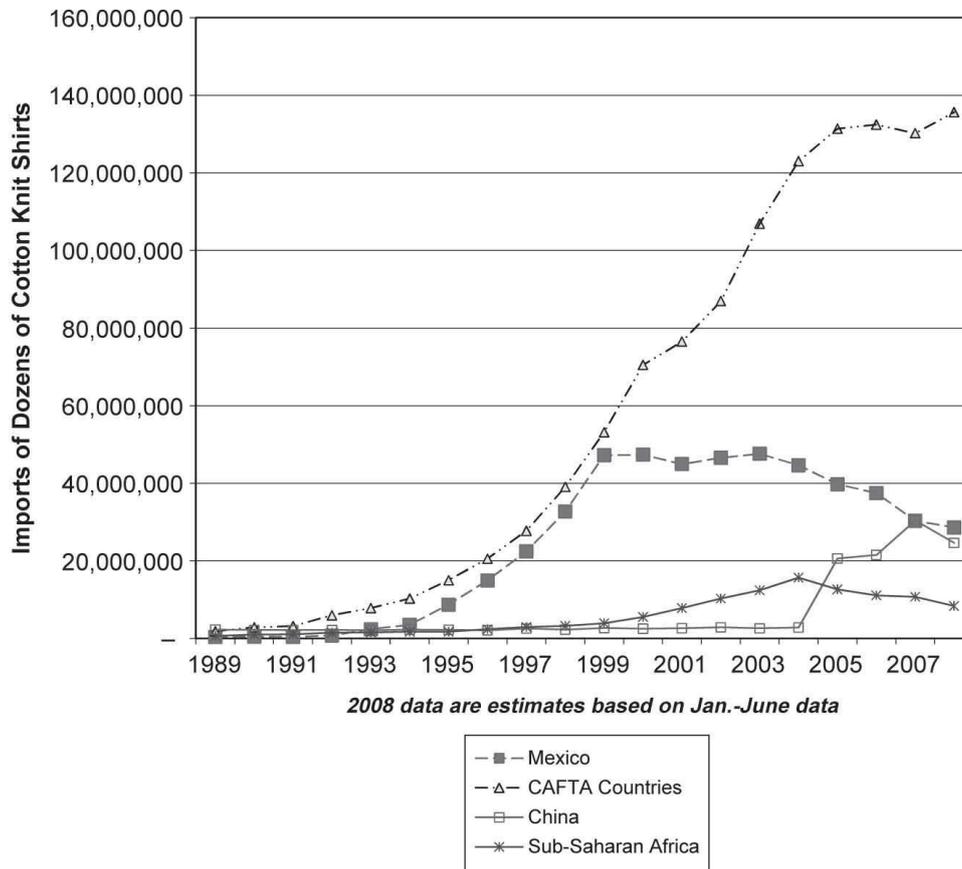


Grafico 6 La minore dipendenza della produzione cinese dalla domanda USA



Source: UN COMTRADE, SITC.2, 84.

Dollar Value of Chinese Apparel Exports to World vs. Value of Chinese Apparel Exports to U.S. (in Millions of US \$)



Source: OTEXA (apparel categories 338 and 339).

U.S. Imports of Cotton Knit Shirts

Grafico 7 Il mercato di importazione statunitense

Mentre gli Stati Uniti continuano con la politica dei canali preferenziali e delle quote scegliendo per disposizione governativa da quali paesi comprare prodotti tessili lavorati o semilavorati usando l'impatto della propria domanda come strumento di governo globale⁴¹, la Cina riesce ad aggirare sia il sistema di quote degli Stati Uniti che le argomentazioni antidumping europee (che in buona parte si fondano sul rifiuto del vantaggio competitivo offerto dallo Stato cinese alle proprie imprese), incrementando la delocalizzazione della sua produzione (già nel 2005 il 30% della produzione cinese era delocalizzata tra Mongolia, Vietnam, Sri Lanka e alcuni paesi africani) o compiendo triangolazioni con paesi che hanno quote disponibili⁴².

41 L'impatto della domanda statunitense sulla domanda globale diminuisce in maniera inversamente proporzionale al boom della domanda nei paesi BRIC (Brasile, Russia, India, Cina).

42 L'aggiramento del sistema di quote attraverso la triangolazione è molto frequente. "Esquel Corporation", l'impresa leader mondiale nella produzione di t-shirt, dagli anni '70 a oggi ha triangolato le proprie magliette prima nel mainland cinese, poi in Malesia e infine in Sri Lanka. In Europa sono anche molto significative, anche se di difficile misurazione, le quote che entrano di contrabbando e che hanno prezzi imbattibili dato che non pagano né IVA né dazi.



del mondo in cerca di vantaggi competitivi per riposizionarsi sui mercati interni e sui mercati esteri (come “Made in green” e “Oeko-Tex 1000”). La nascita di questa nicchia di mercato mostra che la domanda in qualche misura è in grado di orientare le modalità di produzione verso standard più accettabili, ma, come

1.3.5 Il dilemma etico

Il carattere labor intensive della produzione tessile rende gli abiti un prodotto di consumo massivo solo grazie alla logica del ribasso e alla persistenza di importanti sacche di economie di auto-sussistenza che producono manodopera a basso costo. La produzione tessile mondiale dal diciassettesimo secolo ad oggi si fonda, infatti, sulla logica dello standard al ribasso, ovvero sulla migrazione dei distretti produttivi laddove il costo della manodopera è più basso. L’espulsione di forza lavoro dalle economie di auto-sussistenza avviene a causa della disarticolazione delle stesse (perdita delle terre proprie o delle terre comuni in seguito a politiche economiche, per il subentrare di attori economici, o a causa di conflitti) o perchè non più rispondenti alle aspirazioni dei giovani (non solo di consumo, ma anche culturali e, soprattutto per quanto riguarda le ragazze, di liberazione da regimi patriarcali anacronistici).

Considerato che lo sviluppo dei distretti tessili è generalmente il primo passo per lo sviluppo industriale dei paesi, è molto difficile valutare in che misura lo standard al ribasso sia un fenomeno distruttivo e in che misura questa distruzione non sia creatrice, in senso schumpeteriano⁸, di modelli socio-culturali più desiderabili; quello che è certo è che questo tipo di processo produce transizioni molto dolorose, sia nelle fasi di trasformazione delle economie di auto-sussistenza che nelle fasi di “market disruption” caratteristiche del collasso dei distretti che non sono più competitivi nel mercato globale e che, secondo il ciclo storico osservato dagli economisti, dovrebbero precedere il passaggio a forme di produzione più avanzate.

L’osservazione dei benefici materiali dello sviluppo e l’osservazione delle pessime condizioni dei lavoratori nelle aree geografiche oggetto dello sviluppo sono almeno da tre secoli l’oggetto di un importante dibattito che ha generato un gran numero di correnti di pensiero (incluso il socialismo).

A partire dagli anni '90 negli Stati Uniti e in Europa ha preso piede un movimento di consumatori critici che è riuscito a imporre ad alcuni colossi multinazionali (come Levi Strauss e Nike) codici di condotta e sistemi di monitoraggio indipendenti, che sono di sostanziale aiuto ai processi sindacali locali e che potrebbero in qualche modo accelerare i processi di crescita del costo della manodopera rompendo, almeno per le grandi firme, la possibilità di andare eccessivamente al ribasso celandosi dietro esternalizzazioni e delocalizzazioni continue. Sul tessile la campagna “Clean Clothes”, presente anche in Italia con il nome “Campagna Abiti Puliti” ha dato vita ad azioni di pressione e sensibilizzazione che possono essere visionate sul sito www.abitipuliti.org.

Condizioni di lavoro al di sotto di ogni standard non sono presenti solo nei paesi “in via di sviluppo” ma anche, e in misura crescente, nei lavoratori cinesi dei paesi “sviluppati” (il caso di Prato in Italia rappresenta un distretto produttivo in larga parte sotto lo standard).

C’è da segnalare come la maggiore conoscenza di questi fenomeni stia facendo crescere le produzioni eticamente o ambientalmente più sostenibili, in particolar modo si vanno affermando le filiere del commercio equo e solidale⁹ e le certificazioni ambientali, ricercate soprattutto dalle aziende tessili del nord



accade con il cotone organico, non è dimostrato che, al di là della dinamica di nicchia, questo fenomeno possa realmente influenzare le tendenze generali.

Per quanto riguarda gli impatti ambientali del settore tessile è da segnalare il lavoro di ricerca compiuto dalle organizzazioni cinesi Friends of Nature, Institute of Public & Environmental Affairs (IPE), Green Beagle, Envirofriends e Nanjing Greenstone, che hanno stimato che il settore tessile cinese produce ogni anno due miliardi e mezzo di tonnellate tra acque reflue e altri inquinanti e che ha messo sotto pressione 48 grandi firme dell'abbigliamento mondiale che fanno outsourcing in Cina.

Accanto all'attenzione all'impatto ambientale si registra una maggiore sensibilità anche sulla questione della tossicità delle fibre tessili, che è oggetto di legiferazione europea e di importanti campagne di pressione (la campagna "Detox" di Greenpeace ha indotto imprese come Nike, Adidas, Puma e H&M a cambiare le proprie modalità di produzione).

Per chi offre abiti usati sul mercato internazionale esiste un vero dilemma etico: è preferibile o più giusto *rimpiazzare* quote di mercato destinate al nuovo con abiti usati che sono frutto, possibilmente, di standard di lavoro più equi, oppure è meglio *non essere presenti* nel mercato nei casi in cui questo danneggia lo "sviluppo" di nuovi distretti tessili? In che misura il minore impatto ambientale garantito dal riutilizzo giustifica eventuali impatti occupazionali o sociali sui paesi importatori che a causa dell'usato non riescono a consolidare le proprie produzioni locali, che in una certa quota è importante che siano orientate alla domanda interna ?



2 Il rifiuto tessile nel mondo

2.1 I Volumi del rifiuto tessile

Il mercato mondiale degli indumenti usati e delle materie prime secondarie del tessile è controllato da quei paesi con reddito procapite di fascia alta dove il rifiuto tessile viene raccolto in maniera differenziata, i costi di smaltimento sono aumentati e dove le raccolte differenziate di rifiuti urbani sono consolidate o incipienti. Ed è in questi pochi paesi che esistono dati puntuali riguardanti la frazione del rifiuto tessile e la sua caratterizzazione.

Ad oggi però non esistono analisi sufficientemente approfondite per poter fornire un resoconto puntuale dei driver e delle correlazioni che inducono la produzione del rifiuto tessile e la sua qualità. Ciononostante, in alcuni paesi è stata individuata e misurata la correlazione fondamentale tra consumo di prodotti tessili e produzione di rifiuti tessili in base al concetto di “guardaroba nazionale”, che possiede un proprio indice di rotazione sia di vestiti obsolescenti che di abiti non arrivati al loro fine vita. È dai meccanismi propri di questa rotazione che dipende l’offerta dell’usato⁴³.

Tali analisi non sono definitive nella misura in cui, a) come in Italia, non sono disponibili (almeno a nostra conoscenza) dati puntuali sugli indici di consumo non solo in termini di valore ma anche in termini di *peso* comparabili con i dati disponibili sui rifiuti, b) come in tutti i paesi, non si conosce la caratterizzazione totale della frazione tessile dato che la sua differenziazione riguarda solo una quota della sua produzione complessiva. Il centro studi Oakdene Hollins ha realizzato nel 2006 uno studio per l’Esercito della Salvezza⁴⁴ che stima l’entità dell’armadio nazionale, il suo contenuto e il suo indice di rotazione. L’incremento del guardaroba degli inglesi stimato in un 21% è considerato “rifiuto latente”, perchè le case delle famiglie hanno uno spazio limitato e un’ accumulazione esponenziali e infinita è impossibile. I dati usati da Oakdene Hollins per fare questo calcolo sono sintetizzati nella tabella che segue.

43 Il ritmo di rotazione e il livello di obsolescenza degli abiti ceduti sono i principali fattori che determinano la qualità della frazione tessile raccolta.

44 “Recycling of Low Grade Clothing Waste”, Oakden Hollins, 2006.



Tabella 4 Input e output dei prodotti tessili nel Regno Unito

	'000 tonnellate annue	% di nuovi consumi
Stima di consumo dei tessili nuovi	1.812	
Importazione di tessili usati	12	
Consumo di tessili usati	41	
Consumo totale	1.865	100%
Tessili conferiti nel flusso dei rifiuti urbani	1.165	63%
Tessili deviati dal flusso dei rifiuti	303	16%
Incremento del " guardaroba nazionale "	397	21%

Fonte: traduzione ODR delle elaborazioni di Oekdene Hollins

Gli indumenti raccolti in maniera differenziata dopo essere stati igienizzati vengono avviati ad operazioni di cernita, volte a distinguere i capi d'abbigliamento per qualità e tipologia di indumento. Gli indumenti di qualità superiore sono selezionati per il riuso (la commercializzazione nel settore dell'usato). Gli indumenti di qualità inferiore possono essere reimpiegati come pezzame oppure essere riciclati e diventare materia prima seconda. Gli indumenti non commercializzabili e non riciclabili vengono avviati a smaltimento.

2.2 Composizione del rifiuto tessile

I materiali tessili post-consumo raccolti in maniera differenziata sono presenti in varie tipologie e differenti gradi di qualità. I procedimenti di trattamento cui sono sottoposti mirano a riutilizzare i capi idonei in quanto tali e a riciclare le fibre di quelli non idonei. Il residuo, che non può essere riutilizzato né riciclato, viene smaltito. Le tabelle che seguono sintetizzano la composizione media del rifiuto tessile in funzione della destinazione dei materiali. I dati si riferiscono ai flussi nazionali di Italia e Regno Unito, e a quelli dei flussi trattati da importanti aziende che effettuano la raccolta e/o la cernita all'estero (TexAid, Trans-America) e in Italia (Humana People to People).

NOTA: i dati forniti sono, in misura difficile da stabilire, distorti dall'esistenza di fenomeni come: a) l'esportazione di indumenti classificati come stracci per aggirare moratorie o ridurre la base imponibile di tassazione b) il triangolamento di merce nuova low cost classificata come usata per ridurre la base imponibile di tassazione.



Tabella 5 Flusso Italiano

DESCRIZIONE	%
RIUTILIZZO	68%
RICICLO	25%
SMALTIMENTO	7%
TOTALE	100%

Fonte: l'Italia del Riciclo 2011

Tabella 6 Flusso del Regno Unito

DESCRIZIONE	%	% disaggregate
INDUMENTI INDOSSABILI	67%	13% in U.K
		54% esportati
MATERIALE PER IL RICICLAGGIO	27%	19% in U.K
		8% esportati
RESIDUO A SMALTIMENTO	6%	6%
TOTALE	100%	100%

Fonte: BRITISH Company

Tabella 7 Flusso di Texaid (Svizzera – Germania).

DESCRIZIONE	%
INDUMENTI INDOSSABILI	60%
PEZZAME PULIZIA	15%
MATERIALE PER SFILACCIATURA, TNT, INDUSTRIA CARTARIA	15%
SMALTIMENTO	10%
TOTALE	100%

Fonte: Texaid



Tabella 8. Flusso della Trans-America Trading Company (Stati Uniti).

DESCRIZIONE	%
INDUMENTI INDOSSABILI	45%
PEZZAME PULIZIA	30 %
MATERIALE PER SFILACCIATURA	25%
RESIDUO A SMALTIMENTO	10%
TOTALE	100%

Fonte: Trans-America Trading Company

2.3 Gli impatti ambientali

Secondo l'Università di Copenhagen, i cui dati sono citati e rielaborati nel rapporto "L'Italia del Riciclo 2011":

1 kg di abiti usati raccolti riduce di:
-3,6 kg l'emissione di CO ₂ ;
-6000 litri il consumo di acqua;
-0,3 kg l'uso di fertilizzanti;
-0,2 kg l'uso di pesticidi.



3 Second hand e Recupero nel mondo





3.1 La filiera globale

Come già è stato detto (e come vedremo più nel dettaglio nel paragrafo successivo) la raccolta o il ritiro delle donazioni di indumenti usati riguarda essenzialmente i paesi a reddito pro capite elevato. La raccolta o il ritiro delle donazioni di indumenti usati costituisce il primo anello della filiera, che è di fatto in mano a Stati Uniti, Canada ed Europa dei 15, ma con un progressivo affermarsi della Corea del Sud e (a molte posizioni di distanza) della Cina. Essendo l'origine dell'indumento o dello straccio una cessione gratuita dei cittadini (o, come negli Stati Uniti, una cessione incentivata dalla possibilità di dedurla dalle tasse), i principali canali di ritiro e raccolta sono espressione del mondo della solidarietà o agiscono in accordo con enti di solidarietà. L' "originale" raccolto è venduto a imprese specializzate nel trattamento (essenzialmente igienizzazione), nella classificazione e nella commercializzazione dei vestiti; in alcuni casi i passaggi di intermediazione sono più di uno e il valore aggiunto, proprio di questa fase, è spezzettato tra più imprese. In proporzione minore gli indumenti raccolti vengono donati direttamente a soggetti disagiati locali (come fa la Caritas in Italia) o venduto in negozi e magazzini della solidarietà (come le "Goodwill Industries" statunitensi, i "Charities Shop" e le rivendite Oxfam in Gran Bretagna). Il tale e quale venduto alle imprese specializzate è a sua volta venduto al mercato locale dell'usato (generalmente prime scelte offerte ai venditori ambulanti), avviato all'esportazione ai fini del riutilizzo, o a varie opzioni di riciclo o recupero (operate da imprese nazionali o imprese estere⁴⁵). Una parte residuale che non è né riutilizzabile né recuperabile in altre forme, viene avviata a smaltimento.

La quota preponderante destinata all'esportazione per il riutilizzo è acquistata da grossisti importatori che per oltre il 60% dei casi si trovano in "paesi in via di sviluppo". I grossisti importatori rivendono le balle di indumenti usati direttamente ai venditori ambulanti (soprattutto quelli che operano nella città portuale e nei suoi dintorni) o ad altri grossisti che si dedicano a rivendere le balle agli ambulanti nelle altre grandi città del paese (soprattutto nei paesi molto estesi). Spesso i grossisti importatori e i grossisti intermedi procedono a ulteriori fasi di classificazione in funzione delle esigenze dei loro clienti.

Una quota di nicchia è destinata a sartorie che si dedicano al restyling e alla vendita dei vestiti re-inventati ai canali della distribuzione ambulante.

Il Diagramma 4 riassume schematicamente i vari passaggi della filiera.

45 Spesso le operazioni di sfilacciatura e recupero non avvengono sui flussi descritti dallo schema semplificato, ma dai flussi conferiti o recuperati direttamente dalle aziende tessili in qualità di sottoprodotti.

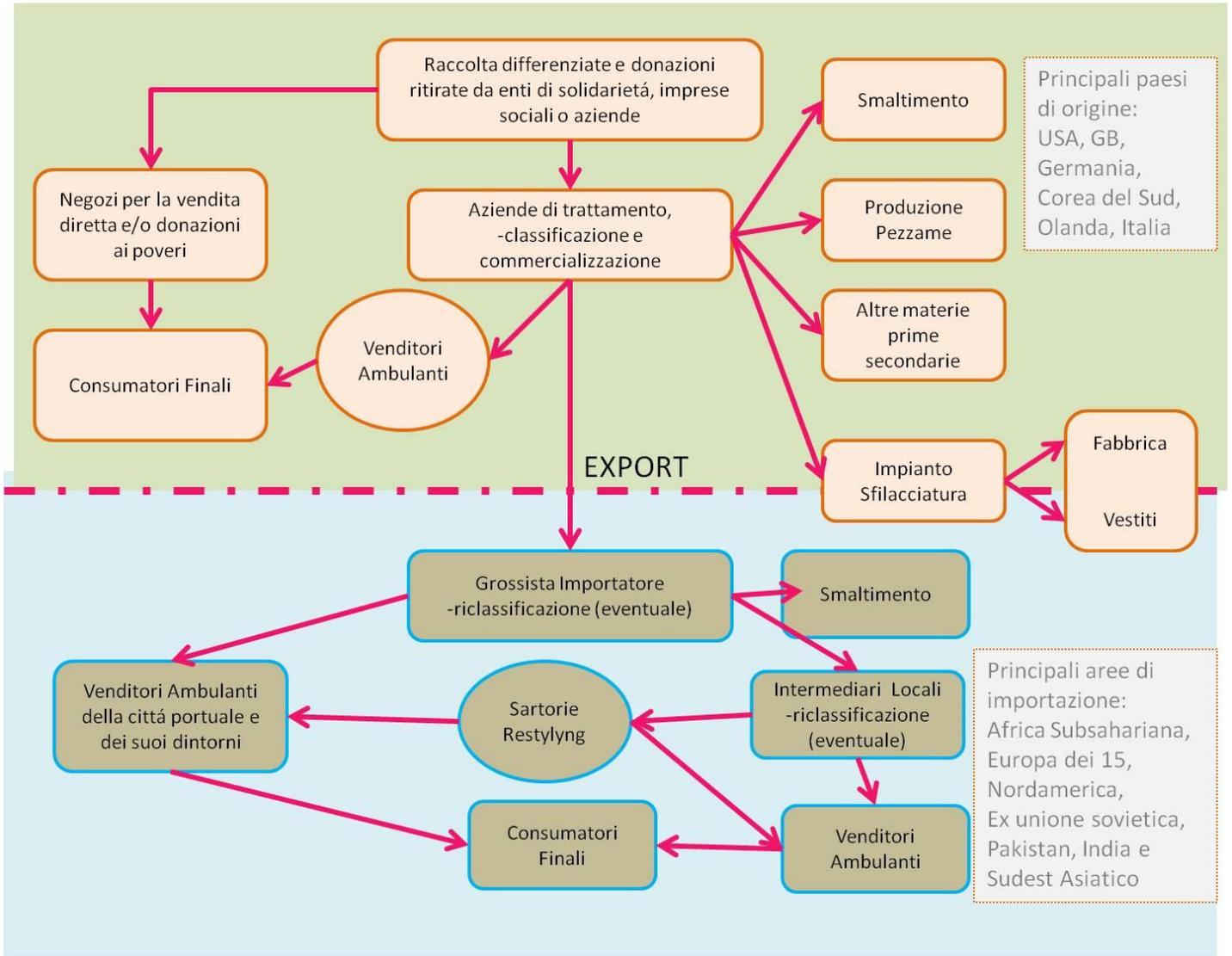


Diagramma 4

3.1.1 Le ragioni della leadership dei paesi più sviluppati

L'offerta di indumenti usati è generata essenzialmente nei paesi con reddito procapite di fascia alta per un insieme di ragioni:

- il maggiore potere d'acquisto, che determina una maggiore rotazione di vestiti nuovi nel "guardaroba nazionale" e di conseguenza una maggiore produzione di vestiti usati;
- l'aumento dei costi di smaltimento e lo sviluppo delle raccolte differenziate;
- l'applicazione, in paesi come gli Stati Uniti, di leggi che consentono ai donatori di indumenti usati di dedurre dalle tasse il valore di quanto donato;



d) la volontà dei governi di ridurre il proprio deficit commerciale esercitando allo stesso tempo politiche di controllo sulle domande interne dei paesi in via di sviluppo.

Il settore della raccolta, trattamento, classificazione e intermediazione della frazione tessile di risulta è estremamente composito e variegato. Si caratterizza comunque, praticamente in tutti i paesi di origine, per il suo legame con il concetto della solidarietà.

Fino agli anni '70 la scarsa disponibilità di indumenti usati sul mercato e il numero ristretto di operatori del settore determinava prezzi più alti e consentiva agli intermediari statunitensi ed europei di selezionare e vendere essenzialmente 3 categorie: gli indumenti riutilizzabili, il pezzame e le fibre. Ma a causa della diminuzione costante dei prezzi, gli intermediari dovettero aggregare valore garantendo maggiori livelli di classificazione. Gli intermediari di oggi sono esperti del flusso del rifiuto tessile e conoscono alla perfezione la caratterizzazione dei flussi per città e addirittura per quartieri. Ne "I Viaggi di una T-Shirt nell'Economia Globale", l'economista Pietra Rivoli intervista il proprietario di Trans-America (il principale compratore di frazioni tessili frutto di donazioni o raccolta differenziata), il quale dichiara che inizialmente il suo era un business di "sorting" (selezione) mentre ora è un business fondato sul "mining" (estrazione).

Trans-America oggi tratta circa 300 categorie differenti tra indumenti usati, pezze e fibre. Come in tutti i modelli commerciali dove prevale il fattore *snowflake*⁴⁶ (fiocco di neve), l'aggregazione del valore dipende in larga misura da un know-how *implicito*, ovvero non totalmente apprendibile con letteratura o formazione, ma sviluppabile soprattutto con l'esperienza e la conoscenza del settore; un know-how che richiede da un lato la capacità di identificare in un secondo categoria e valore di una varietà pressoché infinita di indumenti e materiali tessili. In questo mercato, riporta la Rivoli, chi sa produrre le offerte più adeguate è chi ha maggiore visione e rapporto con tutti i passaggi della filiera.

La catena del valore è spesso strutturata con un primo anello di enti di solidarietà o soggetti convenzionati con enti di solidarietà, che si dedica alle fasi di raccolta e vende l' "originale" (che negli Stati Uniti ha un prezzo che varia tra i 20 e i 30 centesimi di dollaro al kg) a secondo anello di intermediazione commerciale che si dedica a igienizzare e classificare. Ma sono frequenti i casi in cui entrambi gli anelli della catena del valore sono curati dallo stesso soggetto, ed esistono realtà che arrivano a controllare tutti gli anelli della filiera.

Humana People to People, ad esempio, è di fatto una struttura unica presente in 34 paesi e che, attraverso varie ragioni sociali, cura le fasi di raccolta, igienizzazione, classificazione e vendita diretta. Un vestito raccolto da Humana in Europa occidentale può ad esempio essere classificato da Humana (o "estratto") in Bulgaria o in Turchia dove il costo della manodopera è inferiore, e poi venduto presso un negozio di Humana in Mozambico o in Malawi.

"Le Relais", che è il primo operatore francese della raccolta e della valorizzazione del tessile, ha 350 addetti tra Burkina Faso, Senegal e Madagascar che si dedicano alla classificazione e alla vendita degli abiti usati. Oxfam, che è il principale beneficiario di donazioni di vestiti usati in Gran Bretagna, ha aperto a Dakar l'impresa "Frip Etique" che impiega donne nella classificazione e nella vendita degli indumenti.

La Svizzera Texaid, che fino a pochi anni fa si vantava per compiere tutte le operazioni di selezione in Svizzera creando "posti di lavoro svizzeri", nel 2005 ha aperto un impianto di selezione in Bulgaria (con una

46 Lo "Snowflake Factor" è la caratteristica delle attività operative e commerciali che trattano frazioni merceologiche con alto livello di disomogeneità e imprevedibilità, e che pertanto devono adottare soluzioni di gestione operativa, inventariale e commerciale completamente differenti rispetto alle attività che trattano frazioni merceologiche in serie.



società controllata al 70%) che smista 3.000 tonnellate all'anno, e una manifattura che produce 2.000 tonnellate all'anno di pezzame in Ungheria (anche lì con una controllata al 70%).

Generalmente, e con quote variabili a seconda dei paesi, tra il 45% e il 60% del totale del raccolto viene destinato all'esportazione per il riutilizzo, tra il 10% e il 15% è destinato al riutilizzo nazionale, tra il 20% e il 50% è destinato al recupero e tra il 5% e il 10% allo smaltimento.

3.2 Il consumo di abiti usati nei paesi più sviluppati

La maggiore disponibilità di abiti usati sui mercati dei paesi produttori di tessile di risulta ha fatto scendere significativamente i prezzi al consumatore finale rispetto ai livelli degli anni '70 e '80, determinando anche (unitamente al calo del potere d'acquisto) un aumento del consumo interno.

Dipendendo dai paesi, i canali di distribuzione sono ripartiti tra negozi di abiti in seconda mano (nel caso inglese e statunitense Charities Shops e Goodwill Industries, ovvero i maggiori captatori di donazioni, sono anche i leader della distribuzione al dettaglio) e posteggi ambulanti (segmento leader del mercato in Italia). Secondo l'Association of Resale and Thrift Shops i negozi statunitensi che vendono abiti usati o in liquidazione hanno un ritmo di crescita del 5% annuo, mentre i magazzini Goodwill hanno aumentato le loro vendite del 67%⁴⁷ tra il 2001 e il 2007.

Nei paesi con reddito procapite di fascia alta aumentano anche i canali di vendita o intermediazione diretta, come ad esempio le subaste internet (la più importante è e-bay) e la formula commerciale del conto terzi o della compravendita tra privati. Il settore del conto terzi e della compravendita diretta si caratterizza per l'emersione di grandi network come Cash Converters (franchising nato in Australia che oggi ha oltre 600 negozi in 21 paesi), Troc (190 negozi in Francia, Belgio, Lussemburgo, Spagna, Germania e Svizzera) e Mercatino SRL (oltre 200 negozi in Italia), e per una maggioranza di piccoli e grandi negozi che lavorano in autonomia; un canale che distribuisce merci usate di molti tipi e dove l'abbigliamento rappresenta quote di vendita rappresentative (per l'Italia si stima un 30% del monte vendite complessivo).

Secondo l'Osservatorio Cetelem, il 39% degli europei ha venduto almeno una volta un proprio bene, e nel 29% dei casi era un vestito. Nel 33% dei casi gli europei che hanno dichiarato di vendere i propri beni guadagnano grazie a questa attività più di 300 euro l'anno.

Per quanto riguarda l'acquisto di vestiti usati in generale, il 43% degli europei ha dichiarato di averli comprati almeno una volta e il 27% li ha comprati più volte.

Secondo l'Osservatorio Cetelem solo il 10% dei francesi considera l'acquisto di beni usati degradante. Seguono i britannici con un 12% e gli ungheresi con un 13%. I più "schizzinosi" d'Europa sono i portoghesi (51%) e gli italiani (45%). In media, il 29% degli europei lo considera un acquisto degradante.

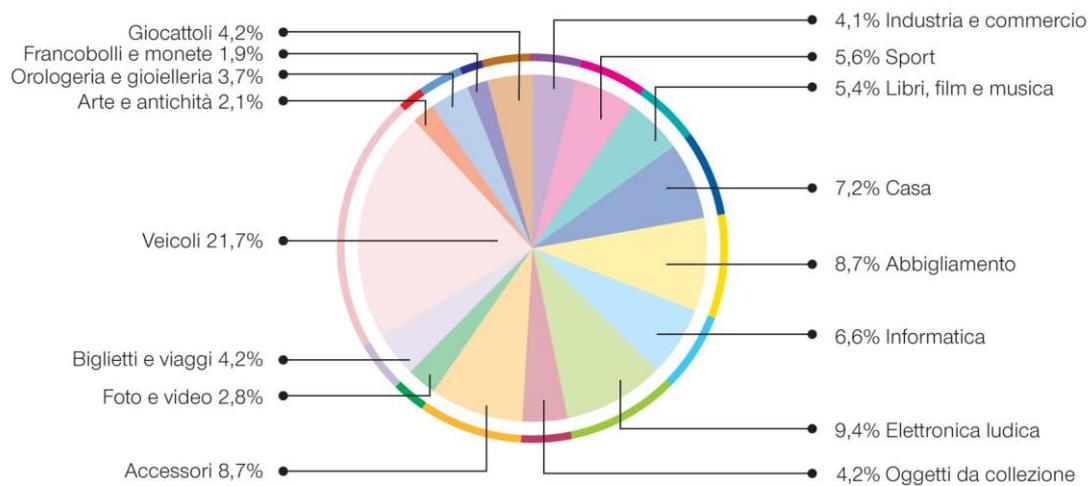
Il 50% degli europei pensa che comprare usato significhi rischiare di "farsi fregare" mentre un 57% crede che si rischi di acquisire beni con qualità e/o robustezza inadeguati. Ma il 57% pensa anche che nell'usato si possano trovare beni di qualità superiore.

Il 47% dei consumatori di usato europei comprano la seconda mano per necessità, mentre un 40% lo fa come scelta militante (per evitare costi ambientali). Un 49% afferma però che l'usato è una buona opportunità per consumare di più.

47 Sul dato delle Goodwill Industries incide però fortemente la quota delle merci acquistate per il contrabbando in Messico e in America Centrale, che corrisponde probabilmente a diverse centinaia di milioni di capi registrati erroneamente tra le vendite al mercato nazionale statunitense



Suddivisione del volume di vendite di eBay nel mondo per categoria di beni

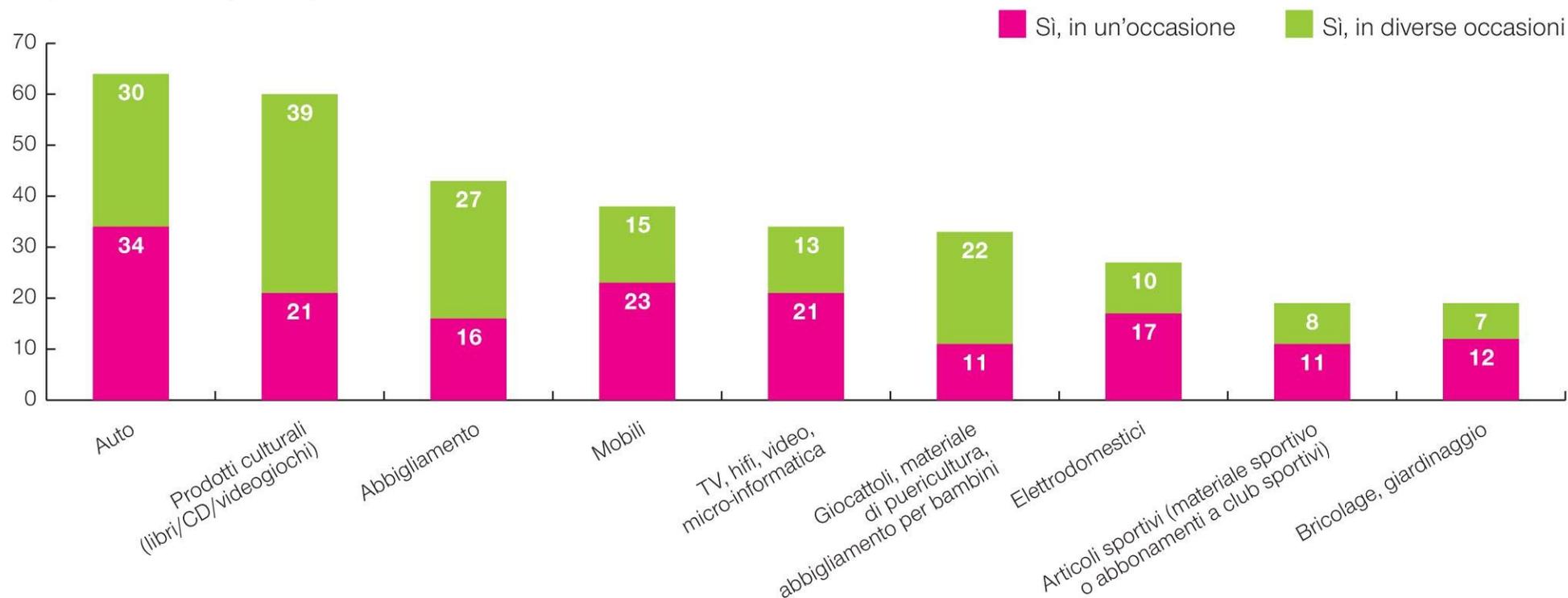


Fonte: eBay Metrics 4Q 2008.

Grafico 8

“Per ognuno dei seguenti tipi di prodotti, ha già acquistato prodotti usati?”

(media dei dodici paesi %)



Fonte: inchiesta dell'Osservatorio Annuale Findomestic ed. europea 2010.

Grafico 9

“Per lei acquistare prodotti usati, significa...”

(% risposte affermative)

	Italia	Germania	Belgio	Spagna	Francia	Portogallo	Regno Unito	Ungheria	Polonia	Rep. Ceca	Slovacchia	Russia	Media 12 paesi
Correre un rischio qualità/robustezza	53	54	52	58	49	70	47	63	56	67	53	67	57
Preferire prodotti di gamma superiore ma usati a prodotti nuovi di gamma inferiore	55	72	52	49	63	62	50	68	74	47	44	50	57
Rischiare di farsi truffare (pagamento, bene non conforme)	51	43	48	49	49	65	45	49	46	60	41	54	50
Un buon mezzo per consumare di più	35	71	49	38	47	39	73	38	57	47	55	37	49
Una necessità	51	46	39	50	46	63	38	77	43	24	33	50	47
Un acquisto militante (riciclaggio, evitare la grande distribuzione)	44	52	39	44	44	49	30	44	47	23	36	27	40
Un acquisto screditante	45	25	19	38	10	51	12	13	42	24	32	38	29

Fonte: inchiesta dell'Osservatorio Annuale Findomestic ed. europea 2010.

Tabella 9

“Per ciascuno dei seguenti prodotti, potrebbe considerare in futuro l’acquisto sul mercato dell’usato?”

(% di risposte “certo” e “probabilmente”)

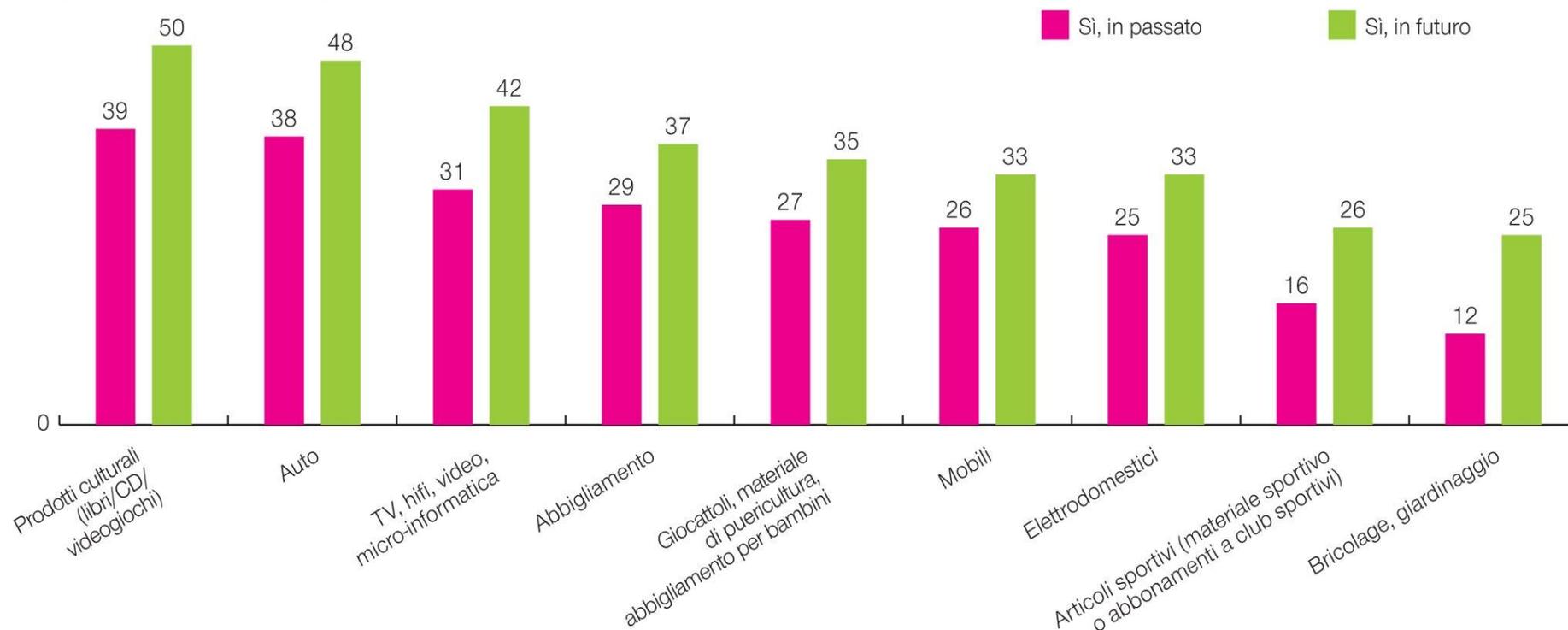
	Italia	Germania	Belgio	Spagna	Francia	Portogallo	Regno Unito	Ungheria	Polonia	Rep. Ceca	Slovacchia	Russia	Media 12 paesi
Auto	26	40	24	46	42	62	46	44	38	37	33	53	40
Prodotti culturali (libri, CD, videogiochi)	20	22	22	47	38	49	38	22	53	28	35	35	34
Bricolage, giardinaggio	13	24	24	32	39	36	46	24	56	29	26	33	32
Mobili	15	18	21	29	33	34	32	19	48	19	19	17	25
TV, hifi, video, micro-informat.	13	21	16	33	24	32	28	18	53	15	13	25	24
Articoli sportivi	12	11	15	28	27	26	30	16	46	19	25	26	23
Elettrodomestici	12	20	14	26	26	27	24	18	54	15	12	25	22
Giocattoli, materiale di puericultura, vestiti per bambini	10	20	15	10	21	16	18	10	14	16	18	7	16
Abbigliamento	9	8	10	12	15	12	18	9	54	9	13	7	13

Fonte: inchiesta dell'Osservatorio Annuale Findomestic ed. europea 2010.

Tabella 10

“Ha già venduto autonomamente almeno una volta questi prodotti usati o intende venderli in futuro?”

(media dei dodici paesi %)

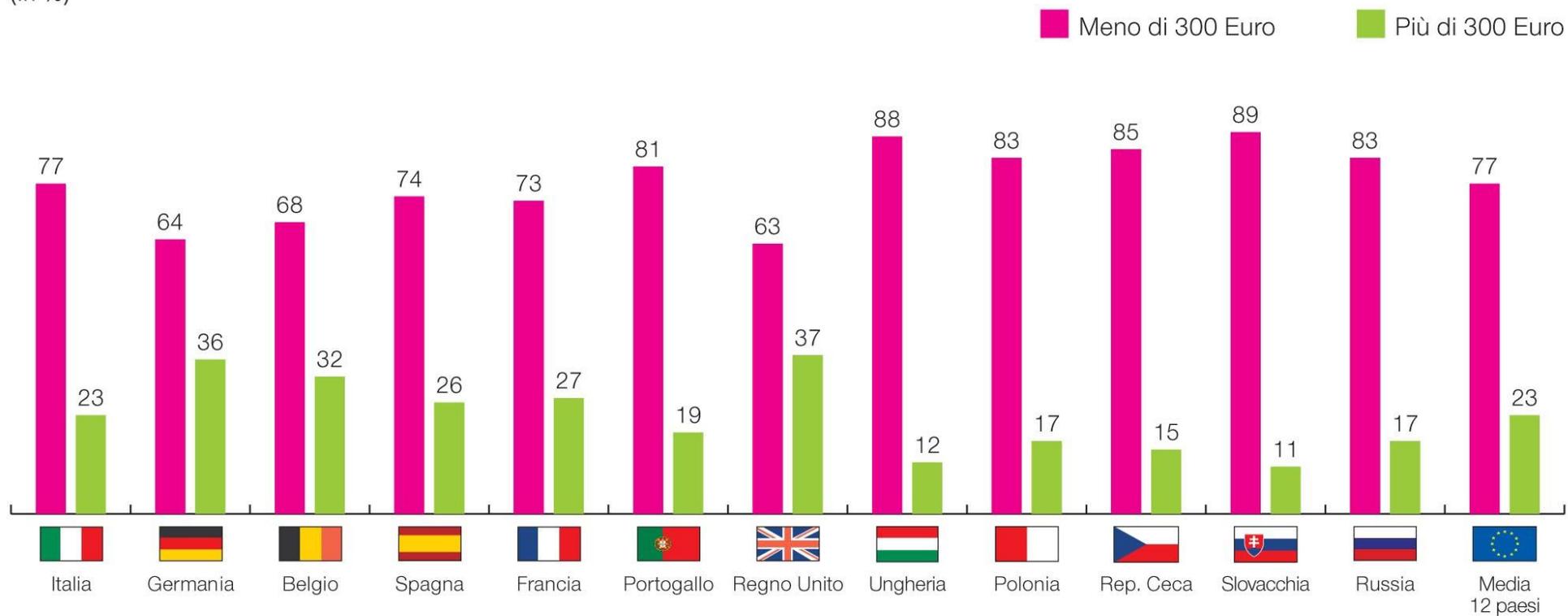


Fonte: inchiesta dell'Osservatorio Annuale Findomestic ed. europea 2010.

Grafico 10

“A suo avviso, qual è l'importo totale che ha ottenuto dalla vendita di prodotti usati (auto escluse)?”

(in %)



Fonte: inchiesta dell'Osservatorio Annuale Findomestic ed. europea 2010.

Grafico 11

3.3 Distribuzione nei paesi terzi

Questo paragrafo è dedicato ai mercati di importazione dei paesi “in via di sviluppo”, gli unici destinatari degli abiti usati raccolti in Italia e pertanto meritevoli di un’analisi specifica.

A causa della scarsità delle risorse disponibili ODR non ha potuto svolgere indagini di campo significative presso il segmento che rappresenta la proporzione più grande di domanda finale⁴⁸. Ha però attinto a un gran numero di fonti riuscendo a identificare le direttrici principali del funzionamento del settore.

Nei paesi “in via di sviluppo” i canali di distribuzione dell’usato sono prevalentemente informali e hanno regole commerciali e struttura non dissimili dai canali della distribuzione dell’usato in Italia. Anche nei paesi “in via di sviluppo”, infatti, questo commercio si fonda su un universo estremamente vasto e polverizzato di venditori ambulanti che si riforniscono da un numero ristretto di grossisti. Mentre in Italia la vendita all’ingrosso si concentra in due distretti (Prato al centro nord ed Ercolano al centro sud), nei paesi in via di sviluppo tende a concentrarsi nei pressi dei porti dove arriva la merce di importazione e, quando i paesi sono molto estesi, i venditori ambulanti tendono ad approvvigionarsi da intermediari locali che si riforniscono dal grossista importatore.

Dipendendo dalle condizioni locali settoriali e di mercato, il reddito dei venditori ambulanti può rasentare i limiti della sussistenza o garantire una situazione di benessere, senza però mai essere inferiore agli standard di salario di un impiegato manifatturiero. Il margine di prezzo finale che rimane nel paese importatore è generalmente abbondante, ma è distribuito tra gli attori della filiera in modo direttamente proporzionale alle barriere d’accesso⁴⁹ di ogni rispettivo segmento: nonostante la quota di distribuzione del prezzo possa essere inferiore, l’utile ottenuto dai grossisti importatori grazie ai volumi di vendita è incomparabile con quello di un venditore ambulante, e ci sono differenze molto importanti anche tra venditori finali e intermediari locali. Naturalmente esistono molte sfumature intermedie, fatte soprattutto di venditori ambulanti che cercano di approvvigionarsi il più possibile vicino alla fonte ripercorrendo a ritroso la catena del valore aumentando le proprie economie di scala.

Anche in questo segmento della filiera globale è particolarmente importante lo *snowflake factor*⁵⁰, e spesso a vincere sul mercato non sono i grossisti che lavorano su scala maggiore ma quelli che, grazie alle loro dimensioni ridotte, riescono ad avere un rapporto diretto con il cliente e a mettere a punto l’offerta di classificazione più adeguata alle sue esigenze. L’attenzione al cliente non è incompatibile con la grande scala, ma richiede l’istituzione di meccanismi speciali che non si generano spontaneamente. A questo proposito è interessante comparare l’esperienza della Mohamed Enterprise Tanzania Limited (METL),⁵¹ con quella di Gerardo Martinez (venditore messicano intervistato da ODR). La METL dopo la legalizzazione delle importazioni di abiti usati iniziò a gestirne quantità crescenti fino ad arrivare, nel 1995, al picco di 4.000 tonnellate al mese. I vestiti importati venivano divisi semplicemente nelle tre categorie A, B e C. Ma una volta consolidato il mercato apparve un gran numero di piccoli attori che, sfruttando contatti amicali o

48 L’unica indagine di campo fatta da ODR su un paese non sviluppato importatore di abiti usati è stata fatta in Messico, presso il quartiere popolare di Tepito nel Distrito Federal e nel Municipio di Naucalpan.

49 In economia la “barriera d’accesso” è il complesso di oneri che occorre poter sostenere per avviare e intraprendere una determinata attività.

50 Vedere la nota 62.

51 “The travels of a t-shirt in the global economy, 2nd edition”, Pietro Rivoli 2009

parentali con persone migrate in Europa o negli Stati Uniti, iniziarono a importare piccole quantità e a dedicare tutta la loro energia a realizzare classificazioni su misura per i loro clienti. Incapace di competere con i piccoli grossisti e non riuscendo a istituire meccanismi di delega che riproducessero il loro livello di attenzione, dedizione e sforzo, la METL perse progressivamente quote di mercato fino ad abbandonare questo business per dedicarsi ad altro.

Nell'articolo "La Mort de la Fripe en Afrique", Sylvie Bredeloup e Jérôme Lombard segnalano un processo analogo in Senegal, dove il più grande importatore nazionale, un libanese, racconta di aver dovuto cedere moltissimo terreno a partire dal 2000 a causa della concorrenza delle "piccole importazione selvagge" (specialmente di immigrati tornati dall'Italia) e dell'invasione di abbigliamento low cost proveniente dalla Cina. L'importatore tentò di recuperare margini importando direttamente l' "originale" e compiendo le operazioni di selezione a Dakar per avere maggiore flessibilità rispetto alle esigenze dei suoi 40 grossisti intermedi operanti sul territorio nazionale, ma non poté portare a termine l'operazione non essendo riuscito a individuare persone di fiducia alle quali delegare operazioni di "estrazione" su volumi di grande scala.

Gerardo Martinez fa parte di un meccanismo diverso: stabilito un rapporto di fiducia con un magazzino che si trova appena oltre la frontiera con gli Stati Uniti, compra telefonicamente l' "originale" a 45 cent di dollaro a libbra (circa 80 centesimi di euro al kg) sapendo in partenza che un 35% dello stesso sarà scartato. Dopodiché acquista per un centesimo di dollaro a libbra un servizio di classificazione nelle categorie da lui indicate (ne gestisce 15) e per altri 2 centesimi acquista il servizio di igienizzazione. La merce preparata per lui nel magazzino negli Stati Uniti (che corrisponde per convenzione al 65% selezionato e non all'intero originale acquistato) viene ritirata da una "compagnia" di trasportatori che passa illegalmente la frontiera e consegna direttamente le balle pulite e perfettamente classificate nel suo magazzino del quartiere popolare di Tepito. Gli imprenditori dai quali acquista oltre frontiera non fanno altro che comprare le balle di originale presso le Goodwill Industries (il circuito delle raccolte solidali) e subappaltare classificazione e igienizzazione, senza rischiare nulla e trattenendo, secondo Gerardo, un margine di circa 10 centesimi di dollaro a libbra. Gerardo rivende le merci acquistate al dettaglio presso i suoi banchi di Tepito e all'ingrosso a venditori di Veracruz, Acapulco e Cancun. La sua offerta è di 15 categorie, ma i grossisti di Città del Messico normalmente gestiscono 3 sole categorie.

Nelle tabelle che seguono sono riportate le interviste ai commercianti locali, dalle quali emerge ancora una volta l'importanza dello "snowflake factor" e dell'attenzione al cliente, e dove vengono segnalate come principali criticità del loro lavoro l'**inadeguatezza delle balle acquistate**⁵², caratterizzate da selezioni inadeguate e che spesso (come nel caso del Kenya) vengono soppiantate per questa ragione dalla modalità di acquisto "a pezzo", che è significativamente più costosa; in altri contesti gli importatori sono costretti ad aprire pubblicamente le balle importate per annullare ogni sospetto di aver sottratto preventivamente tutta la crema dalle stesse nelle fasi di mescolamento e ri-confezione in balle più piccole⁵³. La necessità di trovare selezioni più adeguate ha anche indotto i commercianti ad abbandonare l'offerta di DAPP (sussidiaria di Humana) per rivolgersi a grossisti più piccoli che offrono selezioni migliori.

L'incognita delle balle ha indotto lo sviluppo di subaste per balle aperte, e meccanismi di invito a pagamento per gli ambulanti che vogliono visionare il contenuto delle balle. Questo fattore di imprevedibilità e rischio, è visto dagli ambulanti più piccoli, che non dispongono di liquidità e che si finanziano mese per mese, come il principale fattore di fallimento ("se ti capita una balla cattiva sei rovinato"). Gli ambulanti che lavorano da più anni nel settore hanno imparato a riconoscere e privilegiare le

52 È interessante notare che gli ambulanti italiani dell'abbigliamento usato segnalano esattamente questo stesso fattore come maggiore elemento di criticità per il loro commercio.

53 Hansen, 1994

balle a seconda della provenienza (le balle italiane sono considerate di qualità inferiore rispetto a quelle di altri paesi a reddito procapite superiore come gli USA, la Gran Bretagna e altri paesi europei) e addirittura a sviluppare peculiari tecniche di riconoscimento sulla freschezza e qualità delle merci: Karen Hansen, autrice di un bel libro sul commercio di abiti usati in Zambia⁵⁴, racconta che gli ambulanti annusano i vestiti e scelgono quelli che ancora odorano del corpo del primo utilizzatore, dato che la presenza di questo “aroma” dimostra che non sono rimasti troppo tempo stoccati in magazzino. La logica fuori serie dello snowflake prosegue fino al momento della vendita finale: la maggioranza degli operatori ambulanti dei paesi “in via di sviluppo” non applicano prezzi fissi agli abiti ma propongono i prezzi a seconda del momento del giorno... e della faccia del cliente. In quasi tutti i banchi prezzi forfettari con tanto di cartellino vengono applicati solo alla merce con rotazione troppo lenta della quale gli ambulanti vogliono disfarsi⁵⁵.

Nelle tabelle che seguono un campione qualitativo di ambulanti di 6 paesi africani racconta il proprio lavoro e le proprie condizioni di vita, e successivamente viene riportato un campione di costi e prezzi degli operatori africani e messicani. Una delle principali criticità registrate nelle interviste è l’incognita del contenuto delle balle (di cui si è già parlato sopra). Seguono poi, in ordine di importanza, problemi legati alla **crescita dei prezzi e alla poca elasticità della domanda finale**; i principali fattori di aumento del prezzo sono a) l’aumento della domanda intermedia, ovvero il proliferare degli ambulanti che si rivolgono ai grossisti, b) l’aumento, in alcuni paesi, dei dazi doganali sugli abiti usati; lo scarso potere d’acquisto dei clienti finali determina una diminuzione (in alcuni casi drastica) delle vendite a ogni aumento di prezzo. Altri problemi segnalati sono la stagionalità (periodi dove il flusso di vendita si blocca) e l’assenza di servizi adeguati nei mercati dove si vende (esposizione al sole e alle intemperie, mancanza di drenaggio in caso di pioggia, ecc..).

Foto: un “mitumba” Tanzania



Un altro elemento di criticità importante, riportato da tutti i conoscitori del settore africano e che nelle interviste fatte dagli operatori ITGLWF non è evidenziato sufficientemente perchè probabilmente non rientrava nelle domande fisse da questionario, è il **costo di transazione**⁵⁶ sostenuto per acquisire le merci: spesso per arrivare al grossista gli ambulanti devono fare lunghi viaggi, molto onerosi in termini di tempo, benzina e (soprattutto su alcune rotte) rischio di tagliaggio.

Il grossista messicano intervistato ha invece riportato come uniche criticità la fluttuazione del dollaro e i lunghi e a volte imprevedibili tempi di consegna degli indumenti di contrabbando.

54 “Salaula: the world of secondhand clothing and Zambia”. Karen Hansen. University of Chicago Press, 2000.

55 La modalità di applicazione “intuitiva” del prezzo finale è riportata nella letteratura di settore, ma è stata anche osservata direttamente da ODR nel grande mercato popolare di Naucalpan (area conurbata di Città del Messico) e nei posteggi del centro di Città del Messico.

56 In economia non esiste una definizione univoca del termine “costo di transazione”; nei suoi studi sul settore dell’usato Occhio del Riciclone usa questo termine per definire l’insieme dei costi (in tempo e denaro) necessari a reperire la merce e a contrattare la sua acquisizione.

Tabella 11 Interviste ad ambulanti dell'usato africani

1	MALAWI	MOZAMBICO	KENYA
Profilo degli intervistati	Interviste a 20 commercianti realizzate a Blantyre, Limbe e Lilongwe (con una media di 4.8 dipendenti ciascuno). Tutti gli intervistati vivono in una zona di baracche dove l'affitto medio mensile di una casa è di 700 MK (6.67 US\$). La maggior parte di essi aveva ricevuto istruzione superiore.	Interviste a 10 commercianti tra Maputo e Beira (con una media di 6 dipendenti ciascuno). Tutti gli intervistati vivono in una zona di baracche e non hanno ricevuto istruzione superiore.	Interviste a 15 commercianti in 6 mercati di Nairobi e dintorni (con una media di 3.6 dipendenti ciascuno). Tutti gli intervistati meno 2 hanno ricevuto istruzione superiore. 6 di loro vivono in quartiere formale dove l'affitto mensile di una casa va tra i 1500 e i 2700 KSH (21.43 a 38.57 a US\$), gli altri 9 vivono in una zona di baracche dove gli affitti costano tra i 600 e i 1500 KSH (8.57 a 21.43\$); 2 di loro erano proprietari della loro casa.
Origine delle merci	USA, Canada, UK, Europa e Australia	Canada, USA ed Europa	USA, Canada, Dubai
Acquisto delle merci	Anche se molti intervistati hanno detto di aver iniziato acquistando vestiti da DAPP (HUMANA), ora preferiscono fare viaggi più lunghi per andare da grossisti che hanno merci inglesi, dato che sono le preferite dai loro clienti.	Acquistano da grossisti o da DAPP (HUMANA). Lamentano che spesso i vestiti sono sporchi o rotti ("ti possono capitare balle cattive e sei rovinato").	Quasi tutti i commercianti acquistano per singolo pezzo: tutti fanno così tranne quelli più grossi. La modalità dell'acquisto al pezzo è preferita alle balle anche se i costi sono molto maggiori perchè dà la possibilità di scegliere ed elimina il rischio di trovare vestiti rotti o di pessima qualità. Il prezzo dei singoli pezzi dipende dal tipo e dalla qualità.
Spese	I commercianti intervistati a Blantyre lavorano in strada ma senza pagare il posteggio al Municipio. Quelli di Lilongwe operano in un mercato pagando 30 MK al giorno	I commercianti pagano al municipio tra i 3000 e i 6000 MT al giorno per il posteggio (0.13 a 0.26 US\$). I soldi devono essere anticipati, e se il commerciante non li ha l'organizzatore si prende un vestito (che vale molto di più).	Il costo del posteggio varia a seconda del mercato e della dimensione. I posteggi più cari costano tra i 7500 e i 7200 KSH (107.14 a 102.85 US\$) al mese, i posteggi più piccoli ed economici tra i 500 e i 600 KSH (7.14 a 8.57 US\$). A questi costi va aggiunto l'onere della licenza, che costa 3200 KSH (45.71 US\$) al mese.
Entrate	La media degli utili giornalieri è di 200 MK (1.91US\$) e di 4800 MK (45.71 US\$) al mese. È 4 volte il salario minimo concesso ai lavoratori delle manifatture tessili (50 MK al giorno: 0.48 US\$).	La media degli utili giornalieri è di 3800 MT (1.68 US\$) e di 912000 MT (40.53 US\$) al mese. Il salario minimo dei lavoratori tessili in Mozambico è di 37 US\$ al mese.	La media degli utili giornalieri è di 280 KSH(4 US\$) e, per chi lavora almeno 6 giorni a settimana, di 6720 KSH (96 US\$) al mese. È il doppio di quanto riceve un macchinista di una fabbrica tessile.

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008 (traduzione di ODR)

Tabella 12 Interviste ad ambulanti dell'usato africani

2	MALAWI	MOZAMBICO	KENYA
<p>Ragioni dell'avvio dell'attività di commercio di vestiti usati</p>	<p>La maggioranza degli intervistati ha dichiarato che aveva bisogno di lavoro. In 6 hanno detto di aver avviato l'attività dopo aver perso il loro precedente impiego (da commessi di grande magazzino fino ad autisti). Alcuni di essi si pagano gli studi con questa attività.</p>	<p>Tutti hanno dichiarato di considerare l'attività come un mezzo di sopravvivenza e non come un vero lavoro. Hanno comunque ammesso di non avere educazione sufficiente per potersi dedicare a un'altro tipo di attività.</p>	<p>La maggioranza degli intervistati ha dichiarato di non reputare la loro attività nel settore informale un vero lavoro, e di aver intrapreso l'attività dopo lunghi periodi di disoccupazione e ricerca di lavoro. Alcuni di essi hanno invece iniziato questo commercio subito dopo aver terminato la scuola; uno di essi ha interrotto la scuola a 14 anni e dopo 4 anni di attività è arrivato a impiegare 5 dipendenti nel suo posteggio. 10 dei 15 commercianti non hanno mai avuto un lavoro formale. Tre intervistati hanno affermato di non avere opportunità alternative di lavoro a causa della loro scarsa educazione.</p>
<p>Cambiamento nelle condizioni di vita</p>	<p>Solo 3 persone hanno detto di aver migliorato il loro standard di vita grazie a questa attività; per altre 3 il commercio di vestiti usati costituisce il secondo canale di entrata economica; 9 hanno lamentato di riuscire solo a sopravvivere, e alcuni hanno dichiarato che in certi momenti il lavoro va così male da non consentire neanche l'acquisto del cibo.</p>	<p>Tutti gli intervistati hanno detto di ottenere solo l'indispensabile per sopravvivere e alcuni hanno detto di passare alcuni periodi di "fame".</p>	<p>Tutti gli intervistati hanno dichiarato di aver migliorato le loro condizioni di vita grazie al commercio di vestiti usati. 5 dei 15 commercianti hanno lamentato di ottenere solo l'indispensabile alla sopravvivenza. I 5 intervistati più giovani hanno dichiarato che grazie all'attività riescono a mantenere se stessi, le loro famiglie estese e a pagare regolarmente i loro dipendenti. Per 3 intervistati il commercio di vestiti usati costituisce il secondo canale di entrata economica.</p>
<p>Criticità segnalate</p>	<p>Stagionalità della domanda. Aumento degli operatori (fattore che determina la crescita dei prezzi delle balle dovuta all'aumento della domanda intermedia e la diminuzione delle quote di vendita finale per operatore). Alcuni degli intervistati hanno detto di star pensando di cambiare lavoro.</p>	<p>Esposizione dei posteggi al sole e alle intemperie; assenza di drenaggio rende impossibile lavorare nelle ore successive alla pioggia. Incremento del numero di operatori del mercato a fronte di potere d'acquisto dei clienti molto limitato. La tassa giornaliera per il posteggio è reputata eccessiva.</p>	<p>Crisi delle vendite a causa dell'incremento dei prezzi e della poca varietà dell'offerta. Carezza dei capitali necessari ad acquisire stock maggiori e più variati e a organizzare trasporti a scala maggiore. Esposizione dei posteggi alle intemperie che provoca a volte il deterioramento degli abiti. Persecuzione da parte della polizia municipale.</p>

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008 (traduzione di ODR)

Tabella 13 Interviste ad ambulanti dell'usato africani

1	TANZANIA	UGANDA	ZAMBIA
Profilo degli intervistati	23 operatori intervistati nei mercati di Dar Es Salaam, Arushadi e Moshi (con una media di 4 dipendenti ciascuno). Tutti risiedevano in zone di baracche e hanno ricevuto educazione scolastica.	10 operatori intervistati in un mercato di Jinja e due mercati di Kampala (con una media di 7 dipendenti ciascuno). 6 di essi hanno ricevuto educazione scolastica. Il range del costo di affitto mensile sostenuto dagli operatori per la loro casa va dai 25000 ai 50000 USH (14.29 a 28.58 US\$)	6 operatori intervistati in due mercati di Lusaka (tra i 3 e i 7 dipendenti ciascuno). Tutti tranne uno residenti nei quartieri di baracche dell'hinterland. Tutti hanno ricevuto educazione scolastica superiore.
Origine delle merci	USA, UK, Canada e Svezia	USA, UK ed "Europa"	UK, Canada e USA
Acquisto delle merci	Acquistate in balle dai grossisti. Gli operatori di Arusha hanno lamentato di dover pagare per le balle acquistate dai grossisti della loro città un prezzo molto più alto rispetto alle balle che si possono acquistare dai grossisti di Dar es Salaam. I grossisti di Arusha comprano infatti le balle a Dar es Salaam e applicano il loro ricarico.	Acquistate in balle dai grossisti.	Acquistate in balle dai grossisti. I commercianti hanno lamentato la diminuzione del numero dei container che arrivano nel paese. Preferirebbero balle inglesi ma sono costretti ad acquistare balle statunitensi e canadesi, che sono più economiche ma i cui vestiti sono "sporchi ed eccessivamente usati".
Spese	I commercianti pagano al municipio tra i 3000 e i 6000 TSH (2.72 a 5.45 US\$) per il posteggio, un altro dollaro al mese per la licenza di vendita e quote sindacali variabili. In uno dei mercati gli operatori pagano anche una tassa sanitaria..	Il costo dei posteggi va dai 17000 ai 40000 USH (9.71 a 22.86 US\$) al mese, e il municipio esige una tassa di 500 USH (0.29 US\$) al giorno.	Costo del posteggio e licenza di vendita.
Entrate	Utile medio di 3250 TSH (2.95 US\$) al giorno e di 78000 TSH (70.90 US\$) al mese. Un macchinista tessile guadagna 48000 TSH (43.64 US\$) al mese.	Utile medio di 3500 USH (2 US\$) al giorno e di 86000 USH (48 US\$) al mese. Oltre il doppio di un lavoratore tessile medio. Uno dei commercianti arrivava a guadagnare un utile di 7000 USH (4 US\$) al giorno.L'u	Tra i 300000 e i 400 000 ZKW (66.67 a 88.98US\$) al mese

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008 (traduzione di ODR)

Tabella 14 Interviste ad ambulanti dell'usato africani

2	TANZANIA	UGANDA	ZAMBIA
Ragioni dell'avvio dell'attività di commercio di vestiti usati	A causa delle scarse opportunità di lavoro nel settore formale e perchè facendo il commerciante si guadagnano più soldi e non si deve sottostare a nessun capo.	La mancanza di opportunità di lavoro.	Mancanza di altri lavori e la necessità di mantenere la famiglia.
Cambiamento nelle condizioni di vita	Quasi tutti i commercianti affermavano di aver migliorato il loro standard di vita. "C'è sempre cibo sulla mia tavola". "Sono uscito fuori dal fosso". "Mi sono costruito casa".	Circa la metà dichiarava di aver migliorato il proprio standard di vita; l'altra metà di riuscire a ottenere solo l'indispensabile per la sopravvivenza pur lavorando a tempo pieno.	Tutti i commercianti dichiarano di aver migliorato le proprie condizioni di vita. Una vedova ha affermato di essere riuscita con questo lavoro ad allevare i propri figli e a mandarli a scuola.
Criticità segnalate	Troppa competizione e non abbastanza clienti.	Il principale problema segnalato è l'esposizione dei posteggi alle intemperie, e servizi inadeguati rispetto ai prezzi pretesi. Stagionalità del lavoro, tasse alte, mancanza di capitale per acquistare stock più grandi. Troppi operatori sul mercato, scarsa varietà di merci e poche vendite a causa del molto limitato potere d'acquisto dei clienti.	A causa dell'aumento del prezzo delle balle dovuto all'incremento dei dazi doganali gli operatori hanno fatto salire i prezzi finali: i clienti comprano di meno, i guadagni sono inferiori e sempre più gente rinuncia al mestiere. "Rimangono solo gli operatori che hanno più esperienza e sanno come guadagnare il massimo dei soldi".

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008 (traduzione di ODR)

Tabella 15 Prezzi e numero di pezzi delle balle di 45 kg in sei paesi africani (in US\$)⁵⁷

Cost per 45kg bale by item and country 2004

Item (Bales)	Kenya	Malawi	Uganda	Tanzania	Zambia	Mozambique
Child wear No.	78.57	85.71	125.71	63.63	-	80.00
	400	200	200	150	-	200
Mixed Bale No.	71.43	52.38	-	50	-	73.33
	-	-	-	-	-	-
Mens Shirts No.	85.71	114.29	142.85	127.27	211.11	88.88
	180	200	200	200	120	100
Mens Trousers No.	78.57	161.42	171.43	100.00	266.67	111.11
	100	120	100	100	100	100
Ladies Blouses No.	64.28	95.23	125.71	63.63		-
	130	150	150	120		-
Mens T Shirts No.	85.71	161.42	125.71	109.10	233.33	88.88
	300	250	250	200	200	100
Curtains No.	71.43	57.14	91.42	54.54	-	-
	50	60	50	60	-	-
Child Sweaters No.	85.71	95.23	114.29	77.27	-	84.44
	200	250	240	200	-	150
Adult Sweater No.	85.71	52.38	114.29	68.18	133.33	84.44
	120	100	120	100	120	100
Blankets No.	85.71	114.29	131.42	90.90	-	-
	35	30	40	30	-	-
Tracksuits No.	157.14	180.95	-	131.81	-	124.44
	150	100	-	100	-	80
Womens dress No.	121.42	114.29	142.85	-	188.88	-
	180	150	120	-	150	-
Women skirts No.	121.42	123.80	137.14	127.27	211.11	111.11
	180	160	150	150	120	150
Jackets No.	223.62	-	257.14	181.11	-	-
	130	-	100	100	-	-
Mens Jeans No.	258.27	228.58	320.00	168.18	333.00	133.33
	100	100	100	100	100	100

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008

57 Nel 2012 in Tanzania, Uganda e Kenya i dazi doganali sono saliti mediamente del 70% rispetto ai livelli precedenti, cambiando prezzi intermedi, margini commerciali e prezzi finali; la tabella ha quindi uno scopo indicativo ed esemplificativo e non rappresenta valori da prendere a riferimento per politiche commerciali

Tabella 16 Margine commerciale dei commercianti ambulanti di 6 paesi africani (in US\$)⁵⁸

Cost by item per country including consumer cost.

Items (singles)		Kenya	Malawi	Uganda	Tanzania	Zambia	Mozambique	Average
Childrens wear	Buy	0.20	0.43	0.63	0.42	-	0.40	0.42
	Sell	0.72	0.76	0.86	0.55	-	0.53	0.68
Mens Shirts	Buy	0.48	0.57	0.71	0.64	1.76	0.89	0.84
	Sell	2.14	0.95	1.00	1.81	2.22	1.33	1.58
Mens Trousers	Buy	0.78	1.35	1.71	1.00	2.67	1.11	1.44
	Sell	3.58	2.86	3.20	2.27	-	2.00	2.87
Ladies Blouses	Buy	0.49	0.63	0.84	0.53	-	-	0.60
	Sell	1.14	1.05	1.43	1.81	-	-	1.48
Mens T Shirts	Buy	0.29	0.64	0.50	0.55	1.16	0.88	0.67
	Sell	1.42	1.14	1.31	0.81	2.22	1.11	1.34
Curtains	Buy	1.43	0.95	1.18	0.91	-	-	0.62
	Sell	3.58	1.42	5.15	2.00	-	-	1.36
Child Sweaters	Buy	0.43	0.38	0.48	0.38	-	0.56	0.45
	Sell	1.14	0.66	0.86	0.59	-	0.88	0.83
Adult Sweater	Buy	0.71	0.52	0.96	0.68	1.11	0.84	0.80
	Sell	1.42	0.76	1.43	2.72	2.00	1.33	1.61
Blankets	Buy	2.49	3.08	3.43	3.03	-	-	0.42
	Sell	7.14	5.23	5.14	4.10	-	-	0.81
Tracksuits	Buy	1.57	1.81	-	1.32	-	1.55	1.56
	Sell	2.86	2.38	-	3.64	-	2.00	2.72
Womens dresses	Buy	0.67	0.76	1.20	-	1.88	-	1.13
	Sell	1.71	1.14	1.43	-	2.22	-	1.63
Womens skirts	Buy	0.67	0.77	0.91	0.85	1.76	0.74	0.95
	Sell	1.71	1.14	2.28	2.73	2.00	1.11	1.83
Jackets	Buy	1.72	-	2.57	1.81	-	-	2.03
	Sell	2.57	-	3.14	3.64	-	-	3.12
Mens Jeans	Buy	2.58	2.29	3.20	1.68	3.33	1.33	2.40
	Sell	5.00	2.86	5.14	2.73	4.44	2.89	3.84

Fonte: Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa, ITGLWF 2008

58 Nel 2012 in Tanzania, Uganda e Kenya i dazi doganali sono saliti mediamente del 70% rispetto ai livelli precedenti, cambiando prezzi intermedi, margini commerciali e prezzi finali; la tabella ha quindi uno scopo indicativo ed esemplificativo e non rappresenta valori da prendere a riferimento per politiche commerciali

Tabella 17 Costi e prezzi della filiera dell'importazione illegale di indumenti dagli Stati Uniti al Messico (US \$)

Costo di acquisto dell'originale al magazzino Goodwill a Nuevo Laredo-Texas	0.8 \$ al kg
Costo d'acquisto dell'originale al magazzino dei contrabbandieri di Nuevo Laredo-Texas	1 \$ al kg
Costo del servizio di classificazione presso il magazzino di Nuevo Laredo-Texas	0.08 \$ al kg
Costo del servizio di igienizzazione presso il magazzino di Nuevo Laredo-Texas	0.07 \$ al kg
Costo del trasporto di contrabbando dal Texas a Città del Messico al netto dello scarto ⁵⁹	0.7 \$ al kg
Costo globale al grossista di Città del Messico	1.85 \$ al kg
Prezzo della balla di prima scelta presso il grossista di Città del Messico (110 kg)	750 \$
Prezzo della balla di seconda scelta presso il grossista di Città del Messico (110 kg)	520 \$
Prezzo della balla di terza scelta presso il grossista di Città del Messico (110 kg)	360 \$
Prezzo finale del capo di prima scelta presso il posteggio ambulante	> 5 \$
Prezzo finale del capo di seconda scelta presso il posteggio ambulante	> 3 \$
Prezzo finale del capo di terza scelta presso il posteggio ambulante	> 1.8 \$

Fonte: indagine di campo di ODR

3.4 La domanda finale nei paesi terzi

Secondo i dati riportati da Baden & Barber i vestiti di seconda mano rappresentano il 60% dei vestiti comprati in Ghana, tra l'80% e il 100% di quelli comprati in Tunisia⁶⁰. In Rwanda l'usato rappresenta il 45% degli acquisti del 25% di popolazione più povera e il 20% degli acquisti del 25% più ricco. Le analiste di OXFAM riportano che i vestiti usati rappresentano circa lo 0,5% del commercio globale di abbigliamento, ma che nei paesi sub-sahariani la quota media sale al 30% in termini di valore e in termini di consumo⁶¹.

Minore è il potere d'acquisto di un paese o di una fascia di popolazione, maggiore è la percentuale di abiti usati rispetto al consumo globale di abbigliamento. Ma in termini assoluti, l'acquisto procapite di abbigliamento usato diminuisce quando il potere d'acquisto è più basso, e in certi paesi il trend di consumo

59 Per questo mercato il prezzo del trasporto è di circa di 0.25 \$ al kg ; il prezzo di contrabbando include mazzette e margine di rischio per l'illegalità dell'operazione

60 In realtà il dato tunisino è gonfiato a causa degli alti volumi di contrabbando che da questo paese vengono inviati ad Algeria e Marocco.

61 Occorre ricordare che lo studio di Baden e Barber risale al 2005, anno nel quale, in seguito agli effetti della fine dell'Accordo Multifibre, sia il mercato dell'abbigliamento nuovo che il mercato dell'abbigliamento usato hanno subito mutazioni profonde.

tessile è così basso da non essere comparabile con i trend europei o statunitensi. Vengono comprati meno vestiti, vengono usati molto di più, e nelle famiglie allargate passano di mano in mano fino al completo deterioramento. Nella tabella che segue è possibile osservare come l'acquisto procapite di vestiti usati è inversamente proporzionale agli indici di sviluppo umano.

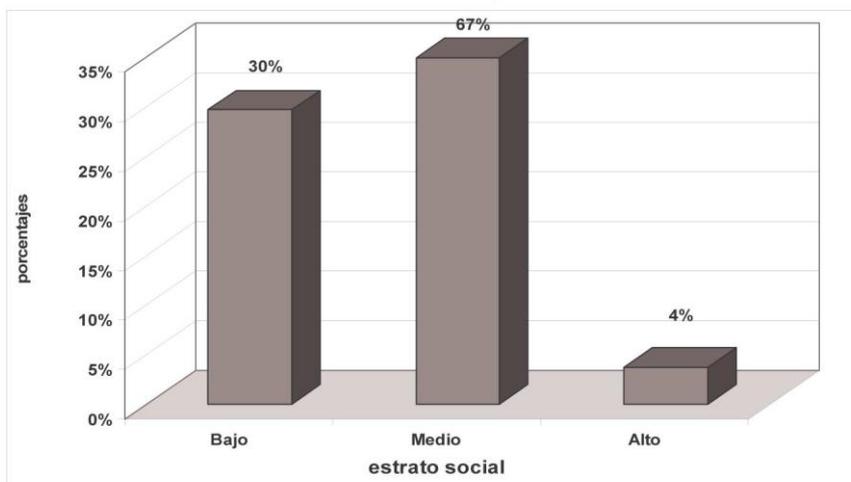
Tabella 18 Acquisto di vestiti usati procapite e indici di sviluppo umano

Country	Population	% Pop living on less than 1US\$/day	Life Expectancy (years)	HIV/AIDS Infection rate (%)	Unemployment Rate*	Used clothing per capita
Mozambique	18,200,000	37.9	39.2	13.00	48	0.647
Uganda	24,100,000	82.2	44.7	5.00	51	0.334
Ghana	20,000,000	44.8	57.7	3.00		2.064
Malawi	11,600,000	41.7	38.5	15.00	52	0.717
Kenya	31,100,000	23	46,4	15.01	40	1.240
Zambia	10,600,000	63.7	33.4	21.52	50	0.125
Zimbabwe	12,800,000	36	35.4	33.73		0.008
Tanzania	35,600,000	19.9	44.0	7.83	49	1.375
Madagascar	16,400,000	49.1	53.0	0.29		0.878

Statistics: Human Development Index, UNDP, 2003 with the exception of the Unemployment Rate* taken from African Development Bank Statistics.

Grafico 12

Consumidores de ropa usada según estrato (segmento) social
En porcentajes



Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Tutti gli studi che analizzano il commercio di vestiti usati nei paesi "in via di sviluppo" concordano sulla trasversalità della domanda tra fasce socioeconomiche. L'Istituto per il Commercio Estero della Bolivia ha osservato che la maggioranza degli abiti usati venduti nel paese andino è acquistato da persone di fascia sociale media, un indice che mostra una maggiore rotazione di guardaroba per le persone più benestanti ma che si ribalterebbe se venisse considerata l'incidenza dell'usato rispetto al consumo del nuovo: mentre le persone di fascia benestante tendono ad acquistare vestiti a basso costo *più frequentemente e più consumisticamente*, le persone più povere *comprano di meno e scelgono l'usato per necessità*.

Karen Hansen analizzando la domanda dei mercati “salaula” della Zambia spiega che a fronte di abiti usati che costano tra i 500 e gli 800 kwacha, un impiegato medio che viene pagato 800 kwacha al mese ha la possibilità di comprare a tutta la sua famiglia vestiti nuovi per Natale e, se riceve un assegno extra per le feste, di comprare una giacca (“chiluba”) per sé stesso.

Ogni mercato locale è caratterizzato da preferenze stilistiche che dipendono dalla zona geografica e dal contesto urbano o rurale, oltre che dall’età e dalla fascia socio-culturale. Dipendendo dal mercato di riferimento può ad esempio essere impossibile vendere minigonne o abiti femminili che non abbiano una certa sobrietà, o possono avere particolare successo certi abiti piuttosto che altri⁶²; le mode, in generale, non sono le stesse che nei paesi dai quali i vestiti hanno origine, e chi si dedica alla distribuzione finale di queste merci spesso cerca di rimediare creando selezioni specifiche o ricorrendo al restyling.

In generale, il forte incremento delle importazioni low cost asiatiche a partire dal 2000 ha tolto importanti quote di mercato alla seconda mano. La competizione di mercato offre alcuni vantaggi competitivi al nuovo low cost e altri all’usato (il primo è nuovo, pulito, più di moda grazie alla formula produttiva e commerciale del pronto moda, e non riserva incognite per i venditori come accade con le balle dell’usato; il secondo offre normalmente prezzi di mercato leggermente inferiori a fronte di una qualità media superiore, ha un’enorme varietà e riserva gradevoli sorprese quando appare il pezzo di qualità superiore).

3.4.1 Il contributo dell’usato nell’artigianato locale

Il settore dell’usato dei paesi importatori più poveri, e specialmente quelli africani, genera un forte indotto di lavoro nelle piccole sartorie, rilanciando in molti contesti un settore artigianale che era in crisi.

Ai sarti il lavoro arriva da tutti gli anelli della catena: dagli importatori, dai commercianti ambulanti, dai proprietari di negozi di abbigliamento e dagli stessi consumatori. Nelle fasi di selezione delle balle gli importatori, i grossisti locali o i commercianti ambulanti, a seconda di dove si concentra il valore aggiunto dell’ “estrazione”, sono spesso specializzati nell’individuare tele che non sarebbero vendibili così come sono ma possono diventare materia prima per la creazione di nuovi prodotti che hanno spazio di mercato. Ad esempio le tele di poliestere di vestiti rotti vengono ritagliate per realizzare pantaloni corti per bambini o vestitini per bambine; i golf rotti o deteriorati vengono sfilacciati e la loro fibra viene lavorata a maglia per creare copertine per bambino, golfetti e tappetini. Le tende rotte che hanno stampe colorate vengono ritagliate per diventare parte di vivaci tailleur femminili; se le tende hanno elementi metallici diventano pantaloni per uomo. Le corde delle tende diventano le corde dei vestiti da sposa. Il lavoro arriva anche dai clienti finali, che portano pantaloni di taglia troppo grossa o troppo piccola per farne stringere o allargare la vita o per far mettere bottoni nei vestiti dove mancano; a volte i compratori finali vogliono che il vestito comprato si adatti maggiormente al loro gusto e alle loro esigenze, e chiedono che vengano cucite nuove tasche, o portano bottoni d’argento perchè vengano applicati a ciò che hanno comprato. I sarti applicano anche spacchi alle giacche da uomo e trasformano giacche a una fodera in giacche a doppio petto⁶³.

62 Karen Hansen, riferendosi al caso della Zambia, riporta l’affermarsi negli anni ’90 della moda “Chiluba” e il decadere della moda “Kaunda”: il presidente Chiluba, sempre vestito con giacche a doppio petto, era subentrato al presidente Kaunda, sempre vestito con camice a collo rigido di stile maoista; l’avvento del nuovo presidente e del suo modo di vestire era associato alla nascita di una nuova era piena di opportunità e apertura al futuro.

63 Pratica molto comune nello Zambia degli anni ’90 a causa della moda “Chiluba” (Hansen, 1994).

Nei mercati ambulanti un vestito restylizzato rientra più o meno nel rango di prezzo degli altri vestiti usati collocandosi in fascia alta, ma possono triplicare o quintuplicare i prezzi medi dell'usato quando vengono venduti nelle boutiques e hanno disegno e decorazioni perfettamente rispondenti allo stile e al gusto locale del momento.

3.5 Il dilemma della qualità

Curiosamente, nelle interviste compiute da ITGLWF non appare nessun riferimento diretto alla progressiva diminuzione della qualità dei vestiti usati denunciata da numerosissime fonti a partire dal 2005. Un fenomeno che gli osservatori di alcuni paesi esportatori di vestiti usati reputano esponenziale e direttamente proporzionale alla conquista di quote di mercato da parte delle importazioni low cost; a confermare la tendenza sono anche alcuni *grossisti africani*, in più occasioni intervistati per documentari mandati in onda dalle televisioni europee. Nello studio "Recycling of Low Grade Clothing Waste", realizzato nel 2006 dal centro di ricerca Oakdene Hollins sulla frazione del rifiuto tessile *inglese*, viene riportato il trend di diminuzione della qualità di questo tipo di scarto con conseguente riduzione delle quote di indumenti riutilizzabili e aumento delle quote convertibili in materie prime secondarie.

Pietra Rivoli, analista del settore negli Stati Uniti, nonostante la sua profondità di osservazione e capacità di notare e sviscerare anche le sfumature, *semplicemente non vede il problema* e, al contrario, afferma che l'invasione dei prodotti low cost cinesi e asiatici favorisce l'usato perchè i bassi prezzi generano una rotazione maggiore dei vestiti. Secondo un importatore che contrabbanda grandi volumi di vestiti comprati nei Goodwill statunitensi, conferma la posizione di Rivoli e si dice favorevole al fenomeno del cinese low cost perchè aumenta i volumi di usato.

Effettivamente, nelle interviste fatte da ITGLWF agli ambulanti africani, viene segnalata più volte la necessità di comprare balle di un paese piuttosto che di un altro, e addirittura di cambiare grossista di riferimento *a seconda della provenienza delle balle*.

Considerato però che tutti i paesi esportatori di indumenti usati sono caratterizzati da un mercato dei vestiti nuovi dominato dalle importazioni asiatiche low cost, l'apparente contraddittorietà di posizioni potrebbe essere spiegata con una delle seguenti ipotesi o da un congiunto di esse:

- a) In certi paesi la rotazione dei vestiti è molto maggiore, e quindi anche la cattiva qualità al momento di entrare nei canali dell'usato si trova in condizioni migliori per essere stata usata di meno (Gerardo Martinez afferma che negli USA la cattiva qualità non è un problema perchè la gente usa i vestiti low cost al massimo una o due volte);
- b) Le esportazioni cinesi nei paesi a reddito procapite più alto hanno una qualità media superiore a fronte di una maggiore domanda rispetto a fasce di prezzo superiori (pur rimanendo nel low cost);
- c) La peggiore qualità dei vestiti di alcuni paesi tra i quali l'Italia⁶⁴ dipende dalla forza dei canali di contrabbando e dei distretti tessili cinesi locali (come Prato) che inondano il mercato di vestiti di qualità peggiore *rispetto* a quella delle produzioni cinesi importate legalmente, le quali costituiscono una maggiore quota negli Stati Uniti e in Inghilterra⁶⁵.

64 Edoardo Amerini di Tesmapri, interpellato da ODR, ha portato una posizione contraria affermando che il proliferare del low cost aumenta i ritmi di consumo e il conferimento di vestiti non ancora arrivati a obsolescenza naturale, e che quote importanti di mercato sono coperte dal low cost di media qualità distribuito da marchi come Zara e Bershka.

65 Alcuni operatori del settore hanno confermato a ODR che i vestiti prodotti o contrabbandati dalle aziende cinesi di Prato hanno qualità inferiore rispetto alle importazioni cinesi legali; le aziende cinesi di Prato vendono ogni anno 360 milioni di capi.

d) La minore percentuale di indumenti considerati riutilizzabili sul flusso raccolto (Trans-America dichiara un 45% rispetto all'oltre 60% delle medie europee) potrebbe essere in parte attribuibile a una maggiore selettività degli operatori dello smistamento.

3.6 Quanto pesa il contrabbando

Il contrabbando rappresenta una quota molto importante del commercio globale di vestiti usati, ed è un fenomeno che in certi paesi è in grado di dominare il mercato o assumere su di esso un ruolo guida. L'ingresso illegale di vestiti usati in un paese può avvenire in varie forme: con il passaggio marittimo, terrestre o fluviale attraverso "frontiere porose", o arrivare direttamente nei porti con container che registrano merce di categoria differente oggetto di aliquote più basse e/o di valore e base imponibile inferiore (la pratica più comune è far passare i vestiti usati sotto le categorie della straccistica e delle fibre secondarie).

I vestiti usati vengono introdotti illegalmente per aggirare le moratorie all'importazione di abiti usati (i paesi che proibiscono questo tipo di importazione sono più di 30), per aggirare tariffe doganali alte o per aggirare le tariffe doganali anche quando queste sono normali o basse e il passaggio clandestino è molto semplice. Quando l'importazione illegale avviene per aggirare le tariffe, può arrivare ad avere importanti effetti negativi sulle importazioni legali e, in qualche caso, le fa collassare.

In Cina, dove vige una rigorosa proibizione all'importazione dei vestiti usati, si stima che nel solo porto di pesca di Jieshi vengano smistate fino a 400 tonnellate di vestiti usati al giorno e un totale di 100 milioni di vestiti all'anno provenienti da Stati Uniti, Europa, Giappone e Corea del Sud⁶⁶; la Cina sarebbe quindi uno dei primi importatori mondiali *de facto*. Per contrastare il fenomeno, a partire dal 2006 la Cina ha intensificato i controlli doganali e il pattugliamento marittimo: la cronaca locale riporta regolarmente sequestri di merce e arresti ma il flusso non si arresta.

Negli Stati Uniti le famiglie messicane del narcotraffico controllano magazzini che si trovano lungo la frontiera e che si dedicano a comprare decine di migliaia di tonnellate di vestiti usati all'anno dalle Goodwill Industries (i maggiori raccoglitori di vestiti usati degli USA assieme all'Esercito della Salvezza) e a farle passare illegalmente in **Messico**, dove gli abiti usati, dominando completamente la domanda interna e grazie all'aggiramento di qualsiasi dazio doganale, riescono a vincere i prezzi delle importazioni low cost asiatiche e a dominare il mercato interno. Secondo Gerardo Martinez, ambulante a Città del Messico, chi non si rifornisce dai canali controllati dalle famiglie non può lavorare: "vengono al tuo posteggio e ti tolgono la merce". Ma le famiglie offrono agli ambulanti un ottimo servizio e non hanno quasi mai bisogno di ricorrere alla forza per mantenere la loro posizione. Gerardo afferma che se le importazioni di vestiti usati in Messico fossero legali lui continuerebbe a rifornirsi dai canali del contrabbando perchè la merce costerebbe meno; sarebbe però disposto a rifornirsi di vestiti usati provenienti da importazioni convenzionali ma solo se registrate ingannevolmente nella categoria degli stracci.

In **Costa d'Avorio**, con il termine del sistema restrittivo delle quote di importazione nel 1997, è apparso un gran numero di piccoli importatori che facendo entrare un container per volta riescono a eludere maggiormente i controlli e a realizzare il loro commercio pagando dazi estremamente inferiori rispetto ai grandi grossisti, ed è inoltre proliferato l'ingresso per via fluviale di merci contrabbandate da paesi confinanti con dazi minori; una competizione che ha indotto i grandi grossisti che prima dominavano il

66 Global Times, 21 ottobre 2009.

mercato a fingere di aver abbandonato il commercio della “friperie” e a realizzare le loro importazioni falsificando i registri e corrompendo i doganieri⁶⁷.

In **Nigeria**, dove l’importazione di vestiti usati è proibita dal 2003, il mercato è invaso dalle merci di contrabbando che attraversano la “frontiera porosa” con il Benin (spesso grazie alla compiacenza di funzionari doganali corrotti) e che vengono dai porti di Benin, Togo e Ghana dove le restrizioni agli abiti usati di seconda mano non esistono. Le notizie di sequestri alla frontiera sono frequenti, e il Nigerian Custom Service ha dichiarato di intraprendere frequentemente sparatorie con i contrabbandieri con un saldo di due morti nel 2009. Sempre nel 2009, le autorità hanno demolito Tejuosho, il più grande mercato di vestiti usati di Lagos. I contrabbandieri di vestiti usati sono così tanti da aver creato una loro associazione di categoria: la Ogbamba Association⁶⁸.

Il governo dello **Zimbabwe**, paese con moratoria, ha denunciato l’ingresso illegale di abiti usati per milioni di dollari ogni anno.

L’**India**, che proibisce l’importazione di abiti di seconda mano, registra importazioni di “stracci” per oltre 70 milioni di dollari all’anno (oltre 250.000 tonnellate), all’interno dei quali si trovano grandi volumi di vestiti in buono stato che vengono smistati e distribuiti agli ambulanti locali. Il più famoso mercato ambulante di vestiti usati è l’“Azaz” di Nuova Dheli. Ultimamente per contrastare il fenomeno le dogane indiane hanno iniziato ad accettare solo stracci previamente sminuzzati.

L’ Istituto per il Commercio Estero della **Bolivia** ha presentato uno studio che dimostra, grazie a dettagliate indagini presso i posteggi ambulanti, che nel 2005 il 93% dei vestiti usati commercializzati era di contrabbando. Le merci usate, provenienti dalla zona franca del porto cileno di Iquique, nel 2005 avevano raggiunto un valore commerciale di 41 milioni di dollari a fronte di 3 milioni di dollari importati legalmente. Nel 2007, in base a considerazioni relative all’impatto sul settore tessile locale e sulla sostanziale assenza di entrate allo Stato boliviano data l’elusione delle dogane, il commercio di vestiti usati venne proibito, ma la merce di contrabbando continua a dominare il mercato e ad avere veri e propri distretti di stoccaggio e distribuzione intermedia; a presidiare i circa 800 km della frontiera con il Cile sono solo 8 agenti del Controllo Operativo Doganale (COA).

È comune anche l’introduzione di vestiti usati che non rispettano i requisiti di igienizzazione, fenomeno che non può essere propriamente definito di contrabbando ma che rappresenta comunque una grave irregolarità con forti impatti sul mercato quando rappresenta un comportamento sistematico e deliberato. In generale, nei paesi dove il contrabbando rappresenta quote di mercato importanti, sono stati registrati gravi problemi igienici legati alla totale assenza di misure di sterilizzazione delle merci.

I controlli funzionano come un secchiello che tenti di svuotare il mare, e tutte le volte che intercettano carichi che non rientrano nelle specifiche microbiologiche di legge, avviene il sequestro del singolo container e vengono imposte sanzioni non rilevanti rispetto al volume di affari gestito (sanzioni che gli esportatori includono “statisticamente” nelle loro previsioni di bilancio).

67 “La mort de la fripe”, Bredeloup e Lombard, 2008

68 South African Institute of international Affairs, 2010

Foto: sequestro di abiti usati nelle Filippine



4 RICICLATORI E RECUPERATORI

Gli indumenti usati non riutilizzabili come abiti vengono impiegati per a) produrre pezzame ad uso industriale e b) nei processi di riciclaggio delle scarti tessili.

4.1 La produzione di pezzame

I materiali di scarto in cotone possono essere destinati al mercato del pezzame e andare a rifornire le attività produttive che richiedono questo tipo di prodotto. A seconda della tipologia di attività svolta e di funzione d'uso necessaria, l'acquirente finale si orienta verso un tipo preciso di pezzame, che differisce l'uno dall'altro per caratteristiche quali la capacità e la velocità d'assorbimento, la resistenza al laceramento ed il rilascio di peluria.

Di seguito si elencano le principali categorie di pezzame trattate più frequentemente nel mercato di riferimento. La prima grande distinzione viene fatta tra pezzame derivante dagli scarti delle lavanderie industriali e quello derivante da indumenti usati, non riusabili in quanto tali.

A sua volta nell'ambito dei prodotti di scarto derivanti dalle lavanderie industriali si individuano ulteriori classificazioni:

- lenzuolame;
- spugna (asciugamani, accappatoi e simili);
- tessuti a nido d'ape;
- tovagliame;
- federe;
- camici e indumenti da lavoro.

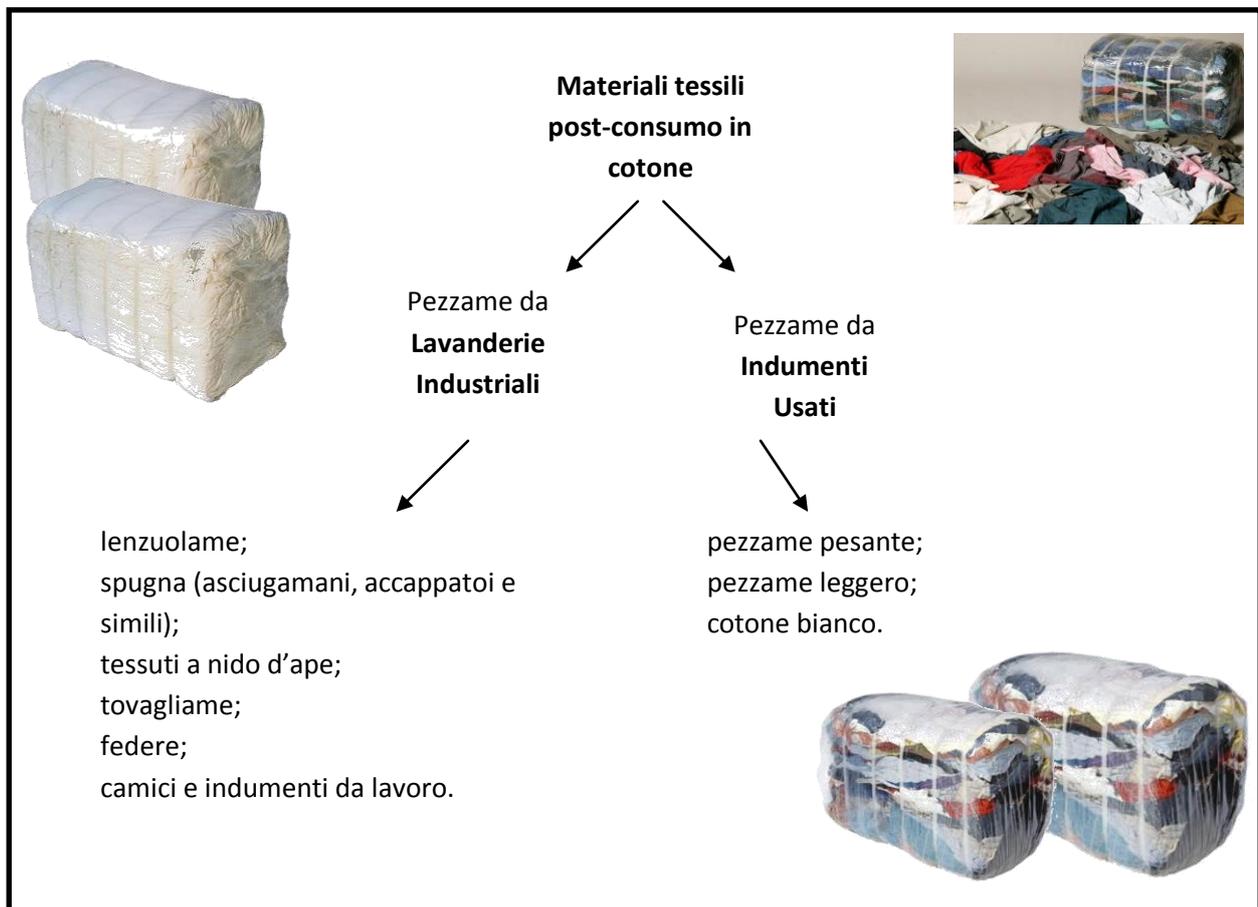
Per quanto attiene invece il pezzame ricavabile dagli indumenti usati viene generalmente suddiviso in pezzame pesante e leggero. A queste due sottocategorie si aggiunge la sottocategoria del "cotone bianco", che insieme al cotone derivante dalle lavanderie industriali è quello cui corrispondono i prezzi di mercato più elevati.

Naturalmente per avviare gli indumenti usati al mercato del pezzame, oltre a realizzare le operazioni di taglio necessarie a ricondurre i materiali tessili a formati standard, è necessario effettuare la completa asportazione di tutte le componenti metalliche (bottoni, cerniere e simili) e le parti dure (quali colletti, polsini etc etc).

L'espletamento di queste operazioni è assolutamente imprescindibile per la fornitura agli acquirenti finali, mentre nel caso in cui il materiale di scarto viene ceduto ad aziende che producono pezzame potrebbe risultare sufficiente suddividere i vari tessuti per tipologia e colore, in quanto le operazioni di taglio vengono svolte direttamente dall'azienda acquirente. Generalmente le aziende distinguono il pezzame prodotto in funzione dei vari tipi di indumenti da cui si sono ottenute le pezze: t-shirt, jeans, felpe, tovaglieria, asciugamaneria etc etc. Una distinzione importante è effettuata soprattutto per le t-shirt, in base alla capacità di assorbimento. Le t-shirt con stampe elaborate vengono vendute a prezzo inferiore

(perché il materiale utilizzato per la stampa inficia la capacità di assorbimento del telo), così come le t-shirt molto scure (i coloranti possono reagire con alcune sostanze chimiche nell'impiego finale) e quelle contenenti poliestere (che pure intacca la capacità di assorbimento).

Grafico 13



4.2 Il riciclaggio degli scarti tessili

Gli indumenti usati che non possono essere riutilizzati né come abiti né come pezzame possono comunque fornire fibre tessili e perciò vengono avviati al riciclaggio industriale. Nel campo del riciclaggio degli stracci e degli scarti tessili i processi tecnici non si sono evoluti particolarmente nel corso dell'ultimo secolo. Il processo più comune prevede che i materiali siano tritati in piccole frazioni o sfilacciati in fibre. Le applicazioni tradizionali per il reimpiego di queste fibre si trovano nel settore dei materiali industriali di riempimento (per materassi e tappezzeria), dei pannelli di isolamento acustico, in quello automobilistico e della bio-edilizia. Le fibre sfilacciate possono essere combinate a fibre vergini, quindi cardate per mescolare omogeneamente le diverse fibre dando origine ad un nastro da filare. Alla fine si ottiene il filato da impiegare nella tessitura o lavorazione a maglia, oppure nella produzione di materiale nontessuto.

Recentemente la ricerca tecnica si è indirizzata verso il recupero delle fibre tessili artificiali, sempre più presenti nella produzione di abbigliamento, prodotti tessili e di tappezzeria. Questi nuovi processi trasformano la moquette post-consumo, prodotta con poliammide 6, e altri scarti della stessa natura, in ottimo caprolattame (la materia prima utilizzata per produrre il nylon), di qualità virtualmente pari a quello vergine ("upcycling"). Essi prevedono un sofisticato e complesso procedimento, in cui i materiali post-consumo in poliammide 6 subiscono un trattamento chimico. Il prodotto in output conserva l'aspetto e il

normale comportamento all'uso del poliammide vergine, indipendentemente dal numero di processi di riciclo cui viene sottoposto. È da precisare che il modo del riciclaggio dei tessuti si nutre in maniera consistente degli scarti di lavorazione (i cosiddetti cascami) delle aziende che realizzano abbigliamento e in generale articoli da consumo impiegando materiali tessili. I cascamisti e le sfilacciatore spesso sorgono in aree caratterizzate da una certa concentrazione di aziende che producono prodotti tessili e la loro attività prevalente consiste nel recuperare i loro scarti. I loro macchinari sono perciò funzionali a lavorare quel tipo di materiale, mentre gli indumenti usati presentano altre caratteristiche. Le aziende per potersi esprimere sull'effettivo riciclaggio di tali tessuti hanno generalmente bisogno di visionare un campione degli indumenti che si vorrebbero avviare a sfilacciatura. Prima di essere processati i materiali tessili vengono distinti per tipologia di materiale (cotone, sintetico, ecc...) e classificati per colore in scuri, chiari e bianchi.

4.3 Il processo di rigenerazione degli scarti

FASE 1: TAGLIATURA

In questa fase gli scarti di varia natura vengono tagliati grossolanamente



FASE 2: MESCOLATURA

Gli scarti vengono mescolati nei box (vedi immagine) in modo tale da ottenere un prodotto omogeneo



FASE 3: SFILACCIATURA

Tramite gli aspiratori gli scarti vengono immessi nel caricatore e da qui inizia la fase della sfilacciatura attraverso 6 tamburi



FASE 4: ESPULSIONE DI MATERIE ESTRANEE

Durante questo percorso, la polvere, la peluria e le parti metalliche vengono espulse e imballate separatamente



FASE 5: PRESSATURA E IMBALLAGGIO

Infine si procede con la pressatura, imballaggio, pesatura e stoccaggio.



Uno degli sbocchi più frequenti delle materie prime ottenute con il processo descritto sopra (e soprattutto in Italia) è l'ambito della filatura della lana cardata (tessuti per capi d'abbigliamento, filati per tappeti), nell'ambito della produzione dei nontessuti (materiali fono e termo-isolanti) e per la produzione di componenti compositi per l'industria automobilistica (cruscotti posteriori, rivestimenti interni).

Grafico 14

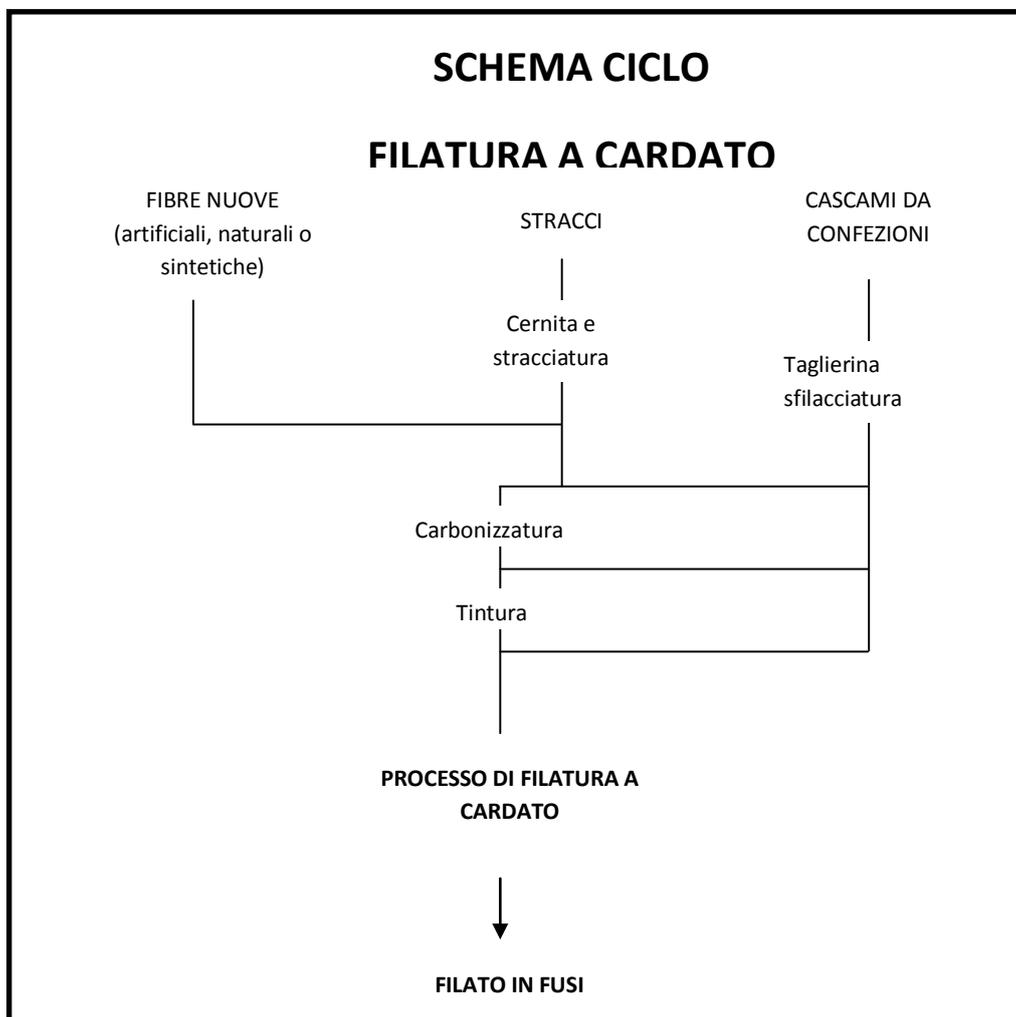


Tabella 19 Ripartizione opzioni riciclaggio indumenti usati in UK

Applicazione	Volume (Tonn/anno)	Quota di mercato (%)
Materassi/tappezzerie	41.000	66%
Sotto-moquette	6.800	11%
Accessori automobilistici	5.400	8.7%
Altro	8.800	14.3%
Totale	62.000	100%

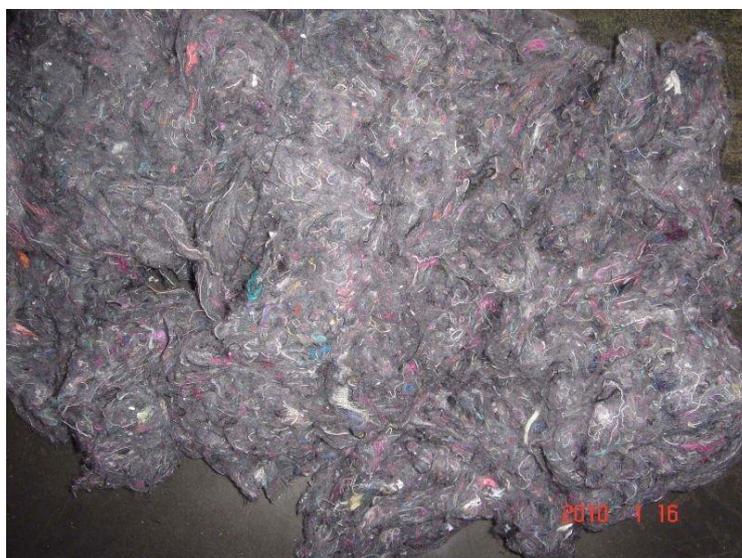
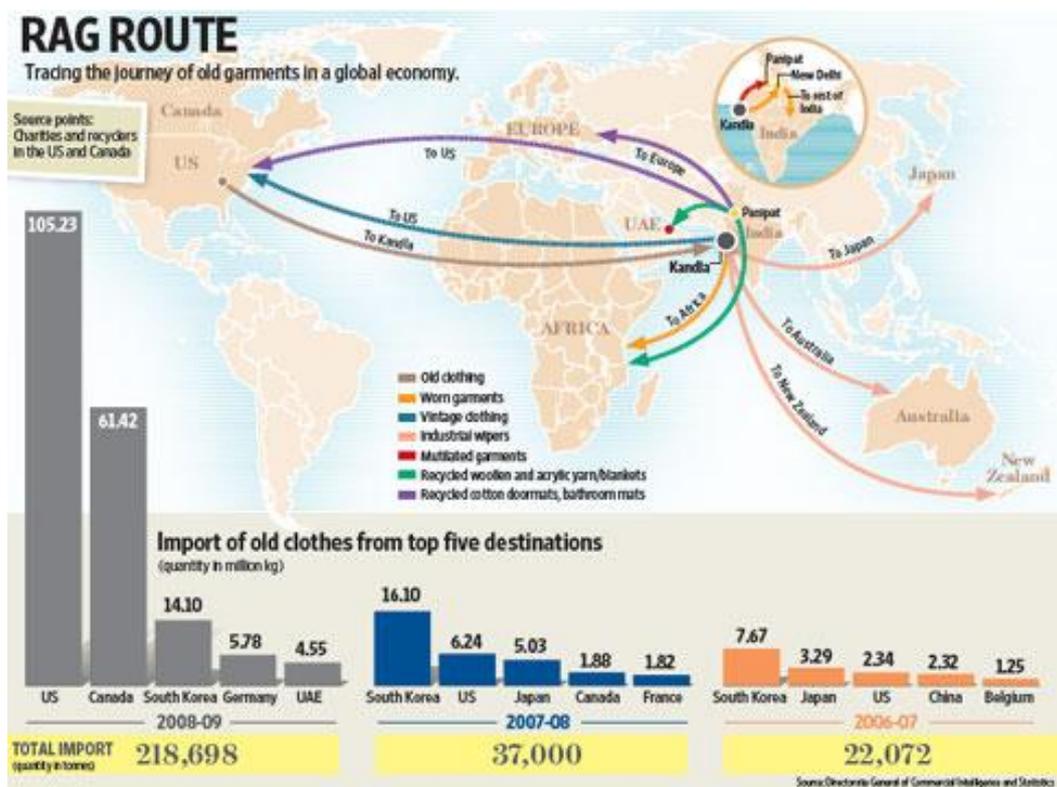
Fonte: traduzione ODR di tabella recycling of low grade clothing, Oakden Hollins 2006

4.4 Il mercato delle fibre

Gli indumenti obsolescenti che non hanno più valore commerciale in quanto abiti e gli altri scarti tessili, vengono distrutti in modo da recuperarne il tessuto o le fibre. Le stime sul flusso globale indicano che fino al 50% dell'abbigliamento usato raccolto viene destinato al settore del riciclaggio industriale anziché al mercato dell'usato. Il mercato dello sfilacciato è tendenzialmente un mercato povero, in quanto il valore commerciale della materia prima-seconda è decisamente contenuto. Le sfilacciatore sono nate e si sono sviluppate in aree dove erano presenti aziende dell'industria tessile, il che ha permesso loro di poter re-impiegare gli scarti della lavorazione senza dover caricare sui costi dell'operazione anche il trasporto per l'approvvigionamento del materiale. Il settore europeo della sfilacciatore, del recupero e della rigenerazione delle fibre tessili è collassato negli anni '80 ed è stato rimpiazzato da quello di paesi come Cina e India conseguentemente allo sviluppo dell'intera filiera tessile.

Attualmente, infatti, il più grande centro di riciclaggio di prodotti tessili a livello mondiale è **Panipat** nel nord dell'India. Vi sono attivi oltre 300 impianti di produzione di filati da fibre riciclate rigenerate. Il filato ottenuto viene impiegato per produzioni tessili non pregiate, specialmente per produrre coperte e tappeti per il mercato domestico (85%) e per l'esportazione (15%). Oltre il 90% delle coperte di lana acquistate dalle agenzie umanitarie internazionali come beni di soccorso negli aiuti alle popolazioni colpite da calamità naturali e guerre, proviene dalle industrie di Panipat. Altri impieghi dei filati ottenuti dal riciclaggio degli abiti usati sono capi d'abbigliamento e accessori tessili a basso costo. In India la domanda interna di abiti usati per il recupero delle fibre è in forte espansione e ha visto crescere le importazioni del Paese a vista d'occhio negli ultimi anni, nonostante le iniziative del governo per limitare il fenomeno, conseguentemente alle proteste delle industrie tessili locali che lamentavano la concorrenza sleale causata dall'importazione di indumenti usati (che di fatto ora non possono essere importati, se non rigorosamente ai fini di distribuzione gratuita a persone bisognose). Nel biennio 2008-09, i volumi delle importazioni sono cresciuti in maniera vertiginosa, registrando una variazione del 489% rispetto all'anno precedente (nell'anno fiscale 2009 sono stati importati circa 219.000 tonnellate di abiti usati, contro le 37.000 tonnellate dell'anno prima). Nel 2011 il valore delle importazioni ha superato i 70 milioni di dollari. A favorire il flusso di stracci da Stati Uniti ed Europa al subcontinente indiano e al sudest asiatico sono le tariffe dei trasporti marittimi, che in questa direttrice sono talmente bassi da giustificare l'esportazione di beni e materiali di valore che, in altri tempi, non avrebbe giustificato nessun trasporto. Impiegare i filati riciclati ottenuti dalla rigenerazione degli indumenti usati permette ai produttori di abbattere i costi di produzione dei prodotti tessili, andando a risparmiare i costi legati ai prezzi, crescenti, delle materie prime. I dati diffusi dalla *All India Woollen and Shoddy Mills' Association* quantificano il business prodotto a Panipat dall'impiego di filati rigenerati (di acrilico e/o lana) nella produzione delle coperte in circa 20.000.000.000 rupie (circa 289.000.000 €). Secondo la *Assofibre Cif Italia* dei 70 milioni di tonnellate di fibre consumate nel mondo, le fibre chimiche rappresentano il 62,6%, mentre quelle naturali ricoprono il restante 37,4%. L'impiego di fibre chimiche è destinato ad aumentare ulteriormente: stando alle previsioni della famosa società inglese di analisi di mercato *Tecnon Orbichem* (specializzata in prodotti chimici), la produzione mondiale di fibre sintetiche crescerà fino al 2020 ad un tasso superiore a quello degli ultimi 10 anni e pari al 4% annuo e a tale data, secondo lo studio della Tecnon, il poliestere rappresenterà il 60% delle fibre (chimiche e naturali). È prevedibile che la maggiore domanda di fibre sintetiche le faccia aumentare progressivamente di prezzo, determinando un proporzionale aumento anche nella domanda e nei prezzi delle fibre secondarie (come accade con tutte le materie prime seconde in relazione all'andamento delle materie prime).

Grafico 15 . Le rotte globali delle fibre secondarie



Sul mercato internazionale i prezzi delle fibre secondarie lavorate variano tra i 30 centesimi di dollaro a oltre due dollari al kg. Nella seguente tabella sono riportati prezzi esemplificativi forniti direttamente dai venditori (nel caso della P.T. PANJI MAS TEXTILE) o trovati sul portale Alibaba.com

Tabella 20 Prezzi internazionali delle fibre secondarie lavorate in US\$

Fibra	Prezzo al kg ⁶⁹	Vol. richiesto min.	Impresa	Paese
Shoddy Fiber Waste	0,30-0,40 \$	10 tons	Phong Phu	Vietnam
Acrylic Fiber Waste	0,45-0,50 \$	20 metric tons	Dallas Clothing House	Bangladesh
Purple Fiber Waste	0,50 \$	Nn	P.T. PANJI MAS TEXTILE	Indonesia
Dark Blue Fiber	0,55 \$	Nn	P.T. PANJI MAS TEXTILE	Indonesia
Dark Pink Fiber	0,55 \$	Nn	P.T. PANJI MAS TEXTILE	Indonesia
Black Fiber Waste	0,60 \$	Nn	P.T. PANJI MAS TEXTILE	Indonesia
Yellow Fiber	0,90 \$	Nn	P.T. PANJI MAS TEXTILE	Indonesia
Nonwoven felt fabric	0,70-0,80 \$	6 tons	Phong Phu	Bangladesh
Polyester Shoddy Fiber	0,75-0,80 \$	20 tons	Dallas Clothing House	Bangladesh
Spain Nonwoven Recycled Polyester Fiber	1,10-1,20 \$	24 tons	Sempere Puerto	Spagna
Premium Yarn Waste	1,70-2 \$	24 tons	Anant Cotton	India
Premium Comber Noil Waste	1,80-2,10 \$	24 metric tons	Anant Cotton	India

I prezzi che un raccoglitore o intermediario di tessili usati può applicare per materiale destinato alla realizzazione di fibre secondarie o pezzame sul mercato internazionale varia tra i 2 centesimi di euro e i 14 centesimi di euro, e può aumentare in proporzione al grado di classificazione offerto. Dato che si tratta di prezzi generalmente inferiori al costo della raccolta, si considera che selezionare e vendere queste frazioni (anche se il loro prezzo di mercato è in ascesa) è sostenibile economicamente solo quando questa attività complementa processi di raccolta e/o selezione dove ci sono quote preponderanti di indumenti riutilizzabili.

69 Tutti i prezzi sono Free on Board (FOB): il venditore si fa carico del trasporto fino al porto di invio, dopodiché tutti i costi di trasporto sono a carico del compratore.

5 La Tendenza globale del mercato di abiti usati e le barriere all'importazione

Per dare una corretta lettura dei registri e delle tendenze globali relativi all'andamento del commercio internazionale degli indumenti e degli articoli tessili usati, occorre prendere in considerazione alcuni fattori molto importanti:

a) Le operazioni di selezione e classificazione degli indumenti, che in precedenza venivano svolte nei Paesi dell'Europa Occidentale e del Nord America, attualmente sono sempre più delocalizzate in paesi con costo della manodopera minore, dai quali poi viene registrata l'esportazione al paese destinatario raddoppiando il flusso registrato di esportazione rispetto al volume globale e rendendo più complessa la lettura dell'origine delle merci (ad esempio il Ghana importa quote crescenti di abiti dalla Bulgaria e dalla Polonia che però non hanno origine in questi due paesi).

b) Dato il numero crescente di paesi che applicano moratorie o alti dazi all'importazione di abiti usati, sono molto alti i volumi di merci che passano di contrabbando dal paese produttore a paese consumatore (come gli Stati Uniti con il Messico) e i volumi registrati con altre categorie merceologiche; secondo i dati ufficiali queste merci sono vendute nei mercati interni, mentre in realtà sono destinate ai mercati esteri. Il reale volume di esportazione degli Stati Uniti, ad esempio, è molto superiore a quello registrato.

c) Le moratorie e gli alti dazi di alcuni paesi rendono molto comune la triangolazione con paesi limitrofi dove l'importazione è permessa e/o i dazi sono minori. I flussi di importazione sono gonfiati rispetto al reale assorbimento della loro domanda interna. Ad esempio Ghana e Benin, che sono due paesi di dimensione medio - piccola (24 milioni di abitanti il primo, 7 milioni il secondo), importano una parte importante del fabbisogno della Nigeria, che è un paese di 160 milioni di abitanti.

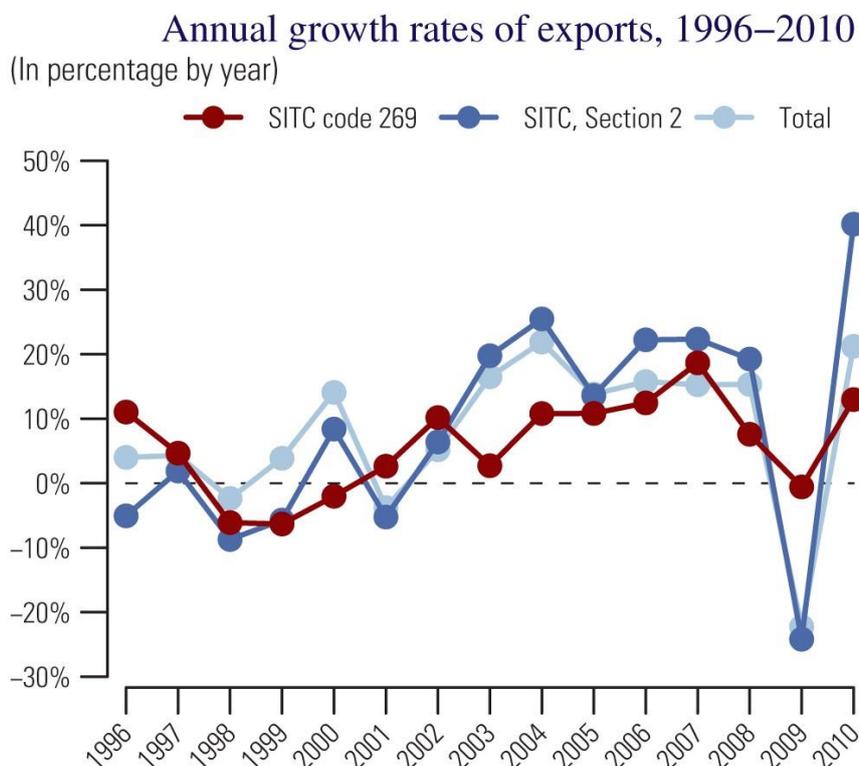
d) Dato che ogni esportazione corrisponde a un'importazione, l'ammontare del valore delle esportazioni dovrebbe essere identico a quello delle importazioni. In realtà, a livello globale, i registri delle esportazioni, segnalano sempre volumi molto superiori rispetto a quelli indicati dai registri delle importazioni. Il divario riguarda soprattutto i flussi di materia. Il fenomeno non è ancora stato spiegato e gli esperti del settore lo chiamano scherzosamente il "commercio con gli alieni". Il divario cresce negli anni e una delle cause addotte è l'esplosione delle imprese verticali e del commercio intra-impresa, caratterizzato da tariffazioni speciali, sovrapproduzioni e sottoproduzioni. Il divario tra import ed export riguarda anche la frazione degli indumenti usati e tessuti, e segue il trend globale dei principali flussi di materia: effettivamente anche in questo settore gli ultimi anni si sono caratterizzati per un aumento esponenziale delle delocalizzazioni.

e) I registri e le statistiche mondiali si fondano su codici SITC e HS⁷⁰ che includono in un'unica frazione gli indumenti destinati al riutilizzo, gli stracci e le fibre secondarie; tra gli importatori mondiali di indumenti usati risultano quindi paesi come l'India che hanno una moratoria all'ingresso di indumenti per il mercato dell'usato; in realtà, come è stato spiegato nel paragrafo sul contrabbando, la necessità di far entrare gli stracci e le fibre come fattore produttivo per le proprie manifatture tessili e l'impossibilità di impugnare anche per queste frazioni l'argomento sanitario, rende molto complicato ostacolare il commercio di abiti destinati al riutilizzo.

⁷⁰ Alla fine del paragrafo è presente una spiegazione esaustiva su come usare i codici del tessile usato per compiere ricerche e valutazioni

I dati UN Comtrade riportati nella tabella 22 mostrano come il commercio di abiti usati (SITC Code 269) ha smesso di crescere con la crisi del 2009 ma con un rimbalzo positivo nel 2010 a restaurare il suo trend di crescita consolidato. Una curva agganciata tendenzialmente al trend degli altri beni materiali (SITC, section 2), senza però cadere nella contrazione e (ovviamente) senza performare le stesse percentuali di ricrescita l'anno seguente. La maggiore tenuta è dovuta alla natura *sostitutiva* dell'usato rispetto al nuovo nei momenti di diminuzione del potere d'acquisto. In termini assoluti, come è possibile vedere nella tabella 22, il valore delle esportazioni negli ultimi 15 anni è cresciuto fino a raddoppiare, nel 2010, i livelli del 1996. Il valore però è un indicatore parziale, e soprattutto se si vogliono valutare gli effetti sulla domanda locale di abbigliamento dei paesi importatori; in termini volumetrici e di peso, di fatto, a fronte di una forte diminuzione dei prezzi al kg si registra una crescita brutale dei volumi di esportazione (una caduta dei prezzi non percepita dai consumatori finali dell'Africa Subsahariana dove i dazi all'importazione di abiti usati sono cresciuti fino a toccare livelli medi del 35-40%). Il grafico 14 mostra che le tonnellate di abiti esportate dagli Stati Uniti nel 2006 sestuplicano i livelli del 1989 e raddoppiano i livelli del 2000.

Grafico 16 Trend di crescita delle esportazioni globali di indumenti e articoli tessili usati



Fonte: UN Comtrade

Tabella 21 Trend assoluto delle esportazioni e importazioni globali in US \$

Imports (Imp.) and exports (Exp.), 1996-2010, in current prices

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Values in Bln US\$															
Imp.	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.6	1.6	1.7	1.9	1.9	2.3	2.7	2.8	2.9
Exp.	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5	1.5	1.7	1.7	1.9	2.1	2.4	2.9	3.1	3.1	3.5
As a percentage of SITC section (%)															
Imp.	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4
Exp.	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.7	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5
As a percentage of world trade (%)															
Imp.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Exp.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

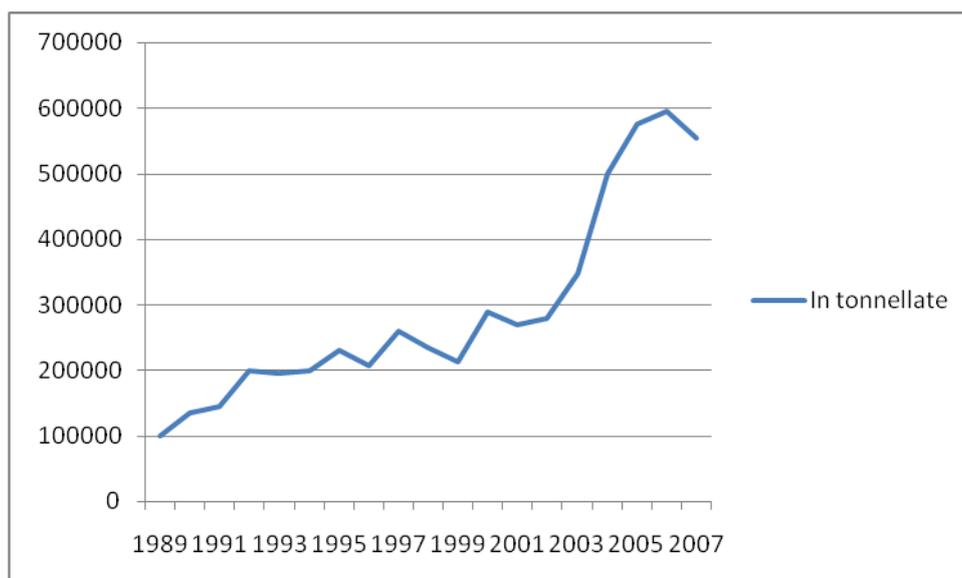
Fonte: UN Comtrade

Lo studio dei flussi per paese mostra che per quanto riguarda l'esportazione rimangono in testa i paesi con reddito procapite di fascia alta (con ingresso di alcuni paesi ricettori di delocalizzazioni e paesi, come l'India, che esportano grandi quantità di fibre secondarie lavorate). L'importazione vede invece una forte crescita dei volumi assorbiti dalla Russia e dai paesi dell'Europa dell'Est e riguarda, in termini di valore, per circa il 65% i paesi "in via di sviluppo" e per il rimanente 35% i paesi a reddito procapite alto (tabella 24 e 25).

Considerate le sostanziali differenze di prezzo tra la qualità "premium" esportate ai paesi più ricchi e le qualità inferiori che prevalgono negli altri paesi, è stimabile che in termini di peso la quota destinata ai paesi in "via di sviluppo" sia molto maggiore.

La ripartizione mondiale tra esportatori e importatori è evidente se si considera il bilancio commerciale (il saldo tra esportazioni e importazioni); il grafico 15 mostra chiaramente il bilancio attivo dei "paesi sviluppati" e il bilancio passivo di quelli in "via di sviluppo", con le eccezioni, per quanto riguarda volumi di entità molto minori, dei paesi asiatici che proibiscono l'ingresso di indumenti usati ma esportano fibre lavorate con alto valore aggiunto rispetto ai prezzi di importazione. Il declino nel consumo in certi paesi dovuto a innalzamenti tariffari, divieti di importazione e concorrenza del low cost asiatico, non diminuisce i trend di crescita del commercio globale grazie alla compensazione offerta dai mercati della Russia e di altri paesi ex socialisti (con Polonia e Ucraina in testa).

Grafico 17 Esportazioni statunitensi di indumenti e tessuti usati (in tonnellate)



Fonte: USITC Dataweb

Tabella 22 I maggiori paesi esportatori di indumenti e tessuti usati nel 2010 (US \$)

Top exporting countries or areas in 2010

Country or area	Value (million US\$)	Avg. Growth (%) 06-10	Growth (%) 09-10	World share %	
					Cum.
World.....	3455.1	9.4	13.0	100.0	
USA.....	560.0	13.6	21.0	16.2	16.2
United Kingdom.....	433.9	10.3	15.6	12.6	28.8
Germany.....	357.3	7.7	-3.7	10.3	39.1
Rep. of Korea.....	237.4	13.1	-1.8	6.9	46.0
Canada.....	184.2	1.9	10.3	5.3	51.3
Netherlands.....	167.8	4.1	7.1	4.9	56.2
Italy.....	136.5	12.9	18.0	4.0	60.1
Belgium.....	125.2	8.6	-3.2	3.6	63.7
Japan.....	96.6	17.0	10.0	2.8	66.5
Poland.....	80.0	17.9	18.0	2.3	68.8
France.....	63.4	9.8	6.6	1.8	70.7
Malaysia.....	62.8	17.9	42.3	1.8	72.5
India.....	57.5	101.1	-29.3	1.7	74.2
Lithuania.....	49.6	30.5	52.7	1.4	75.6
Switzerland.....	46.8	8.2	3.2	1.4	77.0

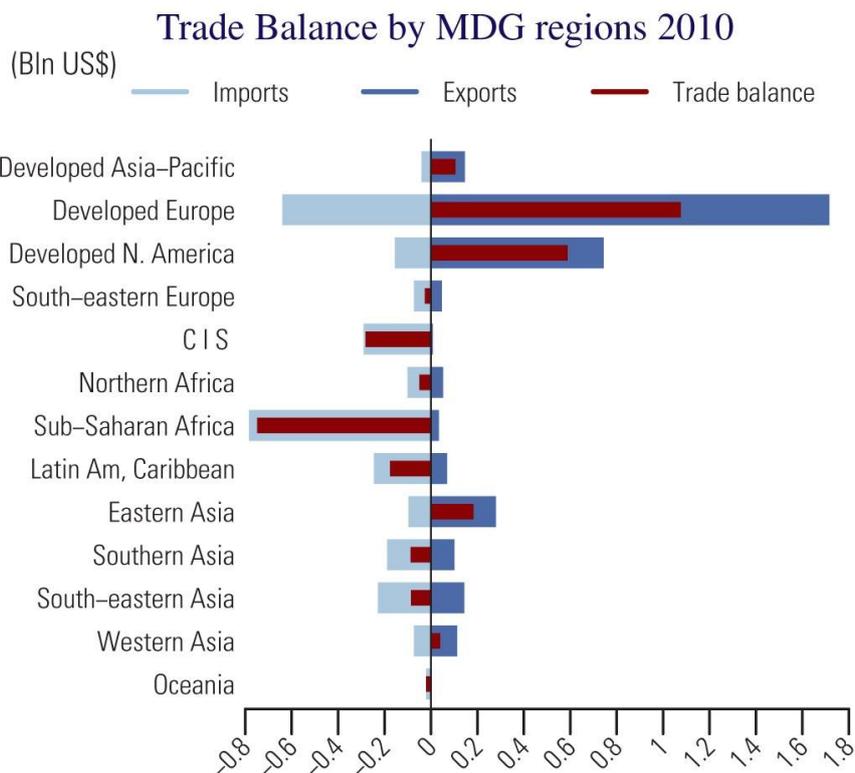
Fonte: UN Comtrade

Tabella 23 I maggiori paesi importatori di indumenti e tessuti usati nel 2010 (US \$)

Top importing countries or areas in 2010					
Country or area	Value (million US\$)	Avg. Growth (%) 06-10	Growth (%) 09-10	World share %	
					Cum.
World.....	2938.2	10.9	5.1	100.0	
Russian Federation.....	133.2	31.5	49.9	4.5	4.5
Poland.....	122.3	23.6	25.4	4.2	8.7
Pakistan.....	108.9	20.6	16.8	3.7	12.4
Ukraine.....	100.6	20.3	75.6	3.4	15.8
Malaysia.....	89.0	12.7	-6.9	3.0	18.9
USA.....	85.6	-4.7	14.6	2.9	21.8
Angola.....	83.6	20.5	-20.8	2.8	24.6
Kenya.....	82.4	20.4	40.4	2.8	27.4
Tunisia.....	79.3	11.4	5.0	2.7	30.1
India.....	74.6	11.3	-39.7	2.5	32.7
Canada.....	70.0	4.6	6.7	2.4	35.0
Netherlands.....	69.0	7.3	12.7	2.3	37.4
Cameroon.....	67.5	11.2	-4.9	2.3	39.7
Cambodia.....	66.5	9.4	9.3	2.3	41.9
Ghana.....	65.6	9.7	11.3	2.2	44.2

Fonte: UN Comtrade

Grafico 18 Bilancio Commerciale per Regione nel 2010 (US \$)

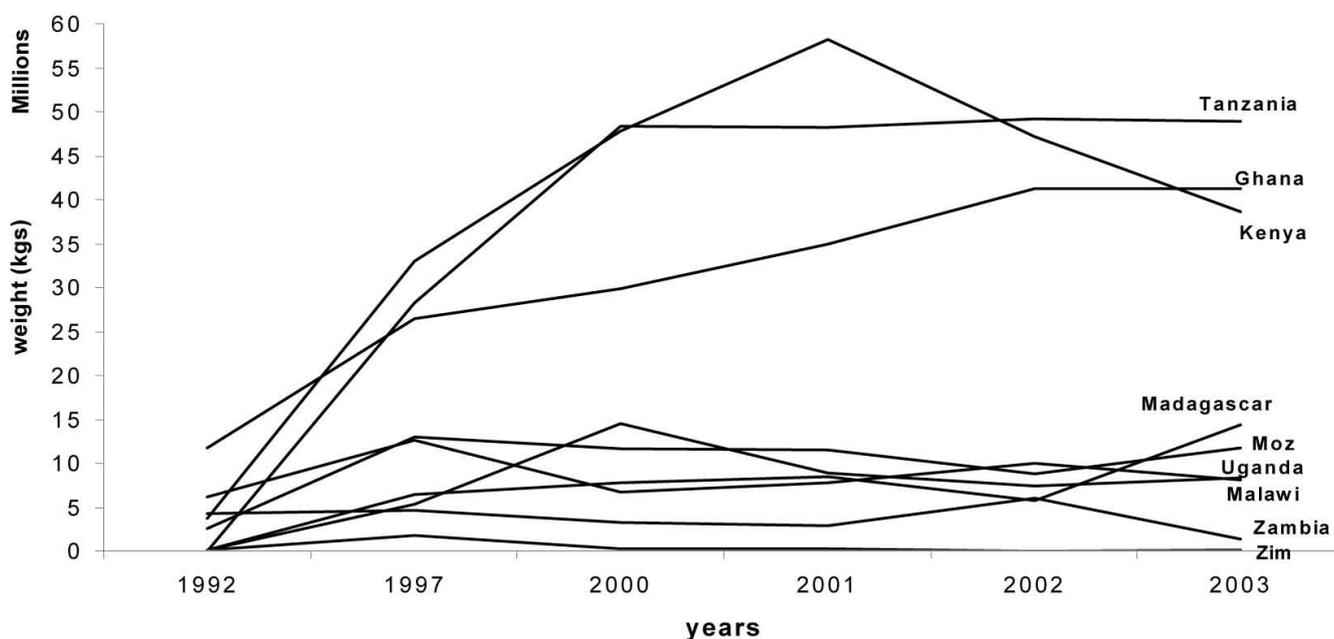


Fonte: UN Comtrade

In generale, è possibile osservare che l'usato entra in competizione con le produzioni low cost (di importazione o locali) e copre un segmento di mercato differente rispetto alle produzioni artigianali⁷¹ e alle produzioni industriali che si trovano in fascia high cost rispetto agli standard globali.

Nei paesi che non posseggono produzioni di abbigliamento che siano low cost rispetto allo standard globale l'usato entra in competizione con le importazioni low cost (soprattutto di origine asiatica): una dinamica che riguarda sia i paesi con reddito procapite alto (USA, Europa dei 15, Giappone, Australia, Canada, ecc..) che i paesi non sviluppati dove non esistono distretti tessili significativi. Il conflitto di mercato appare dove i distretti di produzione tessile low cost esistono o sono incipienti. Gli studiosi Bredeloup, Bertoncetto e Esoh, in particolare, hanno dimostrato che, a partire dal 2000, nei paesi sub-sahariani l'usato ha perduto importanti quote di mercato cedendole al prêt à porter di origine cinese (il grafico 16 mette in evidenza la stabilizzazione o il declino del consumo di abiti usati in 9 paesi a partire dal 2000).

Grafico 19 Trend di consumo degli abiti usati in 9 paesi africani⁷²



Fonte: ITGLWF

Lo spazio di mercato concesso ai vestiti usati dipende dai rapporti economici e politici tra i paesi e ha uno speciale vincolo con le tendenze commerciali e produttive dell'abbigliamento nuovo. È impossibile, di fatto, prevedere il futuro dei mercati esteri dell'abbigliamento usato, e tanto meno compiere investimenti e delocalizzazioni in paesi terzi, se non si conosce profondamente la dinamica descritta sinteticamente nel paragrafo 1.3.1.1: una dinamica in costante e rapida evoluzione che deve essere seguita anno per anno per comprenderne gli sviluppi.

⁷¹ Baden & Barber, 2005

⁷² Secondo i dati UN Comtrade la quota delle importazioni dei paesi sub-sahariani sul commercio globale di vestiti usati era del 20% negli anni immediatamente precedenti al 2000 ed è caduta al 12,7% nel 2003.

La logica di mercato è poi strettamente subordinata alla dinamica geoeconomica e geopolitica e alle barriere che i governi applicano in funzione di essa. In conseguenza all'atteggiamento protezionista di Stati Uniti ed Europa e alla disillusione dei paesi emergenti dovuta alla proroga di fatto delle limitazioni all'importazione tipiche dell'Accordo Multifibre (MFA), si è prodotta una spirale di protezionismo dove le sanzioni WTO, fondate sull'autorizzazione a creare barriere di ritorsione, non fanno altro che accelerare la chiusura dei mercati tra blocchi. In America Latina, Africa e Asia, la priorità è diventata la crescita degli scambi regionali e dello sviluppo locale, e sono sempre più comuni le adozioni di tariffe estere comuni contro i prodotti sostitutivi delle produzioni nazionali. In questo gioco, dopo il 2005 gli Stati Uniti hanno cercato di recuperare influenza economica (oltre che voti nei consessi multilaterali) ripristinando e rafforzando i canali preferenziali con i paesi più piccoli o meno influenti, e in particolare quelli centroamericani (accordo DR CAFTA) e quelli africani (AGOA); in questi accordi la possibilità di esportare abbigliamento duty free agli Stati Uniti è bilanciata da una serie di aperture tra le quali la disponibilità a importare abbigliamento usato. Le manifatture locali di questi paesi hanno in questo modo orientato la loro produzione esclusivamente alla domanda estera statunitense mentre la domanda locale veniva soddisfatta in misura crescente dalle importazioni di usato. L'incremento della presenza cinese nei paesi dell'AGOA ha mostrato tutti i limiti di questo schema fondato sulla totale dipendenza dagli Stati Uniti; nella misura in cui i paesi africani accettavano (e accettano) investimenti esteri cinesi, gli Stati Uniti chiudevano (e chiudono) i canali preferenziali facendo collassare le manifatture tessili.

Inteso che la forza dei distretti tessili locali dipende dai margini di autonomia dal commercio internazionale che solo la domanda interna può offrire, e spesso anche in una logica di ritorsione verso gli Stati Uniti, alcuni tra i principali paesi importatori del mondo hanno iniziato a chiudere le loro frontiere agli abiti usati innalzando drasticamente le tariffe o addirittura mettendo al bando le importazioni⁷³.

In realtà gli Stati Uniti avevano *già tentato* questa strategia di controllo e dipendenza (assorbire con il peso della propria domanda le maggior quote della produzione tessile dei paesi emergenti coprendo la loro domanda interna con i propri indumenti usati) in previsione della fine del MFA nel 2005: il grafico 17 mostra come dal 2003 al 2006 gli Stati Uniti siano riusciti a *raddoppiare* le loro esportazioni di indumenti usati (senza contare ciò che esce di contrabbando), incrementando le raccolte differenziate e incoraggiando le donazioni garantendo deduzioni fiscali. L'Europa ha adottato sostanzialmente la stessa strategia (il grafico 17 mostra il salto delle esportazioni italiane in coincidenza con la fine del MFA). Alcuni tra i più importanti paesi emergenti hanno difeso preventivamente la salute delle loro produzioni locali mettendo al bando gli indumenti usati negli anni precedenti alla fine del MFA (Cina, India, Brasile e Nigeria solo per menzionarne alcuni).

La tendenza alla messa al bando delle importazioni di vestiti usati non riguarda solo l'Africa, ma anche gli altri continenti. In America Latina l'importazione di abiti usati è permessa ormai solo in Cile e in alcuni piccoli paesi del Centro America e dei Caraibi. Gli ultimi paesi a vietare le importazioni sono stati l'Argentina (2005) e la Bolivia (2007), che però, al contrario dell'Argentina, non gode di produzioni locali sufficienti a coprire la domanda e pertanto è invasa dal contrabbando proveniente dal porto cileno di Iquique.

Forti pressioni per la messa al bando dell'importazione di usato esistono anche in paesi come il Pakistan (terzo importatore mondiale con quasi 110 milioni di dollari all'anno), dove l'Associazione dei Produttori Tessili (APTMA) ha chiesto ufficialmente al Governo di proibire questo tipo di importazioni per proteggere

⁷³ Kenya, Tanzania e Uganda nel 2012 hanno aumentato le tariffe alle importazioni di abiti usati di circa il 70% rispetto ai livelli del 2011, mentre i paesi dell'Africa occidentale si stanno assestando su una tariffazione media pari al 40% del valore delle importazioni. Il Ghana Standards Authority (GSA) ha dichiarato che il Ghana metterà a bando l'importazione di abiti usati a partire da gennaio 2013, e il governo di questo paese africano sta promuovendo iniziative di comunicazione territoriale che illustrano i rischi sanitari dell'abbigliamento usato per prevenire il consumo dei vestiti di contrabbando che, si prevede, cominceranno ad invadere il paese.

il settore tessile nazionale⁷⁴. Gli Stati Uniti nel 2005, nel mezzo dei negoziati per la proroga dei vincoli del MFA, denunciavano in sede WTO il divieto all'importazione di vestiti usati e automobili usate di fronte al WTO, accusando in particolare l'India di avere svolto un ruolo leader nelle moratorie a catena sull'importazione di usato e annunciando impugnazioni. L'Ecuador, uno dei primi paesi a vietare questo tipo di importazioni, è oggetto di processo del WTO. Ungheria e Bulgaria, come condizione per il loro ingresso nell'Unione Europea, hanno dovuto abolire le loro restrizioni all'importazione di usato.

Tabella 24 Paesi dove vige il divieto di importazione di vestiti usati

Algeria	Brasile	Ecuador	India	Lesotho	Messico	Nigeria	Sudafrica
Argentina	Cina	Eritrea	Indonesia	Liberia	Marocco	Paraguay	Siria
Bolivia	Colombia	Filippine	Iran	Malati	Namibia	Perù	Venezuela
Botswana	Rep.Dominicana	Haiti	Israele	Mauritius	Nicaragua	St. Lucia	Vietnam

Fonte: OTEXA

Tabella 25 Tasse doganali sulla frazione degli indumenti usati in Senegal

TASSE	SIGLA	PERCENTUALE (%)
Droit de Douane du Tarif douanier de l'UEMOA	DD	20
Redevance Statistique	RS	1
Le Prélèvement Communautaire de Solidarité	PCS	1
Le Prélèvement Communautaire de la CEDEAO	PCC	0,5
Prélèvement au profit du fond Pastoral		xxxxxxxxxxxxxxxxxxx
La Taxe sur la Valeur Ajoutée	TVA	18
Le Prélèvement COSEC (pour les importateurs par voie maritime)	COS	0,2
Les autres taxes intérieures (sur les alcools, boissons gazeuses, corps gras alimentaires, tissus, etc.)	TIN	Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Fonte: Istituto Commercio Estero Dakar su richiesta di ODR



6 IL TRASPORTO

Il trasporto è uno dei protagonisti della filiera dell'abbigliamento nuovo e usato.

Nel ciclo di vita di un abito usato è normale che ci siano 4 viaggi marittimi intercontinentali (dal paese produttore di cotone al paese dove si fabbrica il vestito, al paese dove il vestito arriva al consumatore finale, al paese dove viene venduto l'indumento usato), ai quali si aggiungono sempre più spesso i viaggi dovuti alle delocalizzazioni delle operazioni di classificazione e igienizzazione dell'usato. Dipendendo da dove si trovano paesi esportatori e paesi importatori, i viaggi possono essere marittimi o terrestri; quando i viaggi sono marittimi l'esportatore deve comunque considerare la spesa del trasporto terrestre al porto di invio, mentre le filiere dei paesi importatori si sviluppano in gran parte in base ai trasporti dalla città portuale di arrivo alle località dove operano i grossisti locali.

Uno dei valori aggiunti essenziali offerti dalle imprese intermediatrici (come Tesmapri) è la capacità di svolgere un lavoro di brocheraggio che tenga conto delle fluttuazioni di prezzo e delle offerte del trasporto marittimo e terrestre al fine di contenere il più possibile i costi.

Il commercio marittimo globale vive una situazione di mercato in forte crescita e soggetta a rapidi cambiamenti. I tre fattori che hanno determinato l'aumento del traffico commerciale via mare sono stati:

- La crescita economica a livello mondiale;

- La liberalizzazione del commercio, la globalizzazione e l'off-shoring;
- I costi di trasporto ridotti, come risultato delle economie di scala nel settore dei trasporti marittimi e delle catene logistiche.

Come conseguenza molte delle flotte mondiali (in modo particolare nel mercato dei container) hanno incrementato la propria capacità così come sono cresciute le dimensioni medie delle navi.

Determinante è stata l'influenza dei rapporti commerciali con Cina e India, soprattutto per i porti europei. E in futuro tale influenza sarà ancora più marcata, specialmente per il traffico di container. All'inizio del XXI secolo, la linea del traffico container tra Asia e Europa è diventata la linea commerciale più grande del mondo e ha superato la linea America del Nord-Asia fin dal 2004.

La linea commerciale Asia-Europa presenta tuttavia da molto tempo marcati squilibri tra gli scambi in direzione est e gli scambi in direzione ovest, ponendo la questione del riposizionamento dei container vuoti. Come conseguenza le tariffe risultano essere 4 e anche 6 volte più economiche in una direttrice rispetto all'altra, prima dell'applicazione delle spese per la movimentazione nei terminali. Pare che tale condizione sia destinata a rimanere un grosso limite di questa linea commerciale. Attualmente si è già evidenziata la tendenza di trasportare in container merci alla rinfusa o semi-bulk (merci imballate o comunque contenute), come l'acciaio, il malto e il grano. È probabile che tale tendenza possa allargarsi sulla direttrice orientale, aggiungendosi così alle tradizionali balle di rifiuti plastici o di carta che attualmente rappresentano uno dei punti di forza del traffico di questa direttrice.

Attualmente si reputa che un trasporto marittimo di un container dall'Europa all'Asia costi mediamente meno che un trasporto su gomma in Europa superiore ai 200 km.

Il Presidente di Tesmapri Amerini ha detto a ODR che spedire i vestiti in Corea gli costa meno che trasportarli a Napoli. Un altro imprenditore del settore, commentando le dinamiche del trasporto degli indumenti usati ha invece detto a ODR che "dall'estero arriva e va la maggior parte della merce perchè si vende bene e i costi di spostamento non sono troppo alti, bisogna sapersi muovere. Ad esempio quando si fa una spedizione di solito conviene rivolgersi non alle grandi ditte come Tnt ma a quelle locali alle quali spesso le grosse subappaltano la commessa. Dalla Campania partono ogni giorno corrieri per tutta Europa e ti fanno risparmiare perchè non fanno solo la consegna ma ritornano pieni di altra merce. Tu mandi in Inghilterra perchè piace il modo di vestire italiano a noi magari piace quello londinese. Per farti un esempio: un cliente inglese ha comprato da me 950 kg di merce e spedendola con il corriere locale ha speso 450 euro a fronte dei 1200 che gli avevano chiesto in Inghilterra".

Tabella 26 Sviluppo del traffico di container europeo 1991- 2006

Regione	Mill TEU/anno				Crescita annuale media		
	1991	1996	2001	2006	91-'96	96-'01	01-'06
Europa del Nord	15,91	22,03	31,30	49,12	6,70%	7,30%	9,40%
Europa del Sud / Mediterraneo	8,65	15,43	25,94	42,90	12,30%	10,90%	10,60%
Totale	24,56	37,46	57,24	92,02	8,80%	8,80%	10,00%

Fonte: ISL, basata su dati OSC, 2007

7 Il rompicapo etico dell'export di indumenti usati: una visione neutrale

7.1 La panoramica etica generale

Neanche dal punto di vista etico il settore degli indumenti usati può considerarsi scollegato dalla filiera ampia dell'abbigliamento. L'indumento usato non sostituisce l'indumento nuovo ma ne allunga la vita applicando ulteriori anelli alla filiera. Se la filiera non è etica e solo gli ultimi due anelli lo fossero, non sarebbe sufficiente a dire che il prodotto è "eticamente pulito". Non è infatti la durata della sua vita e il numero dei passaggi distributivi o di post-trattamento a cambiare le condizioni di lavoro con le quali è stato confezionato e tutte le altre implicazioni etiche che riguardano i primi anelli della filiera.

Ciò non toglie che garantire il riutilizzo significa **minimizzare l'impatto ambientale del prodotto diminuendo la rotazione dei processi più inquinanti**. E, nei casi in cui si riescono a instaurare modelli etici di gestione della seconda mano, riusare significa anche minimizzare la rotazione dei processi dello sfruttamento del lavoro.

Ma sul fenomeno della manodopera a basso costo e dello standard al ribasso la valutazione etica non è così semplice: la situazione descritta nel 1992 dal Centro Nuovo Modello Sviluppo nel libro "Nord-Sud: predati, predatori e opportunisti" oggi è profondamente mutata. Lo standard al ribasso, ovvero lo spostamento delle produzioni dove i costi sono minori, oggi, nell'era post-accordo multifibre, appartiene a due logiche e a due tendenze distinte e contrapposte.

La prima logica, che sta prevalendo negli ultimissimi anni, si fonda sull'utilizzo della manodopera a basso costo e della valuta debole come vantaggio competitivo che i paesi emergenti usano per svilupparsi e produrre un equilibrio globale dove i paesi del "nord" siano obbligati a fare un passo indietro perché gli altri paesi possano fare un passo avanti. È la logica di cui è stata capofila la Cina negli anni '80 e dei paesi che oggi attirano gli investimenti diretti cinesi nel quadro di standard of performance che includono trasferimento tecnologico e quote di produzione destinate alla domanda interna. È la logica di chi rafforza gli accordi di cooperazione sud-sud e delle aree regionali di libero scambio, e la formazione dei capitali domestici e all'aumento del costo della manodopera nei distretti tessili come volano per la creazione dello sviluppo locale e avanzamento verso produzioni più avanzate. È anche la logica dei paesi sudamericani che pongono barriere all'importazione low cost cinese per puntare sulla produzione tessile nazionale e regionale. Tutti i paesi che appartengono a questo gruppo scommettono sull'incremento della domanda interna e sullo sviluppo locale che ne consegue, e sono precisamente questi i paesi che pongono barriere all'importazione di indumenti usati.

La seconda logica, promossa dagli Stati Uniti e dall'Europa, si fonda su canali preferenziali o accordi regionali dove ai paesi vengono concessi canali preferenziali di esportazione alle due grandi potenze ma in funzione di condizioni vessatorie e di dipendenza, come la frammentazione della filiera in vari paesi perché nessuno possa sviluppare la capacità di realizzare il prodotto finito, disponibilità a mantenere le domande interne invase di abiti di seconda mano, disponibilità ad accettare investimenti esteri dei paesi che elargiscono il canale preferenziale al di fuori di ogni standard of performance, e fedeltà politica negli ambiti

multilaterali. È la logica di chi apre e chiude laboratori a seconda del livello di sindacalizzazione o apre e chiude i canali preferenziali usando il peso della propria domanda come strumento di controllo. È, essenzialmente, una logica che cerca di prostrarre nel tempo il sistema neocolonialista in decadenza⁷⁵.

In molti casi lo sfruttamento del lavoratore può essere uguale, però è importante considerare, a prescindere da quale sarà la valutazione etica finale, che questo fenomeno fa parte di due tendenze opposte, in contrasto e il cui esito in termini di redistribuzione della ricchezza sarà significativamente diverso.

Tutte le valutazioni relative agli **effetti occupazionali dell'esportazione di abiti usati** nei paesi in via di sviluppo (effetti esaminati nel paragrafo 6.2) sono strettamente legati alla dinamica descritta sopra. Su questo tema specifico, un approccio autenticamente etico non può fondarsi sulla semplificazione del "buono" o del "cattivo"; l'esistenza di importazioni di abiti usati ha infatti impatti positivi o negativi dipendendo dalla situazione del paese, e l'aspetto più complicato di questa verità è la continua mutazione di condizioni che vivono i paesi del sud del mondo nel periodo storico attuale.

Lo sfruttamento del lavoro non fa parte solo della parte di filiera che porta alla realizzazione del prodotto finito, ma anche della parte di filiera che inizia nella fase post-consumo.

Nelle **fabbriche di sfilacciamento del distretto indiano di Panipat**, che ormai assorbe la maggioranza delle fibre secondarie del mondo includendo quelle selezionate in Italia, la media della retribuzione di un uomo è di 3-3,50 \$ netti al giorno (180 rupie) per 12 ore di lavoro. La media del compenso riconosciuto a una donna tagliatrice è di 1,40 \$ netti al giorno (70 rupie) per 8 ore di lavoro. Nella maggior parte dei casi, a quanto afferma la ricercatrice inglese Lucy Norris, i prodotti finiti, che includono il 90% delle coperte usate per interventi di protezione civile, non raggiungono i requisiti chimico-sanitari che li rendono idonei al consumo⁷⁶.

Gli esportatori di abiti usati che hanno a cuore gli standard etici devono poi confrontarsi con la realtà del **contrabbando**. In molti casi i paesi che permettono le importazioni di abiti usati sono scalo per il passaggio illegale degli abiti usati stessi a paesi confinanti dove le importazioni sono vietate. L'impatto negativo del fenomeno non è misurabile solo nella perdita di entrate fiscali da parte dei paesi dove effettivamente si trova la domanda finale, e nella vanificazione delle loro politiche di protezione della domanda interna, ma anche in termini di rafforzamento della criminalità organizzata: spesso le reti di contrabbando dei vestiti usati sono integrate o gestite dalle reti della droga e delle armi⁷⁷.

Per chi lavora in Italia le cose si fanno ancora più complicate: l'anello della intermediazione, del trattamento e dell'export è da segnalare come problematico e sul quale si allunga l'ombra inquietante della malavita organizzata, come raccontano la cronaca e le indagini giudiziarie.

Il commercio internazionale dell'usato si fonda, essenzialmente, sul divario di ricchezza tra paesi, e a dimostrarlo è la tendenza consolidata al flusso di usato da paesi con reddito procapite superiore a paesi con reddito procapite inferiore. In un mondo dove la ricchezza sarà distribuita più equamente, l'abbigliamento dell'usato diventerà con ogni probabilità una "filiera corta"; finché non è così l'abbigliamento usato contribuirà a intensificare il **trasporto marittimo e su gomma**, con le implicazioni ambientali ed etiche descritte nel paragrafo 6.3

75 Vedere tutto il capitolo 1.3 (con particolare attenzione al paragrafo 1.3.1.1), e il paragrafo 7.1

76 "Recycling imported secondhand textiles in the shoddy mills in Panipat, India: an overview of the industry, its local impact and implications for the UK trade", Lucy Norris, Department of Anthropology, UCL, 2012

77 Vedere i paragrafi 4.2.4

La necessità di usare l'argomento etico per giustificare i business derivanti dal flusso delle donazioni induce inoltre organizzazioni a fine di lucro a dichiarare finalità non di lucro e a sviluppare politiche di **comunicazione ingannevoli** rispetto alla natura della propria attività. È il caso delle piccole reti che usano il marchio di fondazioni in cambio di "oboli" annuali ma l'ingannevolezza è stata contestata anche a grandi reti internazionali accusate di spostare gli utili della loro attività attraverso complessi intrecci di società offshore.

Un ultimo aspetto di criticità etica è il "**colonialismo culturale**" che alcuni autori e alcune forze politiche pensano implichi il vestire intere popolazioni con gli abiti propri di altri paesi ed altre culture. Il Presidente boliviano Evo Morales al momento di proibire le importazioni qualificò "vergognoso" che i boliviani si vestissero con abiti precedentemente scartati dagli statunitensi, ed effettivamente lo scegliere come vestirsi in base ad assortimenti di vestiti prodotti in base ai gusti e alle mode di un altro popolo può essere interpretato come una forma di sottomissione culturale. È anche vero che, soprattutto nell'Africa Subsahariana, questo aspetto è moderato dalla vivacità e dall'inventiva del restyling.



7.2 Esportazione di abiti usati nei paesi “in via di sviluppo”: gli effetti economici ed occupazionali

7.2.1 La letteratura

L’impatto economico e occupazionale dell’esportazione di abiti usati nei paesi non industrializzati è oggetto di dibattito da quasi trent’anni. La maggioranza degli studi e dei paper in circolazione sono però generalmente agglomerati di citazioni, che trovano la loro radice in un numero molto ristretto di studi dotati di spessore scientifico.

Uno di questi paper è “Used-Clothing Donations and Apparel Production in Africa” (pubblicato nel 2008 dal “The Economic Journal”), curato da **Garth Frazer** dell’Università di Toronto che esamina gli impatti delle esportazioni di abbigliamento usato sul settore tessile interno dei Paesi Africani importatori. Il primo passo del paper è stabilire la presenza, o meno, di una *correlazione* tra le importazioni di abbigliamento usato e la produzione di abbigliamento ex-novo in Africa. Appurata la presenza di una correlazione negativa Frazer si è spinto oltre, cercando di identificare e quantificare l’impatto causale creato dalle importazioni di abbigliamento usato sulla produzione tessile locale (e conseguentemente sui relativi livelli occupazionali). Per farlo ha utilizzato un modello econometrico costruito mettendo a sistema variabili rilevanti quali le importazioni di abbigliamento usato, il livello complessivo della produzione, il reddito pro capite di un paese.

Il modello proposto da Frazer è il seguente:

$$\log A_{it} = \alpha + \beta \log U_{it} + \gamma \log M_{it} + \lambda Y_{it} + \delta_i + \nu_t + \xi_{it}$$

dove:

A_{it} è una misura della produzione nel settore dell’abbigliamento nel paese i al tempo t ,

δ_i è un paese a effetti fissi per il controllo dei fattori tempo-invarianti che influenzano la produzione tessile di un paese;

ν_t è un anno a effetti fissi per il controllo di influenze universali alla produzione di abbigliamento in un dato anno;

U_{it} riflette le importazioni di abbigliamento usato;

M_{it} è il livello complessivo della produzione (non inclusa la produzione di abbigliamento e tessile);

Y_{it} è il reddito pro capite di un paese;

ξ_{it} riflette altre influenze sul livello di un paese della produzione di abbigliamento.

Per ottenere delle stime consistenti, Frazer ha dovuto implementare nel modello di cui sopra delle variabili strumentali, individuate nella distanza geografica tra il Paese OCSE esportatore di abiti usati e il Paese Africano importatore. A partire da questo impianto econometrico e dai dati relativi ai maggiori importatori tra i Paesi Africani nel periodo 1981- 2000, Frazer desume un impatto negativo rilevante causato dalle importazioni di abbigliamento usato sul settore tessile e dell'abbigliamento nei paesi dell'Africa sub-sahariana. In particolare è emerso che, nel periodo d'osservazione, le importazioni sono state responsabili di circa il 39% della flessione annua della produzione di abbigliamento, e di circa il 50% di quella riguardante l'occupazione nel settore. Infine, il lavoro del Prof. Frazer ha analizzato l'elasticità media della produzione tessile locale e dei relativi livelli d'occupazione rispetto alle importazioni di abbigliamento usato. Laddove le importazioni di abbigliamento usato sono state molto contenute (al di sotto della soglia dello 0,1 kg pro-capite, vale a dire una t-shirt a persona, o un decimo di un blue-jeans) non si sono registrati impatti significativi sul settore tessile locale. Viceversa per importazioni superiori alla soglia individuata gli impatti si sono rivelati negativi e decisamente rilevanti.

Il modello di Frazer non considera però alcune variabili importanti, come ad esempio l'incremento parallelo delle importazioni low cost di origine asiatica e il livello di produttività delle aziende tessili locali; i dati analizzati arrivano inoltre fino al 2000: anno dopo il quale le condizioni del settore globale dell'abbigliamento (sia usato che nuovo) sono mutate profondamente.

Alla fine del 2005, in coincidenza con l'elezione del Presidente Evo Morales, l'economista **Gonzalo Vidaurre Andrade** realizzava per l'Istituto per il Commercio Estero della Bolivia uno studio sull'impatto dell'importazione di abiti usati nel paese andino.

I passi compiuti dal gruppo di lavoro di Vidaurre sono stati:

- a) stimare il volume di importazioni illegali attraverso indagini di campo realizzate nelle 4 principali città del paese, con il proposito di ottenere l'offerta annuale di abiti usati;
- b) adeguare la Tavola Input-Output⁷⁸ calcolata dall'Istituto Nazionale di statistica, al fine di costruire un modello di simulazione macroeconomica capace di stimare gli effetti dell'importazione di abiti usati nel territorio nazionale sulle principali variabili macroeconomiche (produzione, impiego, consumo, impatto nel prodotto interno lordo industriale e nel prodotto interno lordo nazionale);

Il modello di simulazione di Vidaurre, fondato su un modello di previsione macroeconomica, consiste nel modificare, attraverso le importazioni di abiti usati, il quadrante della domanda finale della tavola input-output nel vettore di consumo dei prodotti tessili. La tavola così modificata, dopo aver effettuato il calcolo

⁷⁸ Il sistema input-output è stato inventato da Wassily Leontief: un economista russo naturalizzato statunitense di fama mondiale, vincitore del Premio Nobel per l'economia nel 1973. Il sistema input-output: un'efficace applicazione della matematica all'economia che ancora ai giorni nostri rappresenta uno dei più efficaci strumenti di previsione multi-settoriale. Il sistema suddivide un sistema economico in settori e mettere in evidenza ciò che ogni settore prende dagli altri (input) e ciò che fornisce a ogni altro (output). Analiticamente ciò si traduce in una matrice (graficamente in una tabella a doppia entrata), i cui dati riguardano tutte le transazioni di beni o di servizi avvenute nel sistema in un certo periodo, fornendo dunque una fotografia del sistema economico in oggetto (in genere un'economia nazionale). Questa fotografia varia al variare delle relazioni di scambio fra settore e settore (in funzione dei livelli della produzione di ogni singolo settore): lo studio di queste variazioni consente di fare previsioni molto accurate sugli effetti della introduzione di nuove tecnologie, della fondazione di nuove industrie, ed in genere della strategia economica che si vuole applicare. Attualmente l'analisi input-output è divenuta uno strumento essenziale per la programmazione economica nazionale e sue applicazioni vengono studiate e inserite nello studio di sistemi complessi.

dei fabbisogni diretti e indiretti, produrrà le stime delle variazioni attese delle variabili macroeconomiche summenzionate.

La previsione dell'impatto annuale si ottiene inserendo nella tavola input-output il valore annuo dell'importazione di abiti usati per ogni gestione (che influisce sul vettore del consumo delle famiglie) e applicando il metodo della matrice inversa.

In base a questo modello (che come quello di Frazer non prende in considerazione la variabile delle importazioni low cost asiatiche né i livelli di produttività e competitività dell'industria nazionale), Vidaurre afferma che l'importazione di abiti usati tra il 2000 e il 2005 ha prodotto mediamente perdite di 85 milioni di dollari all'anno. Cumulando i sei anni di osservazione, l'industria tessile avrebbe perso 312 milioni di dollari generando per concatenazione perdite nel commercio e nell'agricoltura di, rispettivamente, 80 e 32 milioni di dollari. 513 milioni di dollari di perdita totale, ovvero il 6% del PIL boliviano e corrispondente a un anno di investimenti pubblici. Vanno poi aggiunte le perdite nelle attività collegate nel settore dei servizi (73 milioni) e quelle dell'agroindustria e delle altre industrie (408 milioni).

Secondo il modello l'importazione di abiti usati ha provocato perdite di impiego pari a 15300 posti di lavoro all'anno, per un totale di 107.000 posti nei sei anni (una cifra davvero notevole se si considera che la Bolivia ha solo 10 milioni di abitanti), con principale impatto nel settore tessile (56.000 posti) e, per concatenazione, nell'attività agricola (19.000) e nel commercio (15.200). Un altro impatto importante è il mancato gettito fiscale dovuto alle tariffe doganali non corrisposte a causa del contrabbando (corrispondente a circa il 93% del flusso delle importazioni) e alla non fatturazione della produzione tessile nazionale; il mancato gettito provocato dalle importazioni di abiti usati nel periodo 2000-2005 ammonterebbe a 37 milioni di dollari. Prendendo atto dei risultati dello studio di Varraude e, probabilmente anche a causa della conflittualità del rapporto con gli Stati Uniti (che erano e sono il principale esportatore dei vestiti usati introdotti illegalmente in Bolivia) nel 2007 il Governo di Morales proibì l'importazione di abiti usati.

Nel 2012, a 5 anni dalla moratoria, i media boliviani registrano un incremento generalizzato del contrabbando attribuendolo non solo all'inadeguatezza dei controlli alle frontiere, ma soprattutto al fatto che la produzione tessile boliviana continua a non poter coprire il fabbisogno nazionale di vestiti. La proibizione alle importazioni non sembra aver costituito, di per sé, stimolo sufficiente allo sviluppo della produzione tessile nazionale. L'interruzione del flusso di contrabbando attraverso maggiori controlli alle frontiere avrebbe probabilmente, come principali effetti, l'aumento della spesa pubblica a favore della polizia doganale e la perdita di posti di lavoro nel settore commerciale informale che distribuisce i vestiti usati; impieghi che, senza una produzione locale sufficiente e competitiva, non verrebbero sostituiti da impieghi nuovi a causa del crollo del consumo di abbigliamento procapite che, a parità di potere d'acquisto, verrebbe generato da un aumento sostanzioso dei prezzi dei vestiti⁷⁹.

⁷⁹"Marlene Ardaya, titolare dell'istituto boliviano che presiede le dogane (ANB) ha sottolineato che se il contrabbando di abiti usati continua è perché la domanda interna supera l'offerta nazionale; secondo la Ardaya la produzione boliviana è limitata e quindi i compratori devono ricorrere ad altre alternative. José Peñaranda, dirigente della Camera Industriale di Oruro (CIO), sostiene che questa attività illegale ha provocato la chiusura di vari laboratori di confezione di pantaloni jeans e di magliette. Peñaranda ha sottolineato che è impossibile che un blue jeans nuovo di fabbricazione nazionale che costa tra i 90 e i 170 bolivianos possa competere con uno usato che ne costa 30, o anche con uno di marca nuovo importato dagli Stati Uniti che non arriva a costare più di 130 bolivianos". (Fonte: traduzione ODR di un articolo apparso su "El Deber" il 26 febbraio 2012)

Secondo i ricercatori africani **Bahadur, Koen e Mthembu** (autori dello studio “Developing a Strategic Response to the Trade in Used Clothing in Africa, commissionato dalla ITGLWF nel 2008⁸⁰), va considerato che il commercio informale che distribuisce gli abiti usati produce effettivamente più impiego dei canali di distribuzione formali tipici dell’abbigliamento nuovo, riconoscendo la parziale validità del principale argomento di difesa delle grandi imprese dell’esportazione di vestiti usati (Humana e Texaid, in particolare, sottolineano costantemente che la distribuzione dell’usato genera migliaia di posti di lavoro, mentre lo studioso Haggblade nel 1990, riferendosi alla situazione ruandese, dimostrava che ogni 10.000 dollari di prezzo finale i canali dell’usato impiegavano 4,8 lavoratori full time e quelli del nuovo solo 0.2 lavoratori). I tre studiosi africani però affermano che i canali informali possono essere usati per distribuire le produzioni tessili locali, il cui principale elemento di non competitività è proprio l’aggregazione dei costi e degli utili applicati dai canali formali; usando gli stessi canali ma sostituendo la merce, non solo si salverebbero i posti di lavoro che oggi distribuiscono l’usato, ma si lascerebbe spazio anche ai posti di lavoro generati dalla maggiore competitività dell’offerta di abbigliamento locale. Bahadur, Koen e Mthembu riconoscono l’obsolescenza del dibattito sviluppatosi negli anni ’80 e ’90 quando l’aumento nel trend delle importazioni di abiti usati nell’Africa Subsahariana coincideva con il collasso delle industrie locali, dato che nell’ultimo decennio non c’era già quasi più industria da difendere e i fabbisogni potevano essere coperti solo dalle importazioni low cost o dall’usato, ma sottolineano anche che, come resosi evidente con la chiusura dei canali preferenziali AGOA successiva al 2007, le nuove produzioni tessili locali incipienti non hanno la possibilità di consolidarsi e generare sviluppo locale se non trovano il giusto equilibrio tra mercato estero e mercato interno. Secondo l’ITGLWF perché le produzioni nazionali possano rafforzarsi e sopravvivere sul lungo termine le importazioni di abiti usati vanno ostacolate; dello stesso avviso sono la maggior parte dei sindacati tessili nazionali dei paesi in via di sviluppo, che costituiscono la principale lobby a favore delle moratorie all’importazione della seconda mano.

In uno studio realizzato da **Oxfam** nel 2005 e intitolato “The Impact of the Second-Hand Clothing Trade on developing countries”, le autrici **Sally Baden e Catherine Barber** spiegano e dimostrano che laddove le produzioni tessili industriali nazionali sono inesistenti l’usato compete con le importazioni low cost e non con le produzioni artigianali locali, le quali hanno un costo più alto e appartengono a un altro segmento di mercato. Dove l’usato toglie spazio al nuovo low cost, garantisce più occupazione non solo nei canali della distribuzione⁸¹ ma anche per l’indotto nei laboratori sartoriali. Baden e Barber riconoscono però che gli esportatori responsabili (come ad esempio le ONG) dovrebbero evitare l’invio di vestiti usati dove esistono produzioni locali incipienti. Consigliano allo stesso tempo, a questi soggetti non lucrativi, di entrare direttamente in tutti gli anelli della filiera per evitare accumulazioni di utile negli anelli più forti, sistemi di smaltimento inappropriati e altre pratiche indesiderabili. La partecipazione diretta richiede però, quasi senza eccezione, investimenti materiali e immateriali con ammortamenti di lungo periodo che non possono essere revocati se, da un momento all’altro, iniziano a prodursi le condizioni di “incipienza” del tessile locale segnalate dallo studio di Oxfam.

Texaid nel 1997 ha commissionato alla Schweizerische Akademie für Entwicklung (**Accademia Svizzera per lo Sviluppo**) uno studio finalizzato a quantificare l’impatto occupazionale dell’esportazione di abiti usati in Ghana e Tunisia. Le conclusioni dello studio finanziato dal gigante svizzero della raccolta, selezione ed esportazione degli indumenti (35.000 tonnellate gestite ogni anno) affermano che nei due paesi africani l’importazione di vestiti usati ha effetti benefici sull’impiego (nel commercio, nelle sartorie e nelle operazioni di smistamento e selezione) e anche sul potere d’acquisto delle famiglie. Lo studio si fonda su un

80 International Textile Garments and Leather Workers’s Federation

81 Vedere la citazione di Haggblade nella pagina precedente

campione di 3000 persone selezionato tra consumatori, commercianti dell'usato, sarti e produttori artigianali di indumenti nuovi, e fonda le sue conclusioni elogiative del fenomeno dell'usato basandosi sulle opinioni positive o non contrarie degli intervistati e su alcuni dati settoriali (numero di impiegati nel settore) e macroeconomici (potere d'acquisto delle famiglie). Lo studio, pur offrendo una rassegna di opinioni interessanti, si limita a fotografare la realtà del 1997 attraverso sondaggi ed escludendo qualsiasi proiezione dinamica e argomento scientifico in relazione all'inibizione delle possibilità di sviluppo delle manifatture tessili locali. Nonostante Texaid nel suo sito e negli altri spazi dove diffonde i risultati dello studio affermi sostanzialmente che in Ghana e Tunisia *tutti sono d'accordo* con l'importazione di abiti usati, in un estratto di 18 pagine non disponibile sul web si ammette che i funzionari dell'Associazione dei Sarti e dei Produttori di Abbigliamento del Ghana sono contrari. Di fatto le tesi di Texaid (oltretutto fondate su uno studio di 15 anni fa) non avrebbero meritato nemmeno citazione, e si è scelto di riportarle solo in considerazione del loro grande livello di diffusione. Per avere maggiori dettagli sul metodo di selezione del campione e sulla metodologia usati in questo lavoro, ODR ha chiesto sia a Texaid che a Caritas Ticino di ricevere una copia dello studio, ma non ha ricevuto nessuna risposta da Texaid e ha ottenuto da Caritas Ticino solo un estratto divulgativo nel quale si riportano i risultati ma non si fa nessun accenno a metodologie o dati disaggregati. Il Ghana nel 2012 ha annunciato una moratoria sull'importazione di indumenti usati, e il governo promuove campagne pubbliche per prevenire il consumo di contrabbando.

L'economista **Pietra Rivoli** la cui autorevolezza e lucidità di analisi non lasciano spazio a nessun sospetto di tendenziosità afferma che proibire le importazioni di usato laddove non esistono produzioni locali solide significa far andare "la gente in giro seminuda per strada così come accadeva nella Tanzania di Nyerere quando le importazioni erano proibite"⁸², e che limitare le tendenze del libero mercato non è possibile. A darle in qualche modo ragione è la magnitudine del fenomeno del contrabbando nella maggioranza dei paesi dove vigono le moratorie, anche se occorre fare dei distinguo. In paesi come Bolivia, Nigeria⁸³ e Messico, dove il settore tessile ha problemi di produttività e/competitività e/o assenza di investimenti e/o assenza di infrastrutture e/o contesti favorevoli, le domande interne continuano a essere dominate dal low cost di importazione, e le moratorie dell'usato non hanno sortito altro risultato che un aumento esponenziale dei volumi di usato di contrabbando.

Ma va detto che le moratorie all'usato vigono anche in quasi tutti i paesi dove l'industria tessile locale sta fiorendo o si sta consolidando (Cina, India, Argentina, ecc...) e che in questi paesi il contrabbando esiste ma non ha lo stesso peso sulla domanda interna.

Secondo il sindacato internazionale dei lavoratori tessili, l' **ITGLWF** , l'usato è "una malattia che sta facendo perdere migliaia di posti di lavoro in tutti i continenti" e i vestiti usati dovrebbero essere distribuiti in forma esclusivamente gratuita ai poveri dei paesi che li producono. Ma la proposta evidentemente non si sostiene perché, come nota Rivoli, i circuiti delle donazioni e delle raccolte senza la vendita dei vestiti non raggiungerebbero i loro punti di equilibrio e non potrebbero esistere.

82 "The travels of a t-shirt in the global economy, 2nd edition", Pietra Rivoli 2009

83 Nel paese africano erano nate molte speranze in seguito al rapporto realizzato dalla UNIDO nel 2003, che concludeva che grazie alla proibizione di importazioni di abiti usati il settore tessile nigeriano avrebbe potuto generare almeno 75.000 nuovi posti di lavoro e 500 milioni di dollari l'anno di esportazioni, e attrarre 250 milioni di dollari di investimenti esteri diretti. Ma in 8 anni di proibizionismo (2004-2012) il settore tessile nigeriano ha seguito un trend di declino e il mercato continua a essere invaso di abiti usati (le cui tariffe doganali vengono incassate dai paesi confinanti e non più dalla Nigeria, che li riceve di contrabbando) e di abiti nuovi di importazione.

7.2.2 Gestire la contraddizione

Per concludere, è possibile affermare al di là di ogni ragionevole dubbio che gli effetti occupazionali locali dell'usato di importazione sono molto migliori di quelli del nuovo di importazione (dato l'alto indice di manodopera garantito dai canali distributivi informali, ai quali si aggiungono i lavoratori della selezione e l'indotto delle sartorie)⁸⁴. L'usato di importazione offre inoltre, a chi ha scarso potere d'acquisto, la possibilità di vestirsi decentemente.

Ma è anche indubitabile che l'usato, dato il suo impatto sulle domande interne nei paesi a reddito procapite basso, non fa bene alla salute e allo sviluppo dei settori tessili locali (dai quali dipende il processo virtuoso dello sviluppo locale, ovvero aumento del costo della manodopera, aumento della domanda interna, formazione del capitale domestico, nascita e sviluppo di produzioni più avanzate e di economie dei servizi, ecc...).

La produzione tessile è infatti volatile quando dipende solo dalla domanda estera e si consolida solo quando trova il giusto equilibrio tra esportazioni e produzioni destinate al mercato interno, il quale non è ricettivo se è inondato da merce usata low cost. Quest'ultima, di fatto, sottrae quote di mercato al nuovo low cost di importazione quando non esistono offerte locali sufficientemente competitive; quando invece le offerte locali competitive esistono è ad esse che toglie le quote di mercato.

Proibire l'offerta di abiti usati non è però un elemento di per sé capace di generare automaticamente lo sviluppo dell'offerta di produzioni locali, e spesso determina l'aumento del contrabbando e il relativo rafforzamento delle reti criminali, la scomparsa delle entrate statali legate alle tariffe sulle importazioni, la perdita di posti di lavoro nelle reti di distribuzione informali e nell'indotto dell'usato, il minore accesso dei consumatori al bisogno primario del vestirsi.

L'usato, in sintesi, fa bene quando NON esistono processi di sviluppo del settore tessile locale, e fa male quando essi esistono.

Il conflitto sul controllo della domanda interna, quando appare *realmente*⁸⁵ e al di là della dinamica politica e geopolitica, difficilmente può essere risolto in maniera spontanea ed equilibrata e senza effetti indesiderabili su uno dei comparti in conflitto.

La domanda da farsi non è quindi: "l'usato di importazione nei paesi in via di sviluppo è buono o è cattivo?".

Occorre invece domandarsi:

84 Si può assumere che il livello di distribuzione di ricchezza è generalmente migliore nelle "importazioni formica" realizzate attraverso i canali parentali e amicali con i migranti, soprattutto per effetto dei minori margini di scala trattenuti dai grossisti importatori. Tale pratica è osteggiata dai grossi operatori della raccolta e intermediazione dei paesi produttori (per la perdita di entrate potenziali e per la difficoltà di programmare economie di scala in assenza di circuiti di raccolta esclusivi) come dai grandi importatori dei paesi destinatari.

85 Realmente, ovvero al di là della dinamica politica e geopolitica, che a volte induce, ad esempio, le amministrazioni ad applicare moratorie solo per ritorsione agli Stati Uniti piuttosto che per compiere gesti eclatanti a favore dei produttori e lavoratori tessili locali, quali chiedono politiche e misure per il rilancio di attività che da sole non riescono a prosperare.

- Quali sono gli strumenti, i processi e le modalità di governance capaci di produrre transizioni che preservino e incrementino i posti di lavoro e non abbiano effetti dolorosi sulla capacità di consumo delle famiglie?
- Quali sono i segnali che indicano che esiste un reale conflitto con le esigenze dello sviluppo locale in relazione alla domanda interna?
- Per costruire filiere totalmente etiche che comportino investimenti nei paesi dove si trova la domanda finale, come si conciliano i tempi di ammortamento con la necessità di ritirarsi nel preciso momento in cui appaiono i segnali di conflitto con la domanda locale?

Rispondere in termini scientifici a queste domande richiederebbe la realizzazione di uno studio a parte ma, come verrà mostrato nella trattazione successiva, è possibile immaginare modelli di business sociale e di governance che offrano i livelli di flessibilità e modularità necessari a gestire le transizioni di processo necessarie a mantenere un adeguato standard etico nonostante la mutazione delle condizioni di riferimento.

7.3 Gli impatti ambientali del Trasporto

Il trasporto marittimo è il massimo protagonista dell'economia mondiale dal momento che movimentata oltre l'80% delle merci (Fuglestedt et al., 2009). È inoltre la modalità di trasporto dei beni energeticamente più efficiente e più sostenibile dal punto di vista ambientale, dato che le emissioni di CO₂ necessarie per trasportare una tonnellata di merci per un chilometro in mare sono appena il 25% di quelle relative al trasporto su gomma per la stessa distanza e appena l'1% di quelle previste dal trasporto aereo⁸⁶.

Per valutare gli impatti ambientali complessivi del trasporto marittimo bisogna anche considerare che:

- le cosiddette shiptracks (scie), ovvero nuvole localizzate, lineari e persistenti, che si formano lungo la rotta battuta dall'interazione tra vapore acqueo prodotto dal mescolamento turbolento delle eliche e particelle di varia natura all'interfaccia aria-acqua. Considerando l'elevata incidenza del traffico marittimo, le shiptracks contribuiscono al global dimming e quindi al raffreddamento del pianeta;
- il metano (CH₄), che produce effetto serra, viene da una parte immesso dalle navi originando riscaldamento diretto, ma dall'altra parte viene anche consumato per interazioni chimiche in atmosfera con gli ossidi di azoto derivanti dal combustibile e questo si traduce in raffreddamento indiretto;
- lo scarico di acque di zavorra da parte delle navi, che se non effettuato correttamente può dar luogo a fuoriuscite di idrocarburi.
- la possibilità che le acque di zavorra trasportino specie alloctone invasive, che possono entrare in competizione con le specie marine autoctone, alterando le dinamiche ecosistemiche.
- le problematiche ambientali derivanti dai dragaggi dei porti, nonché gli incidenti in mare e i conseguenti oil spills (sversamenti di petrolio).

A livello mondiale il trasporto marittimo delle merci è destinato ad aumentare e sono già in corso lavori di ampliamento dei canali artificiali (Panama e Suez) che consentono di soddisfare la crescente domanda del mercato (soprattutto dei container).

Per incrementare gli scambi e i collegamenti è necessario prevedere anche l'adeguamento delle infrastrutture correlate, dai porti agli snodi autostradali e ferroviari per il trasporto delle merci.

In Italia l'adeguamento delle infrastrutture si lega ai progetti TAV. Pochi mesi fa il Governo Monti ha affermato di voler rilanciare il progetto riguardante il cosiddetto terzo Valico, che dovrebbe collegare la tratta Milano – Genova. Il collegamento verrebbe realizzato con un tunnel di 37 chilometri forando una

⁸⁶ Nel 2010 il dossier "Potenziale delle misure di riduzione del gas-serra nel sistema di trasporti italiano" consegnato dal WWF ai ministri delle Infrastrutture e dei trasporti e dell'Ambiente, indicava che "il trasporto su nave sviluppa 30 grammi di anidride carbonica al chilometro per tonnellata di peso spostato; per la stessa quantità, i treni sono a quota 41 grammi al chilometro; su strada si arriva a 200; gli aerei schizzano a quota 1000 grammi.

montagna che contiene grandi quantità amianto. Nel 2006 il progetto era stato abbandonato dopo forti mobilitazioni popolari, che ne avevano sottolineato la pericolosità (per la movimentazione e lo smaltimento dell'amianto) e inutilità, e alla luce dei dati sulla movimentazione dei container del porto di Genova che in quel momento aveva un trend congiunturale al ribasso.



8 Analisi del contesto globale: conclusioni e scenari

Rispetto alla **filiera globale dell'abbigliamento**, sul breve e medio termine appare evidente che il mercato mondiale continuerà ad essere dominato dall'abbigliamento low cost in base a una tendenza di standard al ribasso che assorbe manodopera dalle aree rurali dove ancora esistono sacche di autosussistenza. La Cina, secondo tutte le analisi deve ancora arrivare al suo livello di produzione picco e si prevede che nei prossimi anni coprirà il 40% della produzione mondiale; i distretti tessili nati attorno ai porti cinesi si spostano però nelle aree interne meno sviluppate nella misura in cui il prezzo della loro manodopera aumenta, e crescono esponenzialmente le delocalizzazioni nei paesi africani e in nazioni asiatiche come la Mongolia, lo Srilanka e il Vietnam. Gli accordi regionali e/o bilaterali promossi da USA ed Europa in termini di delocalizzazioni delle produzioni tessili e canali preferenziali per l'ingresso dell'abbigliamento, hanno un peso sempre più limitato e vanno in crisi nella misura in cui i paesi che vi aderiscono riescono ad attirare investimenti esteri che garantiscono migliori standard of performance. Sia la logica che vede come capofila la Cina sia quella che vede come capofila gli Stati Uniti, implicano il proliferare sui mercati dei vestiti a basso costo. Un fenomeno che, grazie anche al trionfo della modalità "pronto moda", determina rotazioni di consumo tendenzialmente superiori e conseguentemente più produzione di usato, anche se si tratta di usato di minore qualità. Ma nella misura in cui i paesi del "nord del mondo", tra i quali l'Italia, entrano in crisi di potere d'acquisto, ovviamente la rotazione diminuisce con la possibilità che la flessione dell'indice di consumo globale per famiglia produca la tendenza inversa (e quindi meno usato, e probabilmente di scarsa qualità). A prescindere dalla dinamica dello standard al ribasso che riguarda le delocalizzazioni produttive, il driver di costo del cotone potrebbe aumentare di peso (in questo momento il prezzo di questa materia prima è ai massimi storici, per ragioni che ancora è presto per giudicare congiunturali piuttosto che strutturali) e determinare aumenti generalizzati nei prezzi dell'abbigliamento, inducendo per conseguenza un maggiore ricorso alle fibre chimiche e alla fibre secondarie (che aumenteranno quindi a loro volta di prezzo). In una fase di crisi del potere d'acquisto più prezzo finale significa meno consumo, meno rotazione e meno produzione di usato, ma, dato il prevedibile aumento del prezzo delle fibre secondarie, anche maggiori guadagni per chi le propone al mercato internazionale.

La percezione dei player del settore è che il mercato dell'usato internazionale sia molto lontano da saturazione e che i mercati esteri inizino progressivamente ad essere più interessanti di quelli locali anche per quanto riguarda la crema e la prima scelta. Allo stesso tempo nei paesi a reddito procapite più alto per effetto della crisi iniziano ad aprirsi importanti spazi di mercato per la seconda scelta e addirittura per la terza scelta. A trainare le esportazioni è l'incremento della domanda dei paesi dell'Est e dell'ex Unione Sovietica. I mercati africani continuano a essere una destinazione importante ma sono oggetto di una tendenza progressiva all'introduzione di barriere doganali. Sia il mercato subsahariano che quello nordafricano reggono essenzialmente grazie all'esistenza del contrabbando. La tendenza all'incremento delle barriere doganali è osservabile anche in America Latina e in Asia.

Il mercato internazionale dell'abbigliamento usato è in questa fase governato dalla **geopolitica** quanto dalla legge della domanda e dell'offerta, situazione che rende imprevedibili i mercati di consumo ed esige una grande flessibilità e dinamicità per chi esporta. Nei paesi europei esportatori le delocalizzazioni delle operazioni di selezione e trattamento avvengono essenzialmente in paesi caratterizzati da "alleanze di ferro" protette da solidi accordi comunitari o regionali. Le delocalizzazioni avvengono in paesi come la Polonia, la Bulgaria, la Turchia e la Tunisia: i primi due membri dell'Unione Europea, i secondi due partecipi degli accordi Euromed ma, negli ultimi anni, oggetto di venti di instabilità legati alla politica interna (in Tunisia a giugno è stato proclamato nuovamente lo stato di emergenza) o alle preferenze in politica estera

(la Turchia negli ultimi tre anni mostra meno interesse verso l'Europa e più interesse al dialogo con i paesi dell'area "MENA", ossia Medio Oriente e Nordafrica).

Il commercio internazionale, e anche quello dell'abbigliamento, potrebbe vivere nel prossimo decennio forti mutamenti in relazione alle **scelte di campo dell'Europa** (che è spinta da Russia e Cina ad entrare in una logica di mercato comune eurasiatico, ed è spinta dagli Stati Uniti a rafforzare il legame atlantico in un'ottica che potrebbe secondo molti analisti sfociare in conflitto militare mondiale con Cina e Russia, o comunque in una logica pre-bellica caratterizzata da drastiche chiusure dei mercati) e al **destino dell'Euro** (la cui eventuale scomparsa richiederebbe, per chi lavora nei paesi che attualmente l'adottano, la ristrutturazione di *qualsiasi* modello di impresa a causa della drastica e imprevedibile ridefinizione di tutti i driver di costo oltre che dei prezzi internazionali). L'**incertezza sul futuro** è il principale fattore inibitore degli investimenti a livello internazionale.

Sul **medio termine**, occorre considerare che la dinamica che vede il flusso di esportazione dalle zone con reddito procapite superiore alle zone con reddito procapite inferiore dovrebbe plausibilmente riconfigurarsi in relazione all'**evoluzione delle legislazioni ambientali dei paesi emergenti**; quando Brasile, Cina, Russia, India e Sudafrica inizieranno ad aumentare i prezzi di smaltimento e a maturare le condizioni necessarie all'applicazione delle raccolte differenziate (perlomeno nei quartieri ricchi delle grandi città), i flussi provenienti da Europa e Stati Uniti dovranno competere con nuove importanti offerte d'esportazione e perderanno inevitabilmente quote di mercato.

La Cina inoltre, come teme il titolare di Trans-America Ed Stubin⁸⁷, potrebbe spargliare completamente le carte del mercato internazionale se raggiungesse un accordo di acquisto esclusivo e in blocco dei vestiti usati raccolti negli Stati Uniti dall'Esercito della Salvezza e dai Goodwill. I maggiori margini legati al minor costo di manodopera in Cina, consentirebbero infatti al gigante asiatico di acquistare l'"originale" a prezzi migliori di quanto riescono a fare gli intermediari nazionali come Trans-America. I vestiti usati importati in blocco dalla Cina passerebbero prima per le EPZ (exporting process zone) dove avverrebbero le operazioni di selezione, trattamento e classificazione in vista, e poi verrebbero triangolata al resto del mondo con prezzi competitivi e sull'onda degli accordi commerciali che la Cina, togliendo spazio a USA e UE, sta stringendo con la maggioranza dei paesi del mondo.

Su un **lungo termine**, la tendenza "naturale" del mercato dovrebbe portare a un esaurimento progressivo delle sacche di manodopera delle zone più arretrate e a un innalzamento generale dei costi della manodopera tessile, lasciando sempre meno spazio alla logica dell'abbigliamento low cost e rendendo più costoso il vestirsi (a meno che, ovviamente, non subentrino impreviste soluzioni di meccanizzazione incredibilmente ottimizzatrici che rimpiazzino la natura labor intensive delle fasi di processo dove la manodopera umana continua attualmente a essere insostituibile). In uno scenario caratterizzato da costo del lavoro e potere d'acquisto internazionalmente omogenei e da prezzi dell'abbigliamento più alti, il costo del trasporto diventerebbe un fattore più rilevante nel determinare la competitività dei prezzi e la filiera dell'abbigliamento nuovo acquisirebbe probabilmente carattere regionale. La filiera dell'abbigliamento usato, anche a fronte di una possibile omogeneizzazione dei costi di smaltimento e dei sistemi di gestione ambientale, diventerebbe una filiera corta e i prezzi dell'usato e delle fibre secondarie sarebbero con ogni probabilità più alti.

Ma sulla linearità delle forze "naturali" del mercato esistono molti legittimi dubbi, e per chi ha bisogno di redattare un piano di business con ammortamenti a 15 o 20 anni, la visione storica di chi si occupa di immaginare scenari di lungo termine ha un significato molto relativo.

87Intervistato da Pietra Rivoli in "The travels of a t-shirt in the global economy, 2nd edition".

9 Creare una filiera piú giusta

La **flessibilità** che il contesto internazionale richiede agli esportatori *non si concilia bene* con le esigenze etiche di chi, per assicurarsi di non nutrire le economie mafiose, contrabbando e distribuzione iniqua del valore, non ha altra alternativa che instaurare un **controllo totale della filiera**.

Istituire una filiera etica e controllata significa infatti sviluppare progetti e accordi di lungo termine che potrebbero soffrire dell'incertezza legata alle politiche doganali dei rispettivi paesi e allo stato dell'economia in generale e rendere sempre meno gestibili gli accordi su volumi fissi d'acquisto necessari a conferire stabilità ai flussi in relazione alle fluttuazioni naturali dei prezzi internazionali.

Il dibattito sull'eticità del commercio ha investito nel corso degli anni altri segmenti che si sono interrogati sui possibili approcci da tenere per mantenere la barra dritta sui valori del commercio giusto. Nel 2009, ad esempio, i ricercatori Neyland e Simakova, riferendosi a chi si occupa di progetti di "fair trade" nel settore abbigliamento, identificavano tre approcci distinti, spesso oggetto di vivaci dibattiti: "(a) costruire una nicchia nel mercato dell'abbigliamento; (b) competere nel mercato tradizionale; e (c) evitare completamente il mercato per concentrarsi sulla carità".⁸⁸

Dilemmi che accompagnano anche chi intende lavorare eticamente nel settore degli indumenti usati.

Tentando di compiere una semplificazione facilitatrice simile a quella fatta da Neyland e Simakova per la produzione di abbigliamento equo e solidale, ODR propone per l'usato la seguente classificazione di approcci possibili:

- a) Territoriale
- b) Alternativo
- c) Protagonista

Tutti e tre gli approcci, per essere portati avanti con efficacia, non possono prescindere da un accurata conoscenza del mercato in cui ci si muove e delle sue tendenze.

Scegliere un approccio piuttosto che un altro significa in primo luogo individuare la lettura della realtà che più corrisponde ai propri valori e alle proprie convinzioni, e in secondo luogo valutare le risorse che si ha la possibilità di mettere in campo (in termini operativi, finanziari, ecc..) a fronte dei riscontri economici ed etici ottenibili.

Tutte e tre le impostazioni sono rispettabili e possono produrre benefici sociali e ambientali tangibili.

⁸⁸ "How far can we push sceptical reflexivity? : an analysis of marketing ethics and the certification of poverty". Daniel Neyland ed Elena Simakova. Journal of Marketing Management, 2009

9.1 Approccio Territoriale

É l'approccio di chi non mette in discussione la dinamica tradizionale del mercato e non cerca di sperimentare pratiche di "economia differente" al di là della sua missione (missione di cooperativa o impresa sociale che impiega soggetti svantaggiati, di soggetto onlus che si dedica alle azioni caritatevoli etc). É anche l'approccio di chi non si confronta in modo proattivo con il mercato ma si concentra in azioni caritatevoli e benefiche a favore dei piú poveri, nella propria città o all'estero. É l'impostazione in base alla quale si muove Caritas, che con le vendite di indumenti usati finanzia importanti azioni di assistenza ai poveri nelle stesse città in cui si convenziona per la realizzazione delle raccolte, ed è la logica di cui si vanta Humana People to People quando pubblicizza l'impiego dei suoi utili per la costruzione di scuole nelle aree rurali africane. Chi adotta questo approccio può spingersi a pretendere che nei contratti con i compratori vengano inserite clausole etiche relative allo sfruttamento del lavoro e al rispetto degli standard ambientali basici.

9.2 Approccio Alternativo

É l'approccio di chi cerca di creare attività economiche che applichino in loro stesse tutti gli elementi della giustizia e della sostenibilità facendo riferimento a sbocchi commerciali differenti, creati ad hoc ed estranei alle logiche del mercato circostante. É l'approccio fondativo del movimento del commercio equo e solidale, e produce generalmente prodotti non competitivi sul mercato ma vendibili a nicchie, a volte molto vaste, di consumatori militanti, sensibili ai valori aggiunti etici e ambientali e con potere d'acquisto sufficiente. Nel campo degli indumenti usati non è facile immaginare l'applicazione diretta di un approccio alternativo, ma si può scegliere di *bilanciare* l'impatto dell'esportazione dei propri indumenti impiegando gli utili generati per finanziare nei paesi in oggetto progetti di produzione tessile virtuosa e orientati almeno in parte alla confezione di abiti per la domanda interna.

9.3 Approccio Protagonista

É l'approccio di chi cerca di incidere sui processi generali individuando soluzioni etiche e ambientali che vincano sul mercato. Non è la logica di chi internalizza i costi ambientali e sociali ("sviluppo sostenibile") cercando di far pagare al consumatore finale questi valori aggiunti, e non è neanche la logica di chi crea situazioni virtuose di nicchia ugualmente sostenute dai consumatori finali. É piuttosto l'impostazione di chi "reincastona" gli aspetti sociali ed economici nella propria attività trasformandoli in vantaggi competitivi. Essere protagonisti significa acquisire le competenze e il dinamismo necessari a muoversi efficacemente nel mercato, ed avere allo stesso tempo uno spirito sufficientemente innovativo e idealista per poter sperimentare formule di economia etica vincenti e riproducibili.

9.4 Una proposta di protagonismo etico

9.4.1 Le premesse dell'etica verso i paesi terzi

Per gli operatori del settore che scelgono di adottare un approccio alternativo o protagonista è importante visualizzare non solo gli elementi indesiderabili della filiera attuale ma anche il possibile funzionamento di modelli migliori: senza avere le idee chiare in questo senso, è infatti difficile remare nella giusta direzione.

Una filiera dell'abbigliamento giusta ed ecologica avrebbe le caratteristiche qui di seguito descritte:

Le coltivazioni di cotone sarebbero organiche, labor intensive e diversificate con la produzione di alimenti da destinare al mercato locale. La diversificazione avverrebbe per proteggere la terra dall'impoverimento di nutrienti caratteristico delle monocolture, per dare più stabilità alle economie dei contadini (che oggi sono esposte alle fluttuazioni del prezzo internazionale del cotone e all'eccessiva dipendenza di questo prodotto dai capricci del clima), per rifornire i consumatori locali di alimenti freschi e accessibili, e per contribuire alla sovranità alimentare del paese. I contadini aumenterebbero le loro entrate sia associandosi in cooperative capaci di applicare economie di scala che possedendo in modo consortile società commercializzatrici e impianti di sgranatura e pressamento.

Le produzioni tessili punterebbero innanzitutto sulla domanda locale, utilizzerebbero cotone organico e fibre secondarie riciclate dagli scarti tessili e avrebbero modalità produttive rispettose della salute dei lavoratori e dell'ambiente. I prodotti finiti avrebbero prezzi accessibili, e il costo della manodopera si assesterebbe su buoni salari grazie a un mercato mondiale del lavoro e rapporti valutari sostanzialmente omogenei. **L'avanzamento produttivo** dei distretti non avverrebbe in seguito a disarticolazioni e riorganizzazioni produttive e di mercato drastiche, ma in base a transizioni pianificate e senza effetti disastrosi sui lavoratori e sulle loro famiglie.

I canali della distribuzione dell'abbigliamento sarebbero labor intensive e non ci sarebbero accumulazioni di margini commerciali negli anelli più forti della catena.

A fronte dell'assenza di divari economici significativi tra un paese e l'altro, di una distribuzione equilibrata delle produzioni tessili in ogni regione del mondo e di regimi di raccolta differenziata diffusi, la grande maggioranza degli abiti verrebbe usata fino alla sua effettiva obsolescenza, e **gli abiti usati**, avendo qualità tendenzialmente omogenea in tutti i paesi, verrebbero destinati essenzialmente ai mercati locali, diventando oggetto di esportazione solo verso i paesi temporaneamente non dotati di produzioni tessili locali e di potere d'acquisto elevato, e smettendo di essere esportati nella precisa misura in cui questi paesi abbiano iniziato a incrementare la loro capacità di soddisfare autonomamente il fabbisogno interno.

Le fibre secondarie diventerebbero fattore produttivo delle produzioni tessili locali o regionali.

Il trattamento e la distribuzione dell'usato sarebbero settori trasparenti, senza meccanismi mafiosi e argomenti etici ingannevoli, e senza accumulazioni di margine negli anelli più forti della catena.

La filiera ampia dell'abbigliamento sarebbe sostanzialmente una **filiera corta**, e ricorrerebbe a trasporti di lunga distanza solo per l'approvvigionamento del cotone, prodotto che per ragioni climatiche può essere coltivato solo in certi paesi.

Per chi sceglie di adottare un approccio alternativo o protagonista la sfida è tirare fuori i sogni dal cassetto e lavorare concretamente perché la filiera più giusta ed ecologica prenda gradualmente forma e diventi realtà. Ma al momento di impostare la loro nuova filosofia d'azione, si troveranno di fronte a un'importante questione etica e politica:

giustizia ed eticità della propria posizione aumentano nella misura in cui ci si allontana dalla dinamica del mercato circostante o, al contrario, aumentano nella misura in cui si interagisce con esso e con i suoi meccanismi basici di funzionamento introducendo schemi virtuosi?

9.4.2 Il Circuito Modulare di Sviluppo Etico

In qualsiasi settore esposto al mercato internazionale, includendo il tessile in generale e gli indumenti usati in particolare, le realtà più solide e vincenti sono quelle che fanno parte di “sistemi” che riescono a mettere efficacemente in sinergia una pluralità di enti e ragioni sociali che complementano risorse operative, finanziarie e di capitale materiale e immateriale in base a meccanismi altamente flessibili.

Esistono sistemi macroscopici caratterizzati da una forte presenza dello Stato e delle Università (come nelle produzioni tessili cinesi o nella produzione cotinifera statunitense) e sistemi più piccoli come, guardando al caso italiano, il cartello degli stracci a forte rischio di penetrazione criminale e il circuito messo in piedi da Humana. Tali sistemi sono in diversa misura condivisibili o condannabili, ma indicano il livello di modularità necessario ad avventurarsi con successo nelle complessità del mercato globale.

In un’ottica responsabile che dia pari peso alla sostenibilità economica e commerciale della propria attività e agli impatti che essa produce, sarà necessario conciliare il grande bisogno di flessibilità imposto dalle fluttuazioni del mercato e dalle incertezze geopolitiche con l’esigenza di controllare eticamente l’intera filiera per non nutrire economie illegali, ingiuste o non impeccabili dal punto di vista ambientale.

La novità del modello di circuito modulare elaborato da ODR deriva da un punto di vista imparziale e fondato sui dati e gli argomenti più aggiornati. La sua innovazione è scaturita da: a) lo studio dettagliato della filiera ampia e non solo del segmento dell’usato e delle sue interazioni specifiche; b) il rifiuto della logica delle letture contrapposte finalizzate a santificare o demonizzare il commercio di indumenti usati; c) la parziale implementazione di modelli, analisi e proposte provenienti dall’intero universo dei produttori tessili e dei produttori di usato.

Il modello si fonda sulla costruzione di “snodi di economia etica” posizionati in aree con grado di sviluppo e potenziale di mercato differenti, ed è studiato per poter essere introdotto in forma progressiva e modulare, in armonia con il ritmo di penetrazione commerciale ed evoluzione qualitativa del soggetto attuatore. Gli snodi sono caratterizzati da un altissimo livello di diversificazione e riconvertibilità con il doppio obiettivo di: 1) essere termometro giornaliero del mercato e delle sue implicazioni etiche e valvola di input-output dinamicamente assestabile in base alle pressioni, fluttuazioni e tendenze del mercato stesso; 2) essere motori di uno sviluppo locale etico, fondato su proposte solide e competitive, e pertanto capaci di creare avanzamenti solidi, concreti e riproducibili.

La possibilità di programmare riconversioni guidate degli snodi in base alle evoluzioni del mercato eviterà i dolorosi fenomeni di “market disruption” tipici dei passaggi di fase economica delle zone produttive.

Il modello si fonda sull’esistenza di “Snodi” dalle caratteristiche differenti e uniti da un unico flusso logistico di andata e ritorno poggiato su stoccaggi intermedi riconvertibili e fasi di lavorazione riconvertibili:

-SNODO A: comprende aree di stoccaggio, distribuzione ed eventuale classificazione degli indumenti usati, unite a laboratori di trattamento degli indumenti usati e/o di lavorazione delle fibre secondarie e/o di produzione di indumenti nuovi;

-SNODO B: comprende esclusivamente aree di stoccaggio, distribuzione ed eventuale classificazione degli indumenti usati;

-SNODO C: coltivazioni di cotone e alimenti, e impianti di stoccaggio e lavorazione del cotone integrati con aree di stoccaggio, distribuzione ed eventuale classificazione degli indumenti usati;

-SNODO D: raccolte di indumenti usati; inizialmente gli unici snodi D saranno quelli gestiti dal soggetto attuatore nel suo territorio, ma a lungo termine è possibile che nascano snodi D in corrispondenza di altri punti del Circuito.

Gli snodi saranno uniti tra di loro grazie alla creazione di un'unica rotta di economia etica attraverso la quale le merci verranno trasportate avanti e indietro; dipendendo dall'ubicazione degli snodi, la rotta potrà essere in parte marittima e in parte su gomma, o totalmente su gomma.

A fronte di un circuito superiore ai 3 o 4 snodi, i flussi operativi e commerciali potranno spostarsi e integrarsi agilmente in funzione delle tendenze del mercato, garantendo alti indici di competitività sul mercato (grazie a flessibilità e solidità del modello) ed alti standard etici ed ambientali.

La rotta di economia etica disseminerà gli snodi del suo circuito in 3 diverse aree di sviluppo:

- 1) un'area di direzione centrale, fonte di competenze avanzate e risorse finanziarie
- 2) un'area con manodopera specializzata competitiva
- 3) un'area con manodopera non specializzata competitiva

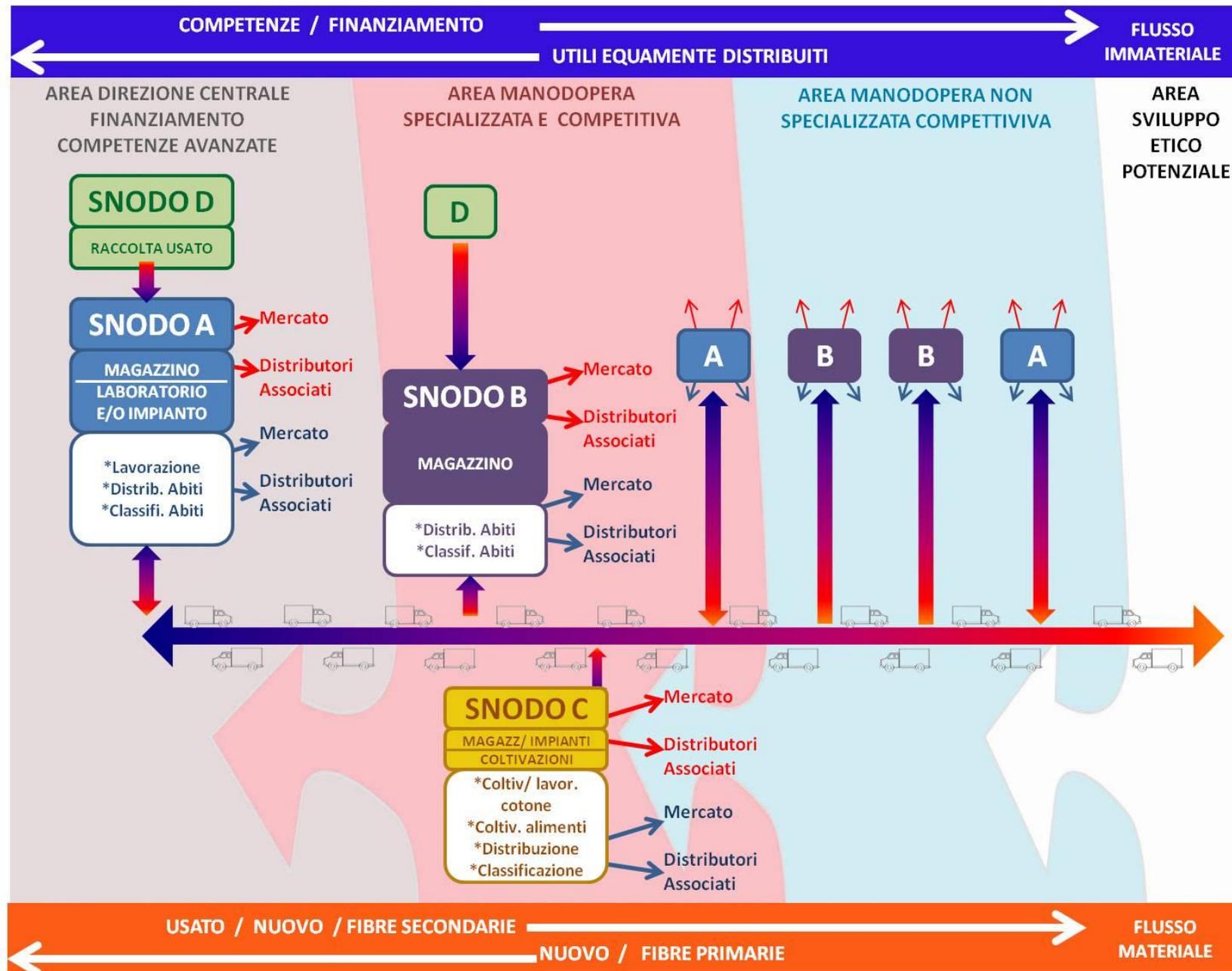
A queste aree se ne potrà sempre aggiungere un quarto di "esplorazione" dove sarà possibile, preventivamente alla costruzione di uno snodo, sperimentare il mercato riferendosi ai player tradizionali.

La prosperità del soggetto attuatore e la sua possibilità di creare sviluppo etico anche nella propria città e non solo in altre città, dipenderà dalla sua capacità di fornire al circuito modulare sistemi direzionali efficaci, competenze avanzate e risorse finanziarie (in termini di sussidiarietà diretta o come avvallatore di crediti con le casse rurali o di risparmio locali). Se la tendenza globale al riequilibrio economico tra regioni e paesi proseguirà e se il circuito modulare avrà svolto efficacemente la sua funzione, la differenza tra le aree di sviluppo si assottiglierà, e il soggetto attuatore dovrà avere la capacità, in piena logica modulare, di cedere in qualche misura direzionalità e valori aggiunti avanzati e riacquisire, in compensazione, operatività labor intensive e meno specializzata.

Osservando bene la proposta di ODR, si noterà che riproduce in microcosmo alcune delle linee generali del processo di sviluppo economico promosso da Stati Uniti ed Europa dagli anni '80 in poi, e adottate dalle imprese multinazionali. La grande differenza tra il circuito di sviluppo etico e i modelli portati avanti dalle grandi corporazioni e dai governi delle grandi potenze è che il circuito di sviluppo etico non dovrà risiedere nell'accettazione o rifiuto delle tendenze generali del mercato, che obbediscono in buona parte a dinamiche di lungo termine che superano la possibilità di intervento sia dei governi che dei grossi poteri economici, ma piuttosto nella *visione* e negli *obiettivi*. La differenza risiederà concretamente nell'istituzione di rapporti di forza maggiormente simmetrici, nel rifiuto delle logiche della dipendenza vessatoria, nell'adozione ed estensione dei sistemi di democrazia economica tipici dei settori più sani della cooperazione, soprattutto, nella forte soggettività etica di chi dà impulso al percorso e lo dirige. Tale soggettività, con il tempo e con la crescita di importanza del circuito modulare, potrebbe essere preservata e garantita attraverso meccanismi di controllo e trasparenza che vedano la partecipazione di cittadini donatori e/o finanziatori e di rappresentanti di tutti i segmenti del circuito.

Il diagramma 5, qui di seguito, schematizza il funzionamento del Circuito Modulare di Sviluppo Etico.

Diagramma 5 Circuito Modulare di Sviluppo Etico



9.4.3 Le fasi della riconversione

Il soggetto attuatore potrà raggiungere i suoi obiettivi più efficacemente e con meno rischi compiendo passi graduali. Una ragionevole articolazione del suo percorso potrebbe essere la seguente:

I FASE: DIVERSIFICAZIONE

Prima della messa in opera dell'impianto di igienizzazione, prendere maggiore confidenza con il mercato vendendo l'originale non igienizzato a più soggetti italiani e/o esteri

Durata: 1 anno circa

II FASE: ESPLORAZIONE

Vendere originale e/o classificato a grossisti esteri dei paesi dove si vuole instaurare il percorso di sviluppo etico e vendere crema, prima e anche balle di seconda e terza a una pluralità di canali che distribuiscono ai consumatori italiani. Se si sceglie un approccio di tipo territoriale, questa può essere l'ultima fase (dopo un periodo di orientamento e sperimentazione, si consolideranno le formule e i canali più efficaci). Anche se si sceglie un approccio alternativo questa potrà essere considerato l'ultima fase in termini di reingegneria diretta del processo, ma gli utili ottenuti saranno in proporzione da definire impiegati per finanziare progetti virtuosi riguardanti la filiera tessile dei paesi dove si sta esportando.

Durata: 1 anno circa

III FASE: COSTRUZIONE DEL CIRCUITO MODULARE DI SVILUPPO ETICO

Testato il mercato e acquisita più esperienza in campo commerciale e settoriale, se sarà stato scelto un approccio protagonista, si potrà procedere alla costruzione di uno o più snodi dipendendo dalla forza del soggetto attuatore.

Durata: 1 anno circa

IV FASE. ESPANSIONE E CONSOLIDAMENTO DEL CIRCUITO MODULARE DI SVILUPPO ETICO

Negli anni successivi, a fronte di un'accumulazione di know how e di risorse, si procederà alla moltiplicazione degli snodi e alla messa a regime della piena funzionalità del circuito modulare.

9.4.4 Simulazioni di rotte di sviluppo etico

Le proposte illustrate nei paragrafi che seguono hanno un mero valore esemplificativo e per essere messe in atto necessiterebbero analisi, rilevazioni di campo e studi specifici. In ogni caso le zone geografiche di esempio sono state selezionate dopo aver escluso le aree dove il commercio legale di abiti usati non è competitivo con il commercio di contrabbando (come ad esempio l'America Centrale) e dove non esistono piena agibilità per gli investitori esteri europei o condizioni di sicurezza e infrastrutturali sufficienti.

9.4.4.1 I Modello di Rotta Etica: Bulgaria e Turchia

Considerando la tendenza dei paesi extraeuropei ad alzare barriere all'importazione degli indumenti usati, risulta attrattiva l'opzione di rivolgersi a soggetti comunitari o implicati in un processo di integrazione regionale.

Per i soggetti attuatori che fanno raccolte nell'Europa dei 15 la Bulgaria è da questo punto di vista un paese ideale: in quanto membro dell'Unione Europea è esente da qualsiasi tariffa e onere doganale all'importazione e la solidità del legame comunitario può far escludere la possibilità di moratorie dal significato geopolitico dato che il blocco geopolitico di appartenenza è il medesimo. In virtù della sua appartenenza comunitaria e dei suoi costi di manodopera ancora molto bassi (vedere la tabella 59), la Bulgaria è diventata una destinazione privilegiata sia per le delocalizzazioni europee del tessile che per le delocalizzazioni delle operazioni di trattamento e classificazione dell'usato originale. La sua ubicazione geografica la rende luogo ideale per la distribuzione intermedia degli abiti usati non solo a grossisti nazionali ma anche ad operatori dell'intera zona balcanica oltre che dell'Europa sudorientale: aree geografiche che appaiono oggi tra le più promettenti nel mercato di esportazione della seconda mano. La Bulgaria può offrire un contesto infrastrutturale particolarmente idoneo allo sviluppo di snodi di lavorazione tessile ed è anche produttore di cotone nella provincia di Stara Zagora. Si potrebbero quindi stringere accordi temporanei con grossisti operanti nella capitale Sofia, per poi procedere alla creazione di uno "Snodo B" di trattamento e classificazione in questa stessa città e successivamente, in una fase più avanzata, realizzare uno "Snodo A" e uno "Snodo C" nella zona di Stara Zagora dove i costi di manodopera sono più competitivi che nella zona di Sofia.

Il trasporto delle merci usate e nuove e delle fibre potrebbe avvenire bidirezionalmente grazie ad automezzi di proprietà del soggetto attuatore guidati da manodopera bulgara, senza dover dipendere da nessuna compagnia di trasporto.

La rotta di sviluppo etico potrebbe proseguire in Turchia, paese implicato nel processo di integrazione regionale "Euromed" e candidato paese membro dell'Unione Europea. La Turchia offre, specialmente in certe zone, costi di manodopera più bassi della Bulgaria e un mercato interno promettente. Si potrebbe quindi aprire un primo Snodo B a Istanbul, che è tra le città più popolate del mondo e ha un enorme potenziale di mercato e si trova a poche centinaia di chilometri da Stara Zagora, per poi avanzare fino al porto di Trabzon, che potrebbe diventare Snodo B per la distribuzione degli indumenti nelle zone arretrate della Turchia nordorientale e per l'invio marittimo ai porti dell'Ucraina e della Russia (che sono mercati trainanti dell'esportazione mondiale della seconda mano). Nella misura in cui lo Snodo A bulgaro, a causa dell'introduzione dell'euro e dei suoi ritmi forzati di sviluppo inizi ad avere costi di manodopera troppo alti, si potrebbe programmare per questo snodo un avanzamento produttivo e spostare le produzioni meno specializzate in un nuovo "Snodo A" da ubicare nella regione turca del GAP nei pressi della città di Urfa, che

si trova al centro di una zona rurale arretrata ma con grosse opportunità di sviluppo e che, offrendo produzione cotonifera, può diventare anche sede di uno “Snodo C”. Non troppo lontano da Urfa si trova la città industriale di Gaziantep, con quasi un milione e mezzo di abitanti e mercato interessante per uno “Snodo B” che rifornisca non solo questa città ma che diventi base anche per una distribuzione rivolta all’intera Turchia sudorientale.

Questa rotta etica rivolta all’oriente offre stabilità geopolitica, penetrazione in mercati ricettivi, prospettive di sviluppo estremamente diversificate, possibilità di gestire i trasporti in proprio e opzioni quasi illimitate di estensione. Per i soggetti no profit che risiedono nell’Europa dei 20 è probabilmente la rotta più adatta a dispiegare pienamente le opportunità offerte dal modello di Circuito Modulare.

Figura 1 Circuito Modulare di Sviluppo Etico in Bulgaria e Turchia



Figura 2 Mercato potenziale del Circuito Modulare in Bulgaria e Turchia

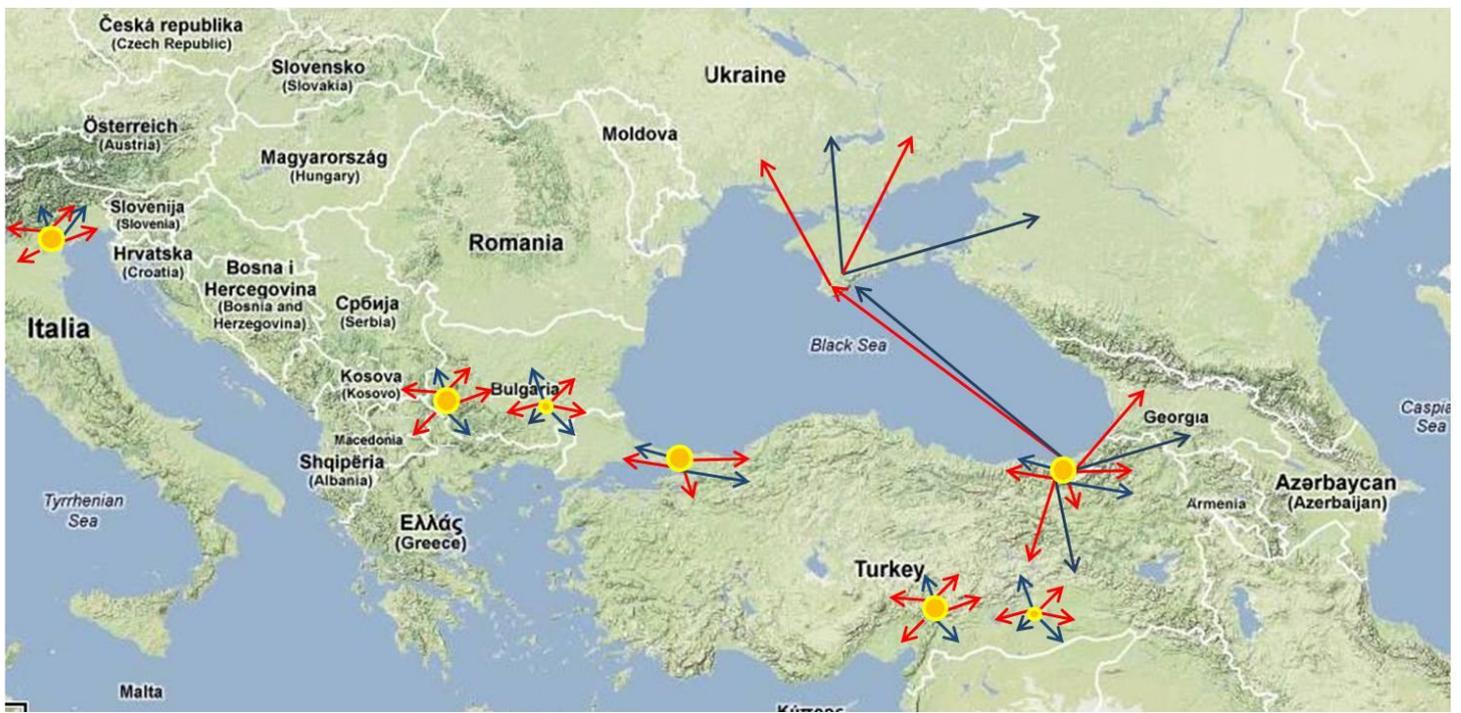




Foto: una manifattura tessile in Turchia

Tabella 27 Costo del lavoro nei paesi dell'Unione Europea

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Belgium	31 644	33 109	34 330	34 643	35 704	36 673	37 674	38 659	40 698	:	:
Bulgaria	1 430	1 514	1 588	1 678	1 784	1 978	2 195	2 626	3 328	4 085	:
Czech Republic	4 616	5 142	6 016	6 137	6 569	7 405	8 284	9 071	10 930	10 596	11 312
Denmark	40 962	41 661	43 577	44 692	46 122	47 529	48 307	53 165	55 001	56 044	:
Germany	34 400	35 200	36 400	37 200	38 100	38 700	39 364	40 200	41 400	41 100	42 400
Estonia	3 887	4 343	4 778	5 278	5 658	6 417	:	:	10 045	9 492	9 712
Ireland	:	:	:	:	:	40 462	:	39 858	45 893	45 207	:
Greece	14 723	15 431	16 278	16 739	:	:	:	:	25 915	29 160	:
Spain	17 432	17 874	18 462	19 220	19 931	20 333	21 402	21 891	25 208	26 316	:
France	26 712	27 418	28 185	28 847	29 608	30 521	31 369	32 413	33 574	34 132	:
Italy	19 991	20 583	21 076	21 494	:	22 657	23 406	:	:	:	:
Cyprus	16 086	16 736	17 431	18 165	19 290	20 549	21 310	:	:	24 775	25 251
Latvia	3 247	3 426	3 523	3 515	3 806	4 246	5 211	6 690	8 676	8 728	8 596
Lithuania	3 591	3 726	4 046	4 195	4 367	4 770	5 543	6 745	7 398	7 406	7 234
Luxembourg	35 875	37 745	38 442	39 587	40 575	42 135	43 621	45 284	47 034	48 174	49 316
Hungary	4 173	4 898	5 846	6 447	7 119	7 798	7 866	8 952	10 237	9 603	10 100
Malta	13 461	13 791	14 068	14 096	14 116	14 706	15 278	15 679	16 158	:	:
Netherlands	31 901	33 900	35 200	36 600	37 900	38 700	40 800	42 000	43 146	44 412	:
Austria	:	:	:	:	34 995	36 032	36 673	37 716	32 787	33 384	:
Poland	6 226	7 510	7 173	6 434	6 230	6 270	8 178	:	10 787	8 399	:
Portugal	12 620	13 338	13 322	13 350	13 700	14 042	14 893	15 345	16 691	17 129	17 352
Romania	1 748	1 993	2 075	2 142	2 414	3 155	3 713	4 825	5 457	5 450	5 891
Slovenia	10 316	10 851	11 461	11 932	12 466	12 985	13 687	14 625	15 997	16 282	17 168
Slovakia	3 583	3 837	4 582	4 945	5 706	6 374	7 040	8 400	9 707	10 387	10 777
Finland	27 398	28 555	29 916	30 978	31 988	33 290	34 080	36 114	37 946	39 197	:
Sweden	31 621	30 467	31 164	32 177	33 344	34 027	35 084	36 871	37 597	34 746	40 008
United Kingdom	37 676	39 233	40 553	38 793	41 286	42 866	44 496	46 051	:	38 047	:
Iceland	37 641	34 100	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	36 202	38 604	43 750	40 883	42 152	45 560	47 221	:	:	51 343	:
Switzerland	43 682	:	48 499	:	45 760	:	46 058	:	47 088	:	:
Croatia	:	:	:	8 491	9 036	9 634	:	:	11 979	11 969	:

(1) Enterprises with ten or more persons employed (unless otherwise stated); NACE Rev. 2 Sections B to N for 2008 to 2010; NACE Rev. 1.1 Sections C to K before 2008. Full-time equivalents (FTU): Latvia 2000-2003, Lithuania 2000-2007 and 2009-2010, Poland 2000, 2002-2003 and 2008. All enterprises: Belgium, Bulgaria, France, Malta and Finland, Estonia and Luxembourg 2008-2010, Austria 2008-2009, Romania 2008 and Norway 2009. All enterprises and full-time equivalents (FTU): Czech Republic 2000-2001 and 2007-2010, Estonia 2000-2005, Italy 2000-2006, Cyprus 2009-2010, Lithuania 2008, Poland 2009, Romania 2000-2003, Slovenia 2000-2007, Switzerland 2008 and Croatia 2008-2009.

Source: Eurostat (online data codes: earn_gr_nace2 and earn_gr_nace)

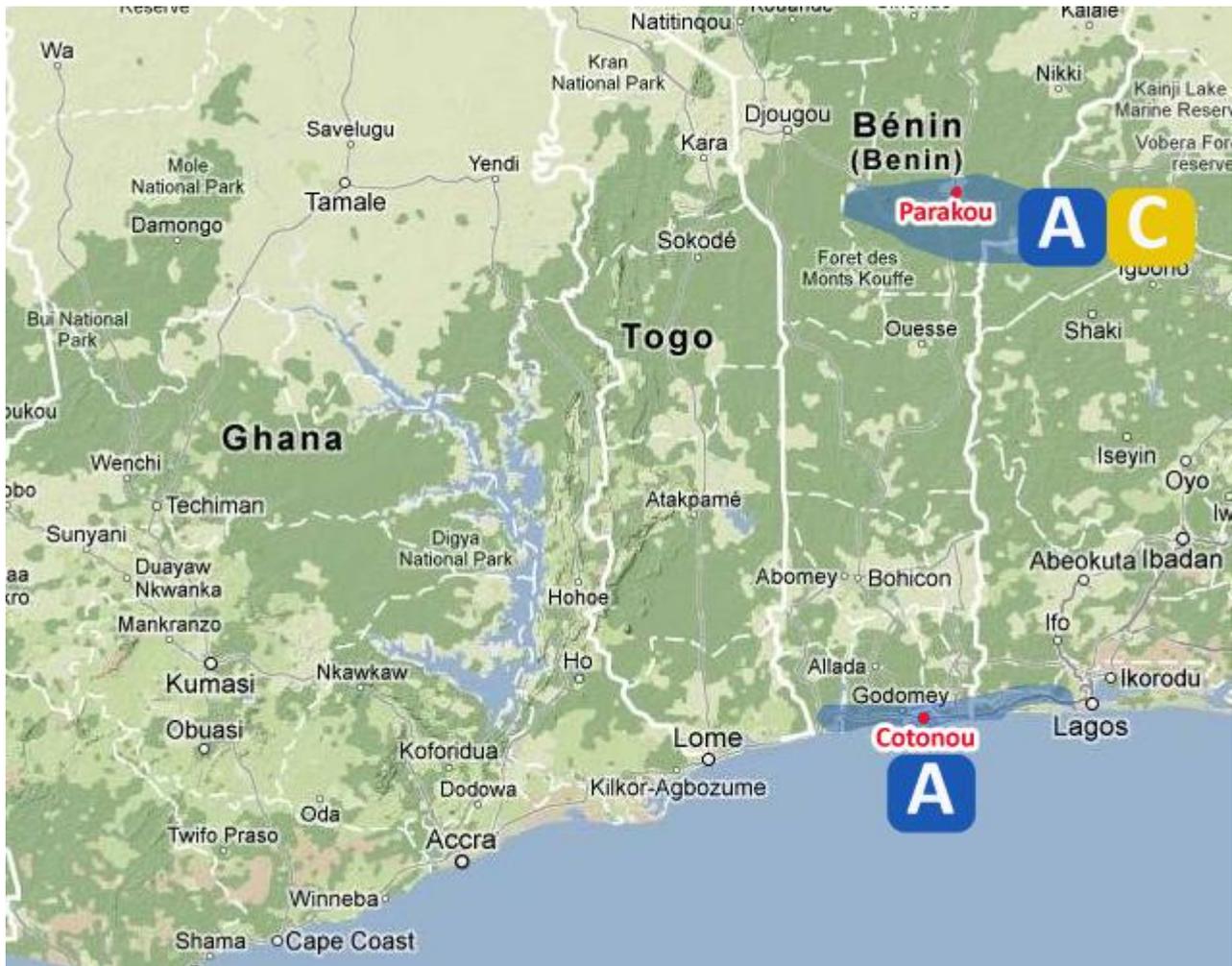
9.4.4.2 Il Modello di Rotta Etica: Senegal o Benin

Senegal e Benin sono tra i paesi leader africani della produzione di cotone, hanno mercati dell'usato consolidati, offrono costi di manodopera tra i più bassi nel mondo e le loro zone costiere e interne hanno prospettive di evoluzione a tempi differenti. Entrambi i paesi, e specialmente il Senegal, ospitano organizzazioni della società civile attive che potranno eventualmente appoggiare il percorso di sviluppo etico. L'impatto positivo del soggetto attuatore in questi due paesi potrà essere più importante ed avere effetti molto concreti sul destino di un gran numero di famiglie; lo stato diffusamente meno avanzato dell'economia permette inoltre di impostare modelli virtuosi con maggiore capacità di produrre tendenza. Occorre però considerare, oltre i costi di trasporto (che supererebbero quelli di una spedizione in Bulgaria ma sarebbero inferiori a una spedizione nella Turchia orientale), tariffe doganali alte in un quadro regionale che tende all'introduzione di moratorie e condizioni infrastrutturali meno idonee allo sviluppo degli snodi. La figura 3 illustra la possibile conformazione del Circuito Modulare in Senegal (con partenza della rotta nel porto di Dakar) e la figura 4 la sua possibile conformazione in Benin (con partenza nel porto di Cotonou).

Figura 3 Circuito Modulare di Sviluppo Etico in Senegal



Figura 4 Circuito Modulare di Sviluppo Etico in Benin



10 IL CASO STUDIO ITALIANO

10.1 Il settore abbigliamento in Italia

10.1.1 Descrizione e tendenze del settore

Il settore tessile italiano differisce in modo sostanziale dal settore tessile degli altri paesi europei. Tra i suoi fattori di peculiarità troviamo la dimensione frammentata o polverizzata che si ricompone e trova le sue economie di scala nei distretti industriali (come Biella, Prato, Varese o il napoletano). Dipende fortemente dal mercato globale sia in termini di input (a causa della sua povertà di materie prime) che di output (dipendendo dai segmenti, tra il 50% e il 65% della sua produzione destinata all'export). L'Italia continua ad essere il secondo fornitore mondiale di prodotti tessili (dopo la Cina), esportando per un 56,4% a paesi dell'Unione Europea (quota di mercato mantenuta grazie alle quote e ai dazi che limitano la competizione dei paesi extracomunitari) e un 43,6% a paesi non europei, con forte crescita delle esportazioni alla Russia (+14% tra 2010 e 2011) e alla Cina (+28% tra 2010 e 2011), come risultato delle azioni promozionali intraprese nel 2009 nell'area BRIC (Brasile, Russia, India, Cina), con l'obiettivo di centrare il target delle nuove nicchie di ricchezza dei paesi emergenti come risposta al crollo della domanda nei mercati internazionali tradizionali. Le sue esportazioni si collocano su una fascia alta e si considera che costituiscano quasi il 20% del mercato mondiale dei prodotti di lusso, con più di 40 miliardi di euro di valore e forti posizioni nei mercati degli Stati Uniti e del Giappone. Continua a essere leader mondiale nell'esportazione di un'ampia gamma di tessuti (sulla lana mantiene un 39% del mercato mondiale contro un 12% cinese) e ha una terza posizione nell'export di macchinari tessili (dopo Germania e Giappone e prima di Svizzera e Cina), il cui mercato cresce soprattutto sull'onda dell'espansione delle produzioni tessili asiatiche e latinoamericane.

Di 1.900.000 posti di lavoro in Europa nel settore tessile, l'Italia ne rappresenta circa il 23% con 450.000 lavoratori impiegati. Ma anche se a ritmi minori rispetto ad altri paesi, anche in Italia la capacità produttiva e il livello di impiego tende inesorabilmente a diminuire. La crescita dei fatturati registrata nel 2010 e nel 2011 non corrisponde a più produzione ma un rialzo dei prezzi dovuto al rincaro del combustibile e di altri fattori produttivi, mentre gli utili tendono a crescere per il crescente outsourcing in paesi con più basso costo di manodopera ma, come è evidente nella tabella che segue, a scapito dell'occupazione e della produzione in Italia. La tendenza delocalizzatrice riguarda ormai tutte le fasi della produzione e dell'indotto, mentre si mantengono (per ora) in patria solo le operazioni con alta concentrazione di valore aggiunto come la progettazione, il finissaggio, la stamperia e la fototipia per i campionari.

Tabella 28

L'industria Tessile-Moda italiana (2007-2011*)

	2007	2008	2009	2010	2011*
Fatturato (milioni di euro)	55 947	54 718	46 312	49 660	52 044
Var. %	2,8	-2,2	-15,4	7,2	4,8
Aziende (no.)	58 056	56 610	54 493	53 086	51 875
Var. %	-2,8	-2,5	-3,7	-2,6	-2,3
Addetti (migliaia)	513,0	508,2	482,3	458,6	449,6
Var. %	-0,7	-0,9	-5,1	-4,9	-2,0

Fonte: SMI su dati ISTAT, Sita Ricerca, Movimprese ed Indagini campionarie
(*) - Stime SMI-Liuc

Mentre la produzione di esportazione regge⁸⁹, coprendo le fasce alte e sfruttando all'estero il prestigio del Made in Italy, il mercato interno si caratterizza per i consumi procapite più alti d'Europa (nel 2009 l'italiano medio spendeva 1.194 euro all'anno per abbigliamento e calzature) ma per potere d'acquisto in costante diminuzione e una domanda sempre più orientata dal fattore prezzo e soddisfatta in maniera esponenziale dalle importazioni low cost. A fronte di un centro-nord più orientato all'innovazione e ai mercati esteri, solo la produzione del distretto tessile campano continua a essere maggiormente orientata a soddisfare la domanda interna.

Tabella 29

Il commercio estero dell'industria TM italiana nel 2011
(Milioni di Euro correnti)

	Import		Export		Saldo
	Mln euro	Var. %	Mln euro	Var. %	Mln euro
TESSILE	7 041	12,9	9 998	8,1	2 957
- Tops	375	28,9	148	21,5	-227
- Filati	2 303	15,5	2 124	9,5	-178
- Tessuti	2 044	14,8	4 470	6,7	2 426
- Tessile arredo/casa	755	5,2	408	3,0	-346
- Altri prod. tessili	1 564	7,5	2 847	9,5	1 283
MODA	13 301	7,9	16 913	10,1	3 612
- Maglieria	5 908	8,4	5 625	8,2	-283
- Abbigliamento	6 992	7,5	10 346	12,1	3 354
- Calzetteria	401	7,5	942	1,2	541
TOTALE TM	20 342	9,6	26 911	9,4	6 569

Fonte: SMI su dati ISTAT

Sistema Moda Italia nel suo ultimo rapporto registra una tenuta del tessile di esportazione nonostante la crisi e la maggiore competitività degli avversari esteri, ma segnala anche che le 22.000 aziende italiane che producono l'esportazione soffrono molto per la mancanza di credito e per l'aumento della pressione fiscale.

Tabella 30

Il commercio estero nel 2011: analisi per Paese

Le importazioni (TM) (principali fornitori)				Le esportazioni (TM) (principali clienti)			
Paesi di origine	Mil. di Euro	Var. %	Quota %	Paesi di destinazione	Mil. di Euro	Var. %	Quota %
TOTALE	20 342	9,6	100,0	TOTALE	26 911	9,4	100,0
<i>di cui:</i>				<i>di cui:</i>			
<i>Intra UE</i>	8 026	11,4	39,5	<i>Intra UE</i>	15 184	5,9	56,4
<i>Extra UE</i>	12 316	8,4	60,5	<i>Extra UE</i>	11 727	14,2	43,6
Cina	5 276	4,1	25,9	Francia	2 977	5,8	11,1
Germania	1 251	4,2	6,1	Germania	2 891	9,8	10,7
Turchia	1 248	16,0	6,1	Spagna	1 579	-1,7	5,9
Francia	1 189	7,1	5,8	Svizzera	1 472	17,6	5,5
Romania	1 187	19,3	5,8	Regno Unito	1 417	7,1	5,3
India	879	12,5	4,3	Stati Uniti	1 407	12,2	5,2
Tunisia	868	2,4	4,3	Russia	1 266	14,6	4,7
Spagna	866	12,3	4,3	Hong Kong	1 208	23,6	4,5
Belgio	683	23,6	3,4	Romania	1 016	15,8	3,8
Bangladesh	638	29,9	3,1	Giappone	816	15,1	3,0
Paesi Bassi	507	18,0	2,5	Paesi Bassi	722	10,9	2,7
Bulgaria	392	18,2	1,9	Belgio	637	6,0	2,4
Regno Unito	381	7,9	1,9	Cina	616	28,4	2,3
Pakistan	375	20,7	1,8	Tunisia	602	-1,9	2,2
Rep. Ceca	348	13,2	1,7	Turchia	576	11,7	2,1
Sri Lanka	298	9,3	1,5	Austria	555	9,3	2,1
Croazia	265	17,9	1,3	Polonia	474	-3,8	1,8
Portogallo	223	8,9	1,1	Portogallo	444	2,2	1,6
Svizzera	197	5,0	1,0	Grecia	383	-22,3	1,4
Egitto	191	6,1	0,9	Bulgaria	336	14,6	1,2

Fonte: SMI su dati ISTAT

Nella loro strategia di ri-posizionamento nel mercato (sia globale che interno) le aziende italiane si dividono tra quelle che intendono specializzarsi maggiormente nelle fasce alte puntando ai nuovi ricchi di paesi come la Cina⁹⁰, e quelle che cercano di diversificare le produzioni di fascia alta per l'esportazione con terzismo a grandi firme e *pronto moda* di fascia medio-bassa per il mercato interno.

Nel 2005, quando la fine dell'Accordo Multifibre espose il settore italiano dell'abbigliamento alla concorrenza con i prodotti asiatici, si aprirono le cosiddette "bras wars" e l'Italia, in particolare, spinse perchè l'Europa prorogasse le misure protezionistiche.

Sun Huaibin, uno dei direttori della Assotessili cinese dichiarava al Corriere della Sera: "Ma lo sa che noi cinesi importiamo dall'Italia lino di ottima qualità, lino che poi lavoriamo. Importiamo per 400 milioni di dollari ed esportiamo per 200. Perchè le misure di salvaguardia? La seconda. L'Italia ha tantissime belle cose da insegnarci e portarci. La moda. I marchi. Il sistema della piccola e media impresa. Ecco conosciamoci di più. Impariamo reciprocamente. Noi abbiamo il lavoro a basso costo. Voi la tradizione, l'alta qualità. Uniamoci, siamo complementari". Nei mesi e anni a seguire, come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, l'Europa ripristinò il sistema di quote e introdusse dazi antidumping studiati appositamente per ostacolare l'ingresso di merci cinesi, ma la politica di "complementarietà" proposta dalla Cina ha dato comunque qualche esito. Un esempio importante è Marisfrolg, una firma cinese emergente per il segmento donna che possiede 300 negozi in Cina, che produce abiti high cost presso aziende cinesi di fiducia e usa come materia prima stoffe italiane pregiate comprate in larga scala. Ma quanto durerà il vantaggio competitivo della qualità italiana? Marisfrolg dimostra che i tessuti italiani di fascia alta possono trovare importanti sbocchi nel mercato cinese, ma rende anche evidente che il "bello e ben fatto" (vedere la nota

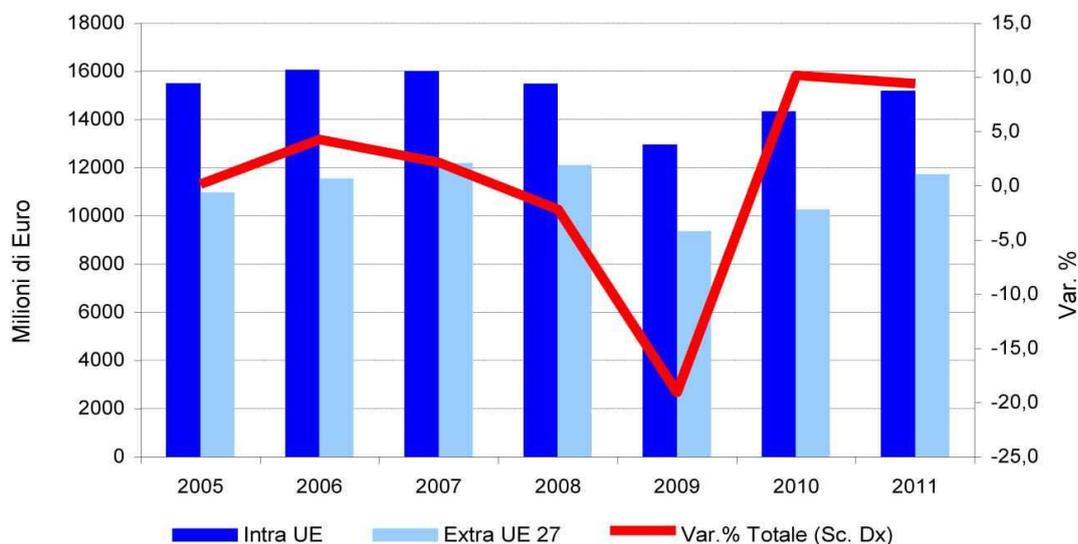
90

Il report "Esportare la Dolce Vita 2012" presentato il 23 Aprile dal Centro Studi Confindustria-Prometeia, analizza i trend di domanda di 30 paesi emergenti e stima che il "bello e ben fatto" (BBF) Made in Italy potrà soddisfare questo tipo di domanda crescendo di un +48% entro il 2017, per un valore di 136 miliardi di euro e con un incremento di 44 miliardi.

45), al pari delle altre produzioni, potrebbe presto migrare nei paesi che offrono condizioni produttive migliori.

Grafico 20

Le esportazioni di Tessile-Moda italiano (2005-2011) (Milioni di Euro correnti)



Fonte: SMI su dati ISTAT

10.1.2 I distretti del low cost italiano

Mentre le aziende italiane del centro nord si attrezzano, come abbiamo visto, soprattutto per coprire le fasce alte dei mercati esteri la domanda interna italiana si sposta sempre di più sulla fascia low cost. A fronte di importazioni low cost crescenti e che in quota significativa aggirano i dazi antidumping entrando di contrabbando nel porto di Napoli e nei suoi dintorni, nel territorio nazionale iniziano a consolidarsi vere e proprie “zone speciali” al limite della legalità dove l’abbigliamento si produce a condizioni di lavoro al di sotto degli standard consentiti.

Nel distretto campano le piccole sartorie di terzisti sostenute dal credito dei clan (con tassi dal 2% al 4% annuo) e che concedono salari tra i 500 e i 900 euro mensili a fronte di 10 ore di lavoro al giorno, competono con le sartorie cinesi pronto moda dove gli accordi contrattuali con la manodopera cinese non sono noti⁹¹. Nei 14.000 metri quadrati del “Cina Mercato” di Via Gianturco a Napoli non è chiaro in che misura la merce sia di produzione cinese “Made in Italy”, in che misura di importazioni legali e in che misura di contrabbando, e in che misura il “Made in Italy” serve da copertura per il contrabbando⁹²; a Luglio 2008 in seguito a una maxioperazione della finanza nel Cina Mercato sono stati sequestrati due milioni di pezzi perchè di contrabbando e/o che falsificavano firme note: 12 milioni di euro di valore e due milioni e mezzo di euro di IVA evasa.

91 Una dinamica efficacemente descritta da Roberto Saviano in “Gomorra”.

92 Per un laboratorio sartoriale non è complicato dichiarare output di merci superiori, falsificando o gonfiando i giustificativi di input.



Il “cinese Made in Italy” ha preso piede anche nel distretto pratese, insediandosi nei capannoni abbandonati dalle imprese tessili fallite, sfruttando le economie di scala e la logistica già predisposte in questo territorio e lavorando su tessuti di contrabbando che arrivano a costare 50 centesimi al metro a fronte dei 5 euro dei tessuti italiani. La manodopera cinese di Prato (si stima che a Prato ci siano 35.000 cinesi di cui 10.000 clandestini) produce circa un milione di capi al giorno (360 milioni di capi all’anno), che per il 30% sono destinati alla domanda italiana e per il 70% alla domanda di altri paesi europei (dalla Francia fino all’Est europeo) senza nessun rischio di incappare in sistemi di quote o dazi antidumping.

Il “centro di smistamento del pronto moda per mezza Europa”⁹³ realizza performance di mercato invidiabili: nel 2009, mentre il settore tessile italiano crollava verticalmente a causa della crisi, il tessile cinese di Prato registrava un +20% nell’importazione di tessuti (al netto del contrabbando) e un +25% di rimesse. I continui blitz della finanza, della polizia, delle ASL e dell’ispettorato del lavoro non riescono a bloccare il fenomeno data la grande flessibilità degli imprenditori cinesi, che spostano con grande facilità macchine e personale da un capannone all’altro e da una ragione sociale all’altra ogni volta che la loro attività viene sospesa. Anche nel caso pratese sono state realizzate importanti operazioni di polizia che hanno dimostrato la presenza di importanti acquisti di merce di contrabbando da parte delle aziende produttrici cinesi; non è chiaro in che misura il contrabbando riguardi *fattori produttivi* (ovvero stoffe e tessuti) e in che misura il contrabbando riguardi prodotti finiti che vengono mescolati con le merci prodotte nei capannoni pratesi (vedere la nota 47). I laboratori tessili cinesi iniziano a proliferare anche in altre parti d’Italia: il 18 aprile 2012 un’azienda tessile di cinesi ubicata a Piombino Dese, in provincia di Padova, è stata oggetto di un blitz di carabinieri, vigili e ispettorato del lavoro, risoltosi nella denuncia di 2 operai clandestini (sui 34 presenti) e della proprietaria per impiego di manodopera non regolare. Il 5 giugno 2012 un laboratorio clandestino è stato sequestrato nel distretto tessile-calzaturiero del maceratese, e durante l’ispezione sono stati trovati tre neonati tra i mastici e le postazioni di lavoro.

Il livello di infiltrazione mafiosa nel cinese “made in Italy” non è chiaro, come non è esattamente chiaro quale sia in questo segmento il livello di sinergia tra la mafia cinese e le mafie italiane. Risulta comunque evidente che un legame esiste. Il fondatore e per molti anni gestore di Cina Mercato, Song Zichai, è stato accusato di aver messo in piedi questa operazione commerciale in un primo momento in società con un clan camorristico napoletano e in un secondo momento alleandosi con la ‘ndrangheta, ed è reputato il principale intermediario tra mafia cinese e ‘ndrangheta. Il pentito della ‘ndrangheta Giuseppe Di Bella ha dichiarato che le ‘ndrine riciclano denaro sporco attraverso l’imprenditoria cinese in Italia e in particolare del settore tessile.

10.1.2.1 Le indagini sul campo di ODR nei distretti del cinese “made in Italy”

Le produzioni cinesi dei distretti campani e pratese sono talmente low cost da poter entrare in diretta concorrenza con l’usato, e per questa ragione ODR ha approfondito l’analisi di questo segmento compiendo indagini sul campo nei distretti pratese e campano e in particolare nel Comune di Prato e a Via Gianturco a Napoli. Il lavoro di indagine e intervista ha riguardato direttamente le aziende cinesi (4 di Prato e 8 di Napoli), gli ambulanti che rappresentano il loro maggiore target di domanda nazionale e i loro competitori diretti (i grossisti dell’usato delle medesime aree).

93 Definizione data dalla Stampa in un articolo del 7 Luglio 2010.

Sia il distretto tessile di Prato (con forti concentrazioni nella frazione di Tavola ma anche in altre zone) che Via Gianturco a Napoli e i suoi dintorni si caratterizzano per ospitare centinaia di capannoni gestiti da cinesi e che impiegano manodopera cinese. In entrambi i casi la sensazione è di trovarsi in una "Chinatown", ovvero in un mondo a parte retto e caratterizzato da un tessuto sociale differente e in qualche modo autosufficiente. Sia a Prato che a Napoli è stato impossibile procedere a interviste vere e proprie con i titolari e gli impiegati delle aziende cinesi: la maggioranza degli interpellati non parlava italiano o simulava di non parlarlo per non rispondere, mentre i pochi che mostravano di parlarlo (essenzialmente i titolari dei laboratori e alcuni addetti alla vendita) si limitavano ostinatamente a parlare dei prezzi dei prodotti nonostante i ripetuti tentativi di conversare in modo più ampio.

A Prato sono stati osservati capannoni tra i 350 m² e i 1.600 m², ma con una netta prevalenza di quelli tra i 350 e i 500 m². Alcuni capannoni sono destinati solo alla vendita, altri sono divisi in due tra produzione e vendita. Dove si fa produzione, c'è una persona che accompagna il cliente passo passo, pur non parlandogli, per impedire che si rechi nelle aree di produzione; dove la produzione non si fa, gli addetti rimangono al loro posto attendendo che gli si facciano domande.

Nel caso di alcuni Prantomoda, è stato possibile osservare sul retro la presenza di rotoli di stoffe, macchine da cucire, odore di pelli e vernici e, in un caso, è stato visto un sarto compiere un'operazione di taglio appoggiandosi a uno scatolone. In tutti i casi un guardiano ha impedito l'accesso al luogo di lavoro vero e proprio.

Le aree destinate alla vendita si caratterizzano per ordine, pulizia e per modalità di esposizione, formule di vendita e prezzi sostanzialmente omogenei.

I prezzi si caratterizzano per essere molto bassi (da 2,50 € di una camicia a 6,50 € di un vestitino) e consentono ai venditori al dettaglio di applicare ricarichi molto alti. Su varie merci osservate prima nei capannoni e poi presso i banchi degli ambulanti di Prato si è potuto osservare una percentuale fissa di ricarico pari al 68%. Gli ambulanti che rivendono vestiti cinesi a Prato sono molto pochi (circa l'1%), sono di etnia cinese e conversando con loro si è scoperto che in tutti i casi erano parenti dei titolari dei capannoni. La bassa incidenza dei vestiti nuovi low cost nei mercati pratesi è ovviamente dovuta alla possibilità che hanno i residenti della zona di recarsi direttamente nei capannoni per acquistare le merci a prezzi molto più bassi.

Ai clienti che si presentano nei capannoni non viene data l'opzione di acquistare in stock ma solo per singolo pezzo. Chiedendo di acquistare 2.000 camicette si è ottenuto uno sconto dell'7,8% (da 3,80 € a 3,50 €), e chiedendo di acquistare 500 vestitini si è riusciti, con difficoltà, a negoziare ugualmente uno sconto del 7,8%. La sorprendente coincidenza riscontrata sia nelle percentuali di ricarico osservate presso gli ambulanti (68%) che negli sconti ottenuti (7,8%) è chiaro indizio di una politica di prezzi ben programmata e concertata tra più operatori (non siamo in grado di dire se tra tutti).

A Napoli la vendita all'ingrosso si concentra nei 5 capannoni di 1.600 m² del CINA MERCATO di Via Gianturco, che ospita stand di 5m X 5m dove è possibile visionare i singoli pezzi, fare ordini e acquistare direttamente pacchi e buste. Nelle vicinanze di CINA MERCATO è stato possibile visionare un rivenditore di scarpe, che dispone di un capannone di 1.600 m² dove l'accesso al pubblico è limitato a un negozietto di 20 m² che si trova all'ingresso del capannone.

Molti dei commercianti hanno poi suggerito per il centro Italia di ritirare la merce prenotata direttamente nel magazzino di Via dell'Omo a Roma, dove in giorni programmati arrivano gli stock per la distribuzione. Anche a Napoli i prezzi osservati sono molto bassi (3 € un paio di scarpe; 7 € un paio di scarponi da montagna; 6,5 € un paio di jeans; 1,50 € una sciarpa; 6,80 € una giacchetta da donna; 10 € una tuta da uomo, e così via). In *tutti* i casi è stata presentata l'opzione di acquistare il pezzo singolo oppure scatole da 10, 12 e 24 pezzi ma con nessuna variazione sul prezzo del pezzo singolo.

Via Gianturco si trova nei pressi del porto, e come è stato già detto nel paragrafo precedente, non è chiaro in che misura la merce venduta sia prodotta nei capannoni, in che misura sia merce di contrabbando e in

che misura siano importazioni legali; gli operatori, ovviamente, non forniscono nessuna informazione al rispetto. Nel piazzale di CINA MERCATO sono stati osservati alcuni container accatastati, fattore che fa pensare che la merce arrivi direttamente dal porto senza stoccaggi intermedi e che fa anche riflettere sull'effettività dei controlli, dato che uno dei risultati dell'operazione della finanza a luglio 2008 fu proprio la rimozione dei container dal piazzale del mercato perchè la loro posizione era giudicata illegale in quanto incompatibile con le norme sulla sicurezza.

I grossisti dell'usato intervistati a Prato e nel napoletano, interpellati sul cinese, hanno ovviamente risposto all'unanimità che l'usato è migliore. Tutti, senza eccezione, e in toni più o meno coloriti, hanno usato l'argomento della qualità, sostenendo che quella cinese è troppo bassa.

Tre grossisti hanno dichiarato che a causa della poca qualità il cinese inizia a vendere meno.

Un grossista napoletano attivo a Prato ha detto che "i cinesi cagano, pisciano, dormono e lavorano nella stessa stanza".

A fronte delle impressioni e dei dati raccolti dagli operatori di campo ODR, della letteratura esistente e delle operazioni di polizia riportate dalla cronaca, è possibile arrivare a una serie di supposizioni e conclusioni:

1) Le barriere doganali poste dall'Unione Europea alle merci cinesi potrebbero aver favorito lo sviluppo di canali di contrabbando, che potrebbero avere come riferimento il porto di Napoli e godere della logistica offerta dai clan alla mafia cinese, favorendo allo stesso tempo la nascita di un segmento di investimento estero cinese che riguarda produzione tessile low cost destinata alla domanda interna europea e che, allo stesso tempo e in misura da definire, potrebbe costituire base di appoggio per il contrabbando;

2) Il modello di produzione del cinese "Made in Italy" si fonda:

a) sulla minimizzazione dei costi a scapito della qualità dei tessuti e degli standard di lavoro;

b) sulla formula "pronto moda", che ben si adatta alle caratteristiche usa e getta dell'offerta.

È un modello che sul mercato è indubbiamente vincente in un periodo dove, a causa della crisi di potere d'acquisto delle famiglie europee, il prezzo è diventato il principale fattore di orientamento della domanda;

3) L'usato si trova in competizione diretta con il cinese "Made in Italy" e gode di vantaggi e svantaggi competitivi;

4) La produzione di abiti è labor intensive, e generare prezzi competitivi stando in Europa significa obbligatoriamente entrare in deroga rispetto alla dinamica ordinaria del mercato del lavoro. Riscontrato che la manodopera della produzione cinese "Made in Italy" dorme, mangia e fa tutto negli stessi locali dove lavora, si reputa probabile che esistano accordi contrattuali che riproducono in un microcosmo ancora più ristretto la logica delle *company town*⁹⁴, dove il datore di lavoro offre vitto, alloggio e probabilmente le spese di viaggio. I piccoli salari in euro che ne risultano (probabilmente 2 o 300 euro al mese o anche meno) vengono inviati con i sistemi di money transfer acquisendo un notevole potere d'acquisto per le famiglie residenti nelle zone rurali della Cina.

94 Dove il lavoratore vive in un circuito economico chiuso che dipende totalmente dal datore di lavoro. Nelle *company town* il lavoratore, fattivamente, non percepisce il suo intero stipendio ma solo il saldo tra esso e il prezzo dei servizi e dei beni di consumo acquistati presso il datore di lavoro.

10.1.2.2 Il boom del Pronto-Moda

In un periodo dove la domanda è orientata prevalentemente dal fattore prezzo ma continua a fare attenzione alle tendenze del fashion, è sicuramente il pronto-moda, che in Italia rappresenta la modalità produttiva e commerciale di maggior successo. A sintetizzare efficacemente il fenomeno è il Professor Roberto Vona nel suo paper *“Marketing e produzione nel pronto-moda: il modello Zara”*. *“Le imprese del pronto-moda fanno della logica pull il proprio orientamento strategico. Esse, infatti, sono continuamente “alla ricerca di tendenze-moda da tradurre tempestivamente in lanci di campionario di piccole dimensioni” (Irpel, 1991, p.49). Per implementare una tale strategia è necessario disporre di una struttura produttiva reticolare e di una organizzazione distributiva incentrata su punti di diffusione all’ingrosso localizzati in luoghi facilmente accessibili ai retailer, che siano efficienti, capaci di calibrare al meglio le scelte di referenziamento qualitativo e quantitativo (Sciarelli, Vona, 2000, pagg. 243-253) rispetto alle esigenze del mercato spaziale di riferimento e dotati di immagine coerente con il prodotto trattato”*, spiega il Professor Vona.

In questo ambito non sono solo le produzioni pratesi del cinese “Made in Italy”, ad aver avuto una così capillare diffusione ma anche il successo della catena svedese H&M, che grazie all’ampia scala della sua distribuzione internazionale (2300 negozi distribuiti in 44 paesi, circa 76.000 persone impiegate), riesce a dirigere le produzioni e a impiegare stilisti di prestigio per sfornare collezioni a ritmo costante.⁹⁵ In Italia H&M ha 88 punti vendita, fattura 500 milioni di euro all’anno e ha un trend di crescita superiore al 10% annuo (anche per il 2012 punta a una crescita del 10-15%).⁹⁶

Quello del pronto moda non è un fenomeno recente. Il boom italiano ha infatti inizio negli anni ‘80 con l’affermarsi di grandi magazzini con vestiti a prezzo fisso come Upim e Rinascente, ma negli ultimi 10 anni ha vissuto un ulteriore e forse più profonda affermazione integrandosi alla logica low cost e creando, di fatto, un sistema di abbigliamento “usa e getta” dove la scarsa qualità dei tessuti e i prezzi bassi si adattano bene alla richiesta di rinnovamento stilistico costante della domanda.

10.1.3 La distribuzione

Anche per quel che riguarda i canali distributivi dell’abbigliamento, l’Italia si distingue per quote di mercato completamente diverse rispetto alla media degli altri paesi dell’Europa dei 15. Le catene specializzate e i grandi magazzini crescono sensibilmente ma senza arrivare a dominare il mercato (come succede ad esempio in Francia) e, anche se in costante calo, il segmento dei negozi indipendenti continua a realizzare oltre il 50% delle vendite. Considerando l’arco di tempo della tabella che segue, è osservabile una crescita più lenta ma costante anche del segmento dei venditori ambulanti, che vendono essenzialmente merce low cost e che rappresentano l’oggetto della competizione tra i vestiti cinesi low cost di importazione o “Made in Italy” e la merce usata. La crescita risulta più accentuata (+52%) se si esamina il quadriennio 2004-2008 e se la percentuale viene calcolata non sul monte totale delle vendite ma in termini di espansione del segmento.

Purtroppo le classificazioni merceologiche non distinguono tra abiti usati e nuovi e non esistono registri che indichino quote e trend disaggregati di usato e nuovo.

95 H&M dispone di almeno 100 stilisti di prestigio; nel novembre 2011 a essi si è aggiunta anche Donatella Versace.

96 Fonte: Repubblica Economia & Finanza, 28 maggio 2012.

Tabella 31 Quote di mercato dei canali distributivi nell'abbigliamento in Italia

Canali distributivi	1989	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2005
Negozi indipendenti	77%	57,6%	56,5%	55,7%	55,2%	55,2%	54%	52%
Catene Specializzate	4%	13,3%	13,7%	14%	14%	13,8%	14,5%	16%
Grandi magazzini (GDO)	6%	15,5%	14,8%	15%	15,3%	15,1%	16%	18%
Mercati ambulanti	7%	9,5%	9,7%	9,8%	10,2%	10,6%	10,8%	10%
Altri	6%	4,1%	5,3%	5,5%	5,3%	5,3%	4,7%	4%

Fonte: Sita Nielsen/Federazione Moda Italia (2005)

Tabella 32 Consistenza delle imprese attive di commercio su a.p. al 30 giugno di ciascun anno

COMPARTO DI ABBIGLIAMENTO E VESTIARIO - DATI PER AREA GEOGRAFICA E PER TIPOLOGIA DI ESERCIZIO												
Aree geografiche	Imprese a posteggio fisso			Imprese a posteggio mobile			Totale Imprese			% su totale imprese		
	2004	2008	var.%	2004	2008	var..%	2004	2008	var.%	2004	2008	var. %
NORDOVEST	9.620	9.267	-3,7%	3.873	6.094	57,3%	13.493	15.361	13,8%	40,4%	43,9%	3,5%
NORDEST	5.793	5.648	-2,5%	2.936	4.636	57,9%	8.729	10.284	17,8%	43,0%	47,8%	4,8%
CENTRO	6.738	6.688	-0,7%	4.734	7.091	49,8%	11.472	13.779	20,1%	43,7%	47,0%	3,3%
MEZZOGIORNO	10.670	10.098	-5,4%	6.175	8.850	43,3%	16.845	18.948	12,5%	35,8%	39,6%	3,8%
ISOLE	6.220	5.612	-9,8%	2.687	4.471	66,4%	8.907	10.083	13,2%	38,8%	40,7%	1,9%
I T A L I A	39.041	37.313	-4,4%	20.405	31.142	52,6%	59.446	68.455	15,2%	39,6%	43,2%	3,6%

Fonte: Elaborazioni Fiva Confcommercio su dati Unioncamere - novembre 2008

10.2 Il rifiuto tessile in Italia

In Italia (sebbene sia il paese con il più elevato consumo tessile d'Europa e nonostante il Dlgs 36/2003⁹⁷ fissi obiettivi precisi di riduzione dello smaltimento in discarica della frazione biodegradabile⁹⁸ della quale fa parte il tessile), nel 2008 venivano raccolte in modo differenziato solo 80.000 tonnellate di tessile (1,3 kg procapite). I dati forniti dal Consorzio Nazionale Abiti e Accessori Usati e il Rapporto "Italia del Riciclo 2011" affermano che per l' Europa si stima un consumo medio procapite di abbigliamento e accessori di abbigliamento pari a 10 kg annui procapite e un'intercettazione di rifiuto di queste frazioni merceologiche pari a 7 kg procapite, ovvero al 70% del consumato. Le tabelle che seguono sono un'elaborazione ODR dei dati dell'ultimo Rapporto Nazionale dei Rifiuti, che è aggiornato a dati 2012. Emerge con chiarezza come i dati del 2009 riflettano la crisi dei consumi tessili avvenuta in quell'anno particolare, e che a partire dal 2010 i consumi e la produzione dei rifiuti sono tornati ad assestarsi sul loro trend normale.

<i>Tabella 33 Ammontare della Raccolta Differenziata della Frazione Tessile</i>			
Anno	RD rifiuti tessili totale (*1000 tonnellate)	RD rifiuti procapite (Kg)	% sul totale della RD
2005	63,3	1,1	0,8%
2006	70,4	1,2	0,8%
2007	73,4	1,2	0,8%
2008	80,3	1,3	0,8%
2009	71,5	1,2	0,7%
2010	80,3	1,3	0,7%
2011	96,7	1,6	0,8%
2012	99,9	1,7	0,8%

Fonte: Rapporto Rifiuti 2013, ISPRA

97 L'articolo 5 del Dlgs 36/2003, che applica in Italia la direttiva europea 1999/31, nel suo comma 1 indica che "Entro un anno dalla data di entrata in vigore del presente decreto, ciascuna regione elabora ed approva un apposito programma per la riduzione dei rifiuti biodegradabili da collocare in discarica ad integrazione del piano regionale di gestione dei rifiuti di cui all'articolo 22 del decreto legislativo n. 22 del 1997, allo scopo di raggiungere, a livello di Ambito Territoriale Ottimale, oppure, ove questo non sia stato istituito, a livello provinciale i seguenti obiettivi:

a) entro cinque anni dalla data di entrata in vigore del presente decreto i rifiuti urbani biodegradabili devono essere inferiori a 173 kg/anno per abitante; b) entro otto anni dalla data di entrata in vigore del presente decreto i rifiuti urbani biodegradabili devono essere inferiori a 115 kg/anno per abitante; c) entro quindici anni dalla data di entrata in vigore del presente decreto i rifiuti urbani biodegradabili devono essere inferiori a 81 kg/anno per abitante".

98 L'incremento nella disponibilità di indumenti usati nei paesi OCSE è generalmente attribuita alle misure legislative che determinano l'aumento dei costi di smaltimento dei rifiuti urbani e in particolare delle frazioni biodegradabili di cui il tessile fa parte. In certi paesi (e soprattutto negli USA) un ruolo estremamente importante è giocato anche dalla possibilità di dedurre dalle tasse le donazioni di indumenti in buono stato ad organizzazione accreditate, le quali rilasciano ricevuta della donazione con codice da riportare nella dichiarazione dei redditi).

<i>Tabella 34 Ripartizione RD tessile per macroarea geografica, anno 2012 (*dati ISPRA provvisori)</i>		
MACROAREA	RD totale (*1000 ton)	RD procapite (kg)
Nord	52,32	1,9
Centro	23,99	2,1
Sud	23,55	1,1
Italia	99,86	1,7

Fonte: Rapporto Rifiuti 2013, ISPRA

<i>Tabella 35: % di comuni che ha effettuato la raccolta differenziata della frazione tessile, anno 2011</i>			
Nord	Centro	Sud	Italia
61,20%	57,50%	41,10%	54,20%

Fonte: Rapporto Rifiuti 2013, ISPRA

Secondo i dati ISPRA (Rapporto Rifiuti 2013), nei Comuni dove si effettua la raccolta differenziata degli indumenti la media di raccolta procapite è di 1,63 kg per abitante. A livello di macroaree, i comuni del Nord hanno una media di 1,95 kg, quelli del Centro di 1,87 kg e quelli del Sud di 1,06 kg.

Nel Rapporto 2008-2009 sulla Produzione e Gestione dei Rifiuti nel Veneto, l'ARPA afferma che per la frazione degli "Stracci e indumenti dismessi" (composta dalle sottocategorie "Abbigliamento", "Prodotti tessili" e "Stracci e indumenti dismessi") il grado di intercettazione regionale è del 90%.

Il Veneto, in effetti, con 2,33 kg di differenziata tessile procapite è la Regione con maggior grado di intercettazione d'Italia (fanalino di coda, la Sardegna con appena 0,24 kg procapite raccolti nel 2011), ma anche così CONAU e "Italia del Riciclo 2011" considerano possibile un obiettivo di intercettazione di almeno 3-5 kg procapite, ben superiore al +10% che l'ARPA reputa mancare per arrivare al 100% di intercettazione nella Regione. L'aumento del grado di intercettazione nazionale potrebbe generare almeno 240.000 tonnellate di differenziazione con un risparmio annuo sui costi di smaltimento pari a 36 milioni di euro. Secondo il Rapporto Rifiuti 2013 infatti "a livello di macroarea territoriale, il costo di gestione per kg di materiale risulta di 13,18 eurocentesimi/kg per il Nord e di 11,34 eurocentesimi/kg per il Centro, a fronte di quantitativi pro capite annui conferiti rispettivamente pari a 2,3 e 1,5 kg/abitante per anno. Risulta, invece, pari a 20,94 eurocentesimi/kg al Sud, a fronte di un conferimento pro capite di 2,2 kg/abitante per anno. Il costo annuo pro capite, invece, risulta pari a 0,30 euro al Nord, 0,17 euro al Centro e 0,47 euro al Sud".

Con l'avanzare della crisi la qualità del rifiuto tessile sta cambiando; il già citato studio "Recycling of Low Grade Clothing Waste" di Oakden Hollins segnala già nel 2006, riferendosi al rifiuto tessile inglese, che le quantità di indumenti riutilizzabili diminuiscono progressivamente in favore delle fibre riciclabili, indice di minore rotazione degli abiti nuovi (ossia, i vestiti vengono usati di più). Anche in Italia tutti gli attori del settore percepiscono una tendenza all'abbassamento della qualità del raccolto.

L'Italia ancora non dispone dei dati necessari a stimare con precisione l'entità del "guardaroba nazionale", ma esistono dati e indicatori che possono in qualche modo consentire la valutazione degli scenari riguardanti la produzione del rifiuto tessile (ossia le merci disponibili per chi si dedica a vendere tessuti per il riuso e il recupero).

In Italia il 68% del flusso di indumenti usati raccolti è avviato a riutilizzo, il 25% a riciclo e il 7% a smaltimento.

DESCRIZIONE	%
RIUTILIZZO	68%
RICICLO	25%
SMALTIMENTO	7%
TOTALE	100%

Fonte: *l'Italia del Riciclo 2011*

Tabella 36 Flusso raccolte di Humana Italia

DESCRIZIONE	%
RIUTILIZZO	68%
RICICLO	29%
SMALTIMENTO	3%
TOTALE	100%

Fonte: *Humana (Aprile 2012)*

Tabella 37 Flusso raccolte Humana Italia disaggregato per categorie

COMPOSIZIONE MEDIA RD INDUMENTI USATI

DESCRIZIONE	%
TROPICAL MIX	30%
PRIMA SCELTA	10%
SCARPE	10%
BORSE	2%
SECONDA SCELTA INVERNALE	12%
OGGETTISTICA, VINTAGE, GIOCATTOLI,...	4%
MAGLIA PER INDUSTRIA TESSILE	10%
PEZZAME PER INDUSTRIA	14%
MATERIALE PER INCENERIMENTO	4%
PLASTICA, CARTA	1%
SCARTO	3%
TOTALE	100%

Fonte: *Humana (Aprile 2012)*

Il Presidente di Conau, Edoardo Amerini afferma che sul flusso italiano il **vintage** rappresenta circa il 3% dell'abbigliamento usato raccolto in maniera differenziata.

Secondo l'Università di Copenhagen, i cui dati sono citati e rielaborati nel rapporto "L'Italia del Riciclo 2011":

Una raccolta su "scala italiana" di 240.000 tonnellate l'anno ridurrebbe di:
- 864.000 tonnellate le emissioni di CO2;
- 1.440 milioni di m3 i consumi di acqua;
- 72.000 tonnellate l'uso di fertilizzanti;
- 48.000 tonnellate l'uso di pesticidi.



10.3 Second Hand e Recupero in Italia



10.3.1 La filiera italiana

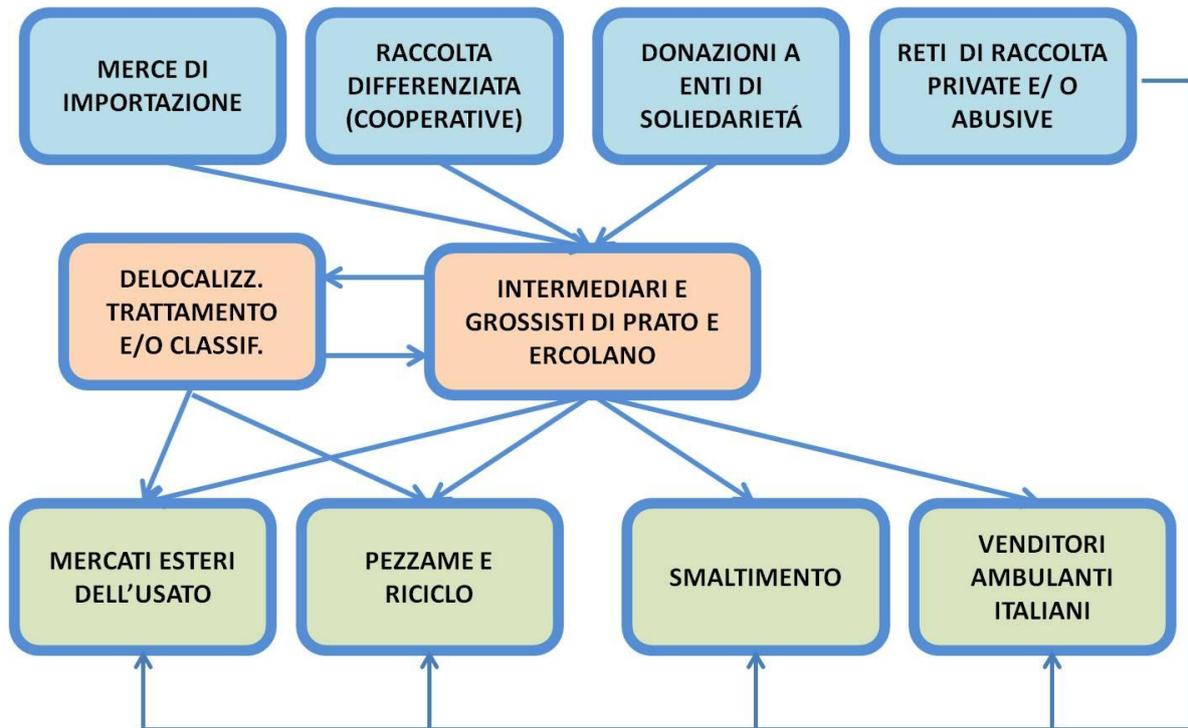


Diagramma 6 La filiera italiana del tessile di seconda mano

Il settore italiano del tessile usato ruota attorno ai distretti di Prato ed Ercolano, dove si concentra la maggior parte del segmento chiave degli intermediari e dei grossisti. Nel diagramma intermediari e grossisti vengono rappresentati in un'unica casella perchè, effettivamente, spesso le due attività si mescolano e corrispondono allo stesso soggetto. La fase di trattamento/igienizzazione generalmente, è garantita (o dichiarata) dal secondo o terzo anello della filiera (l'intermediario che acquisisce gli indumenti dalle cooperative o l'impianto che acquisisce indumenti in blocco da questo ultimo), anche se sono in aumento le esportazioni di materiale non trattato e registrato come rifiuto solido e le delocalizzazioni delle operazioni di trattamento e classificazione.

Una quota minore ma significativa del mercato è costituita inoltre dai raccoglitori privati e/o abusivi, che a zona d'ombra normativa trattano merci che non diventano mai rifiuti e vengono avviate su piccola e media scala a canali di distribuzione nazionali diretti o semidiretti e all'esportazione container per container; è frequente che gli operatori che lavorano in questo modo concentrino nelle loro mani tutte le fasi della catena del valore, a esclusione della distribuzione nei paesi terzi ma includendo la distribuzione sul mercato interno.

10.3.2 I mercati esteri e il mercato interno⁹⁹

10.3.2.1 Import ed Export

L'Italia è il settimo esportatore mondiale di indumenti (i registri internazionali del 2010 segnalano tra gli 85 e i 105 milioni di euro di vendite all'estero) e il ventitreesimo importatore (circa 26 milioni di euro acquistati dall'estero nel 2010).

Mentre le esportazioni sono destinate essenzialmente a paesi a reddito procapite basso, le importazioni arrivano da paesi a reddito procapite più alto e, in quota minoritaria ma crescente, da paesi delocalizzatori di operazioni di trattamento e classificazione (soprattutto la Tunisia).

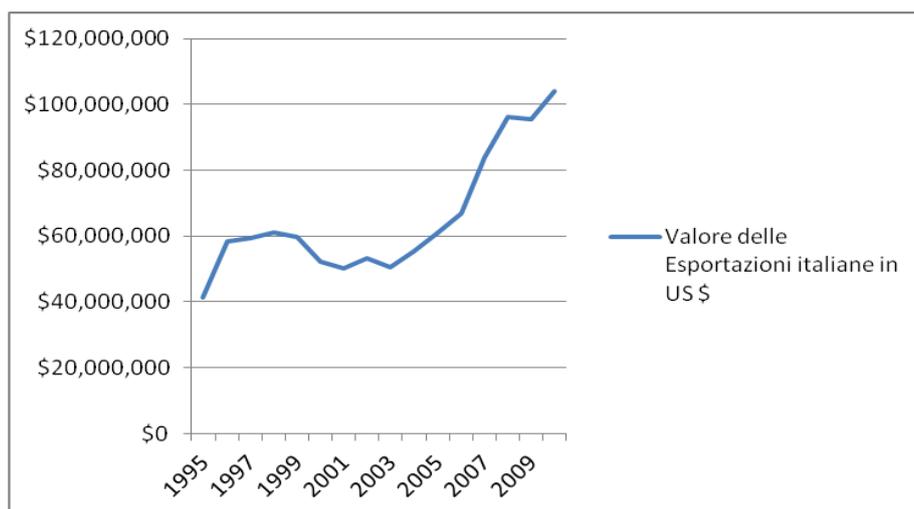
Le origini delle importazioni e le destinazioni di importazione sono indicatori del posizionamento settoriale dell'Italia in una fascia di produzione e consumo intermedia tra i principali esportatori a reddito procapite alto e i mercati dei paesi a reddito procapite basso. La principale macroarea di esportazione è l'Africa Subsahariana (38% delle esportazioni), seguita dal Nordafrica (quasi 35% delle esportazioni quasi tutte in Tunisia) e dai paesi dell'Europa dell'Est e della Penisola Balcanica (11%).

Le elaborazioni presentate sono aggiornate al 2010; i dati 2012, quando saranno disponibili, riporteranno alcuni spostamenti significativi nell'equilibrio e nel trend dell'export, prodottisi dopo il terremoto provocato dal temporaneo congelamento a fine 2011 delle attività operative, commerciali e finanziarie del più grande player italiano Tesmapri. Operatori importanti della raccolta come il Consorzio Farsi Prossimo a Milano (7.700 tonnellate raccolte nel 2011, ossia quasi il 10% della raccolta differenziata tessile italiana) hanno infatti iniziato a esportare il rifiuto alla Germania, mentre Tesmapri ha rinunciato (non è chiaro se parzialmente o totalmente) a compiere il trattamento in Italia incrementando drasticamente le delocalizzazioni a paesi terzi, manovra che potrebbe far apparire una flessione all'esportazione italiana in alcuni paesi destinatari e un sensibile aumento dei paesi triangolatori che andranno in questo modo a concentrare sempre di più il valore aggiunto della classificazione.

In relazione ai livelli di elasticità della domanda intermedia estera, la percezione degli operatori del settore è che lo spazio di mercato sia ancora moltissimo, e che l'unico limite all'espansione delle vendite sia rappresentato dalla dimensione dell'offerta.

99 I dati riportati, elaborati e valutati in questo capitolo sono frutto dell'esame compiuto da ODR sui registri dell'import-export dell'Atlas of Economic Complexity, di interviste dirette agli operatori del settore e di analisi dei fatti riportati dalla cronaca.

Grafico 21 Trend delle esportazioni italiane tra il 1995 e il 2010



Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

Tabella 38 Valore in US\$¹⁰⁰ delle esportazioni italiane tra il 1995 e il 2010

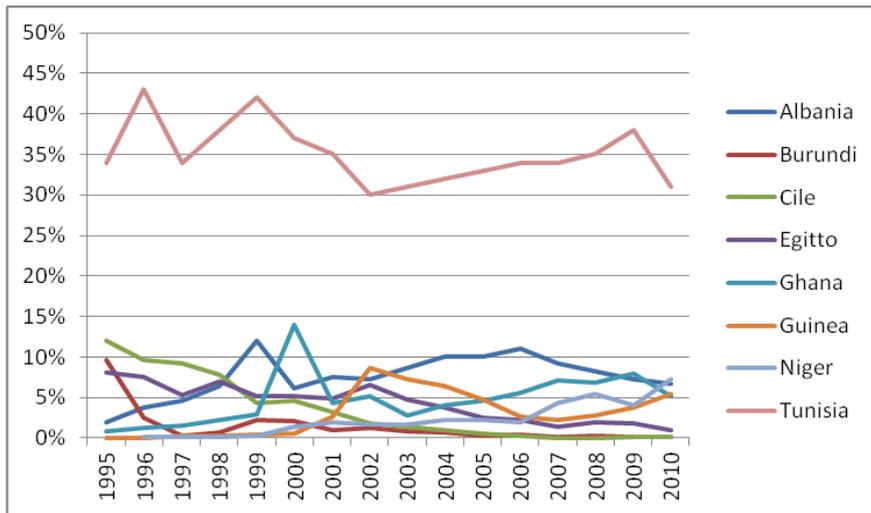
Anno	Valore in US\$ delle Esportazioni italiane ¹⁰¹
1995	\$41,484,585
1996	\$58,235,712
1997	\$59,287,351
1998	\$61,048,544
1999	\$59,579,297
2000	\$52,336,686
2001	\$50,114,385
2002	\$53,175,893
2003	\$50,381,830
2004	\$55,289,382
2005	\$61,278,147
2006	\$66,885,440
2007	\$83,802,522
2008	\$96,066,395
2009	\$95,560,028
2010	\$104,138,191

Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

100 I registri disponibili usano lo standard del dollaro; mediamente il valore dell'euro supera del 20% quello del dollaro.

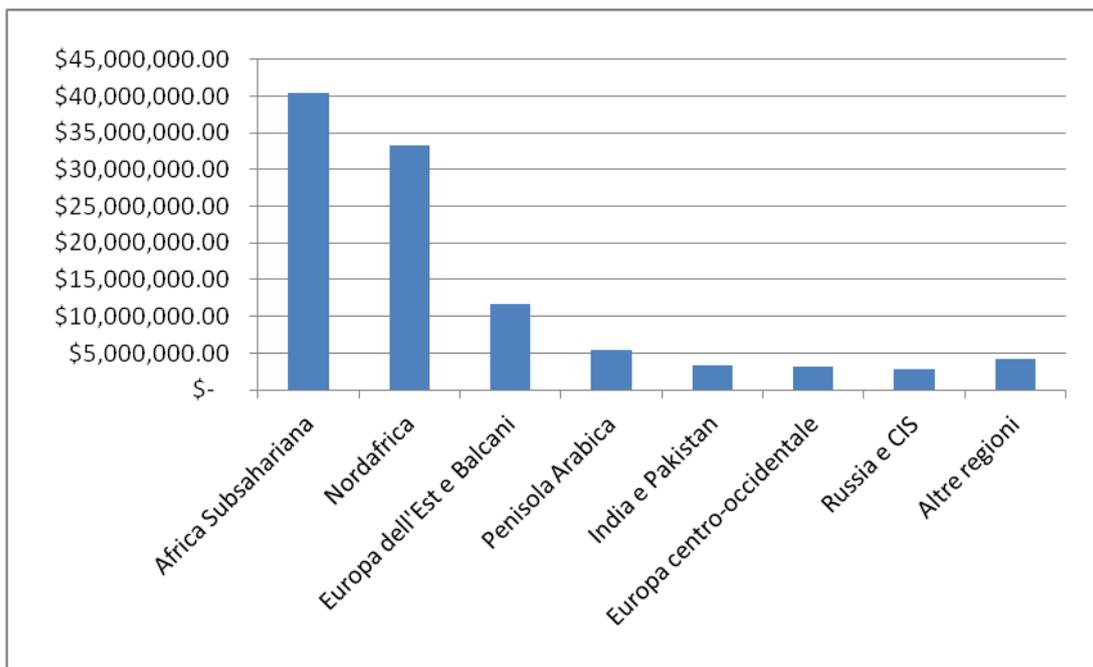
101 La complessità dell'attribuzione dei valori dell'interpretazione dei registri crea variazioni consistenti non in termini di gap tra export e import ma nelle valutazioni dei flussi dell'uno e dell'altra a seconda dell'ente che compie le rilevazioni e delle sue metodologie; i dati forniti nelle tabelle Atlas, che sono stati scelti per un'analisi più specifica grazie alla loro maggiore agilità, posseggono variazioni tra il 10% e il 30% rispetto ai dati UN COMTRADE.

Grafico 22: % Esportazioni italiane per paese di destinazione¹⁰²



Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

Grafico 23 Esportazioni italiane per macroarea geografica nel 2010 (in US\$)



Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

102 I paesi importatori riportati nella tabella sono tutti quelli che, nell'arco temporale compreso tra il 1995 e il 2010, hanno in qualche momento assorbito oltre il 7% delle esportazioni italiane.

10.3.2.2 Italia-Tunisia: un asse consolidato

Dal 1995 al 2010 la Tunisia ha assorbito non meno del 30% annuo delle esportazioni italiane di indumenti usati arrivando a picchi del 43%; secondo il registro delle imprese tunisino le aziende che si dedicano allo smistamento, sfilacciamento e classificazione della “friperie” sono 61 e il flusso italiano rappresenta per loro la principale fonte di lavoro. La Tunisia è in parte compratore e in parte oggetto di *delocalizzazione* di operazioni di trattamento e smistamento. Tesmapri gestisce direttamente alcuni dei centri di smistamento tunisini e altri imprenditori pratesi hanno spostato gli impianti nel paese nordafricano rincorrendo gli inferiori costi di manodopera. Edoardo Amerini ha inoltre dichiarato a ODR di avere, come partner principale, un’azienda tunisina con la quale ha un rapporto storico e consolidato. Secondo dati da prendere con cautela della Caritas di Bolzano riportati dal periodico “Aiutare”, nel solo 2009 i centri di smistamento tunisini avrebbero assorbito 80.000 tonnellate di indumenti italiani; prendendo per buono questo dato e confrontandolo con le fatturazioni italiane di esportazione alla Tunisia (che nel 2009 sono pari a quasi 30 milioni di euro) si ottiene una fatturazione media di circa 35 centesimi di euro al kg¹⁰³.

Va poi notata, per le esportazioni italiane al paese nordafricano, una spettacolare regolarità nelle proporzioni delle quote assorbite dal 2000 e dal 2010 (le cui variazioni di valore sono in parte legate alla fluttuazione del cambio euro-dollaro), indice della verticalità del mercato e dell’esistenza sia di contratti di lunga durata tra esportatori che controllano quote ingentissime del mercato e importatori altrettanto grandi che ricevono quote fisse del rifiuto gestito dai primi che di grandi volumi di delocalizzazione delle operazioni di classificazione; i contratti con gli esportatori più grossi hanno probabilmente ruolo guida su contratti con enti minori, con il risultato di determinare una proporzione delle quote esportate alla Tunisia che rimane permanente nonostante l’evoluzione dei fattori di riferimento (crescita delle esportazioni globali, naturali fluttuazioni del mercato e apertura di nuovi canali di esportazione). Nel 2009 a fronte di una caduta congiunturale di tutti gli altri mercati e in particolare quello algerino che in quell’anno introduce una moratoria all’importazione, le esportazioni dall’Italia alla Tunisia non solo reggono (mentre le importazioni tunisine dagli altri paesi cadono in linea con il trend internazionale) ma *assorbono 3 milioni di dollari in più* che vengono poi sottratti nell’anno successivo con il risultato di creare in due anni un pareggio rispetto alle quantità assorbite negli anni immediatamente precedenti (l’aumento osservabile nelle curve del grafico 20, in quanto descrittore di percentuali, è accentuato dalla flessione degli altri mercati)

Quello che è certo è che dei 78 milioni di dollari che la Tunisia ha importato nel 2010 (il 41% dall’Italia), oltre 13 milioni sono stati riesportati in una grande quantità di paesi tra i quali spiccano la Guinea e il Niger. Il sopravvento della dinamica delocalizzatrice intra-impresa rende molto più complicato realizzare le conversioni fatturazione/tonnellata; secondo le dichiarazioni di un operatore del settore “La “crema”, in una logica intra-impresa, viene *riesportata* ai paesi dai quali la Tunisia importa”. L’Italia è in testa con un milione di euro di reimportazioni seguita da Canada e Francia; i tre paesi, sommati tra di loro, assorbono il 25% delle riesportazioni tunisine. In Tunisia il saldo negativo tra import ed export è decisamente sproporzionato rispetto alle plausibili esigenze della domanda interna: anche senza poter fare una riconversione puntuale dei valori in tonnellate, appare chiaro che le merci che ufficialmente rimangono nel paese implicherebbero per i 10 milioni di abitanti della Tunisia consumi procapite di usato analoghi alla media europea del consumo procapite globale di abbigliamento e quote di domanda interna procapite di usato rispetto al consumo globale di abbigliamento più che doppie rispetto ai livelli dei paesi subsahariani dove il mercato dell’usato è più forte. Questo dato lascia intendere che i grandi volumi che rimangono in

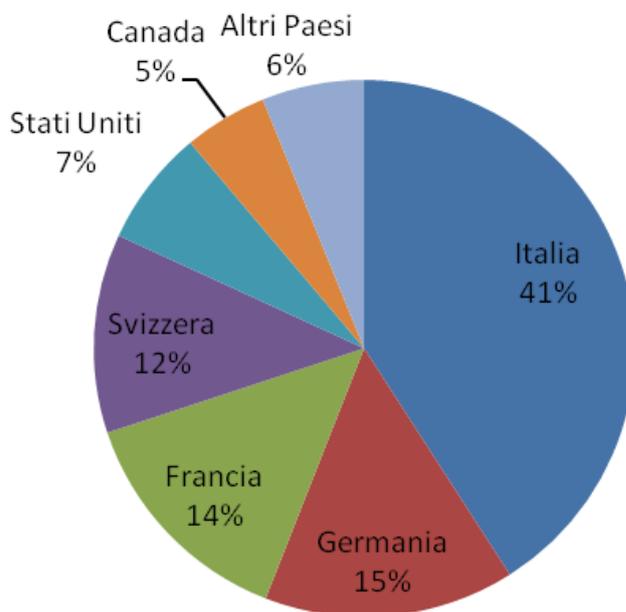
103 Altri player del settore dichiarano di stare vendendo alla Tunisia a 45 centesimi al kg

Tunisia possano uscire dal paese in maniera non ufficiale; in Marocco e Algeria, dove il bacino di consumo è molto più ampio¹⁰⁴ ed esiste una proibizione all'importazione dei vestiti usati, i sequestri di "friperie" di contrabbando provenienti dalla Tunisia sono all'ordine del giorno, e le forze di polizia locali alludono spesso, nelle loro dichiarazioni alla stampa, a una rotta di contrabbando consolidata che parte dalla Tunisia e attraversa i due paesi. Nonostante gli indici di domanda interna siano saturi oltre ogni credibilità, gli operatori del settore affermano che la richiesta di indumenti dalla Tunisia aumenta e che per questa ragione stanno anche aumentando i prezzi.

I 3 milioni di esportazioni surplus del 2009 menzionati sopra coincidono temporalmente con la proibizione dell'importazione di indumenti usati in Algeria. La quota importata dall'Algeria dall'Italia nel 2009 corrisponde *quasi perfettamente* al surplus importato dalla Tunisia all'Italia nello stesso periodo (la quota esportata dall'Italia in Algeria nel 2009 è di 2.846.000 dollari e il surplus importato dalla Tunisia nello stesso anno di 2.987.247 dollari). Effettivamente il 26 giugno del 2010, pochi mesi dopo le importazioni di cui parliamo, un'editorialista de "Le soir d'Algerie" notava come i negozi dell'usato della capitale fossero pieni di abbigliamento usato come al solito nonostante il bando delle importazioni, e dava dettagli sull'incremento registrato dagli organi di polizia degli scambi clandestini tra carburante algerino e abbigliamento usato tunisino alla frontiera tra i due paesi.

Grafico 24

Tunisia: Import per paese di indumenti usati 2010

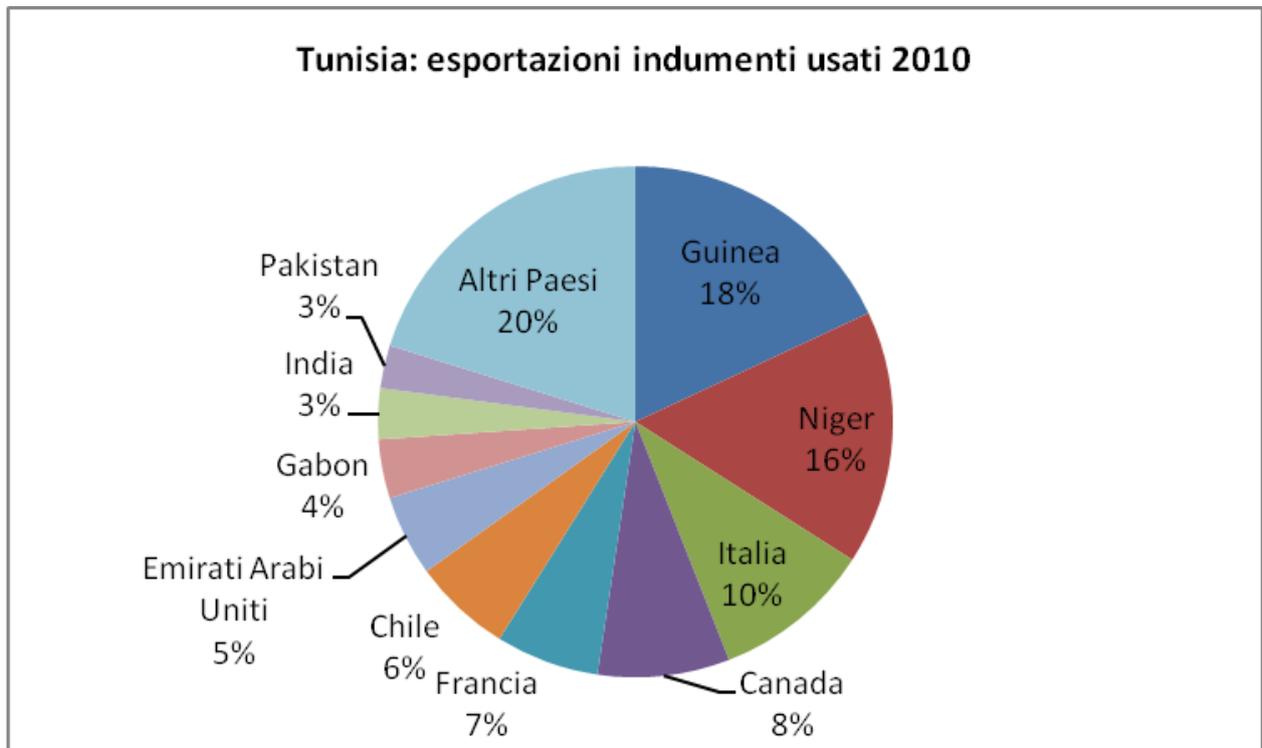


Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

104 In entrambi i paesi vivono oltre 30 milioni di persone, a fronte dei 10 milioni di cittadini della Tunisia



Grafico 25



Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

10.3.2.3 Le importazioni

Se si compara l'origine delle importazioni italiane del 1995 con quella del 2010, è possibile notare uno spostamento di quote tra Germania e Austria, una diminuzione delle quote svizzere e una caduta di quelle statunitensi. Sono invece cresciute le quote di reimportazione da Tunisia e Niger e le quote provenienti da altri paesi, che per oltre un milione di euro (3% del totale delle importazioni e quasi la metà della categoria "altri paesi") si riferiscono a indumenti provenienti da paesi a reddito procapite alto ma classificati in Polonia, Romania, Albania, Ungheria e Repubblica Ceca; un'altra quota, pari a qualche centinaio di migliaia di euro, è riferita all'importazione di fibre secondarie.

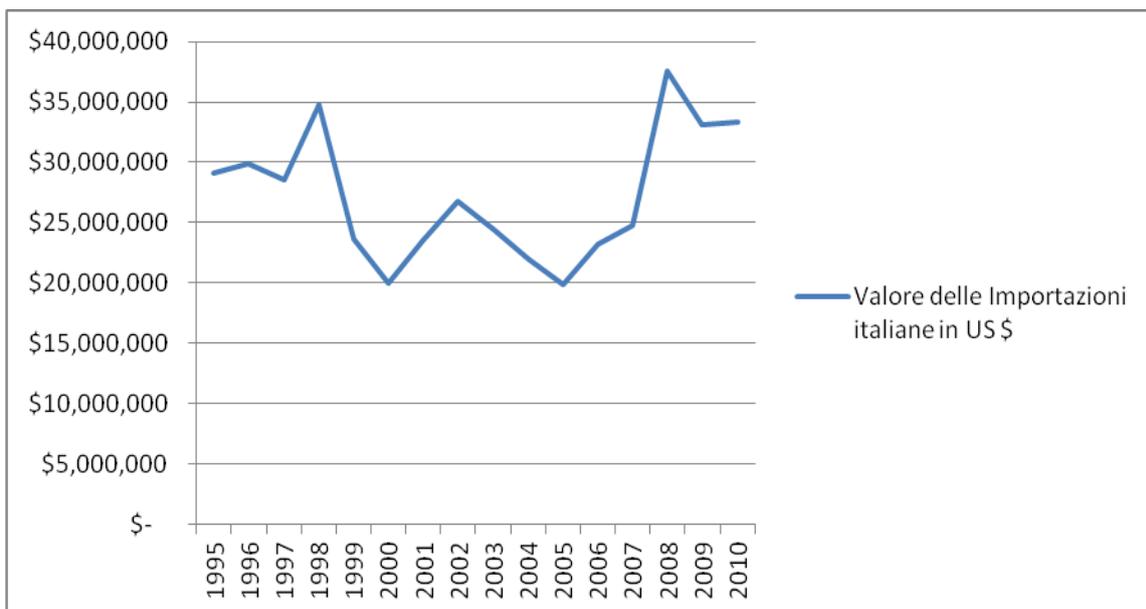
Tabella 39 Valore delle importazioni italiane tra il 1995 e il 2010 (in US \$¹⁰⁵)

	Valore delle Importazioni italiane in US \$
1995	\$ 29,095,814
1996	\$ 29,870,595
1997	\$ 28,566,594
1998	\$ 34,782,424
1999	\$ 23,646,755
2000	\$ 19,953,157
2001	\$ 23,583,837
2002	\$ 26,755,777
2003	\$ 24,449,273
2004	\$ 22,013,138
2005	\$ 19,831,952
2006	\$ 23,260,187
2007	\$ 24,722,652
2008	\$ 37,588,018
2009	\$ 33,143,501
2010	\$ 33,312,289

Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

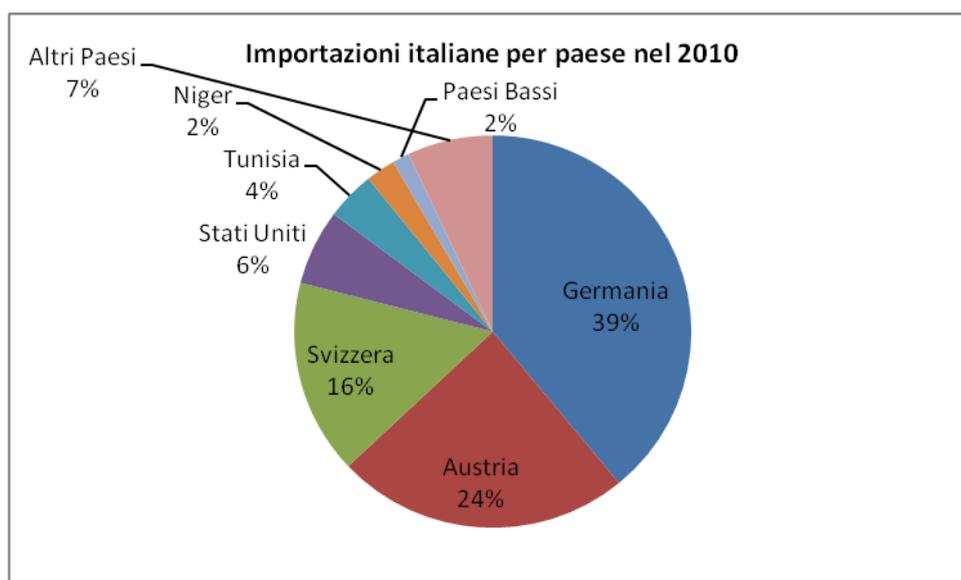
105 I valori vengono forniti in dollari perché i registri internazionali disponibili usano lo standard del dollaro; ODR non ha applicato la conversione in euro perché dal 1995 a oggi il rapporto tra le due monete ha subito molte variazioni e anche all'interno dello stesso anno; dal 1995 al 2002 la conversione sarebbe dovuta avvenire con la lira; mediamente il valore dell'euro supera del 20% il valore del dollaro.

Grafico 26 Trend delle importazioni italiane tra il 1995 e il 2010



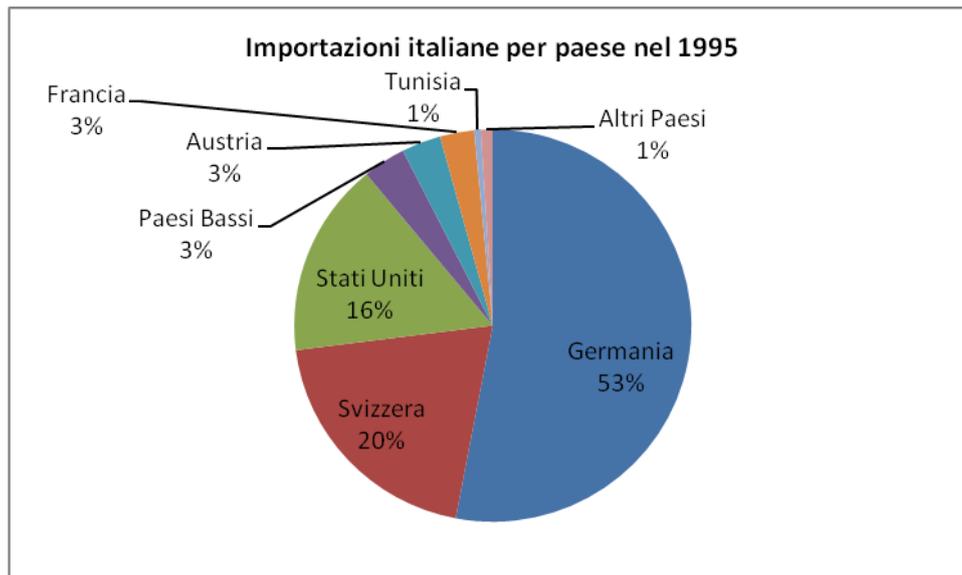
Fonte: Elaborazione ODR con dati dell'Atlas of Economic Complexity

Grafico 27



Fonte: Elaborazione ODR da dati di Atlas of Economic Complexity

Grafico 28



Fonte: Elaborazione ODR da dati di Atlas of Economic Complexity

10.3.2.4 La distribuzione per il mercato interno

A fronte dei dati esistenti valutare con precisione l'ammontare del mercato interno italiano non è semplice, però è possibile fare delle ipotesi. Considerando che la problematicità della legislazione sull'igienizzazione del tessile e l'alto costo della manodopera non rendono l'Italia un luogo idoneo per delocalizzazioni, si può assumere che la grande maggioranza o il totale delle importazioni sono destinate al suo mercato interno; considerando poi le quote di raccolto che gli intermediari dichiarano di destinare all'esportazione e comparandole con i pesi globali della raccolta differenziata, i range di prezzo e le dimensioni della vendita al dettaglio, si può ragionevolmente ipotizzare che la domanda interna italiana assorbe dal canale dei grossisti dell'usato tra le 15.000 e 20.000 tonnellate di indumenti usati all'anno, delle quali circa i tre quarti sono di provenienza estera; che il valore intermedio (prezzo dei grossisti) degli indumenti destinati al mercato nazionale sia compreso tra i 45 e i 60 milioni di euro l'anno, e che il valore del venduto al dettaglio si trovi tra 135 e i 180 milioni di euro l'anno. Il principale canale di vendita finale della frazione gestita dai grossisti sono gli ambulanti dell'usato, che in Italia sono tra i 4.000 e i 6.000, in netta contrazione rispetto ai livelli degli anni '90 per lo spostamento di quote importanti di ambulanti sulla vendita del cinese e per il trionfo della vendita conto terzi. Per l'intermediazione tra privati, che dal 1995 al 2012 ha vissuto una crescita esponenziale, è possibile considerare un universo nazionale di circa 4.000 negozi attivi e quote di vendita dell'abbigliamento mediamente del 25% dei fatturati a fronte di range di prezzo superiori a quelli degli ambulanti; assumendo questi dati, è possibile stimare che il valore al dettaglio degli indumenti venduti dal segmento conto terzi superi ormai le quote distribuite dagli ambulanti e si assesti tra i 160 e i 240 milioni di euro a fronte di 16.000/24.000 tonnellate di merce.

Un consumo globale pari a 20.000/30.000 tonnellate e a 0,3/0,5 kg di indumenti usati procapite, ovvero tra il 3% e il 5% del peso del consumo di abbigliamento in Italia se questa si assestasse sulla media europea di 10 kg di vestiti comprati all'anno.

I dati forniti vanno letti con *cautela* perchè non rispondono a un'indagine puntuale ma a criteri induttivi che, per quanto possano essere ragionevoli, hanno alti margini di errore; in questo caso si reputa che la maggiore possibilità di errore sia per difetto e non per eccesso. Le principali variabili fuori controllo sono infatti incrementali rispetto alle stime e sono costituite dall'ammontare delle donazioni, dai volumi intercettati dalle reti di raccolta abusive e dalla quota incognita delle delocalizzazioni sottofatturate.

10.3.3 I raccoglitori

Il settore della raccolta degli indumenti usati in Italia è nato attorno al circuito delle donazioni a ONLUS ed enti caritatevoli e si è successivamente sviluppato nelle raccolte differenziate che nel 2009 sono arrivate a coinvolgere il 40% dei comuni italiani. Fino al 1995 le raccolte funzionavano porta a porta, e cittadini ammuchiavano in giorni prestabiliti i sacchetti con gli indumenti vicino ai loro portoni; a partire da quell'anno, hanno invece iniziato a diffondersi i cassoni gialli.

I programmi di raccolta differenziata in cassoni dedicati sono stati nella prima fase affidati alle stesse ONLUS ed enti caritatevoli che ricevevano le donazioni (con Caritas in testa), per poi lasciare sempre più spazio a cooperative sociali e cooperative di produzione e lavoro dotate di maggiore capacità operativa e di una missione statutaria fondata sul lavoro. Gli accordi, generalmente a titolo non oneroso, spesso vedono la titolarità di Caritas che poi affida le operazioni di raccolta a cooperative locali in cambio di denaro e/o quote degli indumenti raccolti da destinare a donazioni ai poveri. In qualche caso la raccolta degli indumenti è curata direttamente dalle aziende di igiene urbana. È stata rilevata anche la presenza di imprese private che hanno appalti in tutta Italia e che poi si occupano autonomamente di igienizzare e vendere tutte le frazioni a compratori esteri e ambulanti italiani.

La più grande cooperativa nel settore della raccolta differenziata del tessile è senz'altro Humana¹⁰⁶, che gestisce circa 15.000 tonnellate all'anno a fronte di 3.600 cassoni gialli ubicati in Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Marche e Abruzzo.

In alcuni casi le cooperative sociali che si dedicano alla raccolta di indumenti e al ritiro delle donazioni non vendono tutte le loro merci agli intermediari ma si dedicano anche a selezionare e vendere la crema e il vintage in negozi propri o a creare posti di lavoro con la produzione di pezzame e con lo sfilacciamento.

10.3.3.1 Le reti di raccolta private

Considerato che il principale motore che spinge i cittadini a donare/conferire è lo spirito di solidarietà, il primo anello della filiera economica dell'abbigliamento usato è affidato ad enti che operano non a fine di lucro o da enti che dichiarano di non essere a fine di lucro per poter operare. Non è solo il caso delle numerose cooperative del Nord e del Sud Italia (tra cui la stessa Humana), ma anche delle numerose reti di raccolta private e/o abusive che spesso abusano dell'argomento della solidarietà per farsi consegnare gli indumenti dai cittadini.

A Marzo 2012 a Gangi, in Provincia di Palermo, tre persone sono state arrestate e denunciate per truffa per aver organizzato una raccolta di vestiti a nome di una fondazione torinese ma senza essere stati autorizzati dalla fondazione stessa.

106 Vedere la scheda dedicata nel prossimo paragrafo.

Nella maggior parte dei casi le raccolte che avvengono al di fuori del circuito Caritas e degli accordi con i Comuni sono organizzate da operatori del settore dell'abbigliamento usato che riescono in questo modo a prescindere dagli intermediari e a gestire autonomamente, a volte in scala davvero piccola, quasi tutte le fasi che compongono la filiera.

I player più grossi della raccolta e dell'intermediazione combattono decisamente il fenomeno delle piccole reti di raccolta perchè limitano il loro potenziale di acquisizione in un momento in cui l'offerta è sottodimensionata rispetto alla domanda. Nel suo recente protocollo d'intesa con l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiani (ANCI) il neonato Consorzio Nazionale Abiti e Accessori Usati (CONAU), che rappresenta il segmento degli intermediari ma anche un importante attore della raccolta come Humana, ha ottenuto un impegno a innalzare la barriera d'accesso al settore della raccolta; nel protocollo si considera "necessario disporre di standard operativi minimi di riferimento in relazione alle condizioni ed ai criteri del servizio, comprese le caratteristiche dei contenitori, le modalità e le frequenze della raccolta, i requisiti degli operatori, dei mezzi e delle attrezzature, al fine di assicurare la qualità e l'economicità del servizio", e le parti concordano sull'obiettivo di definire una convenzione relativa alle *modalità* di effettuazione della raccolta differenziata della frazione tessile (...) attraverso la promozione (...) della professionalità e qualificazione degli operatori coinvolti".

10.3.3.2 I tentativi di avanzamento nella catena del valore: Ideambiente

Una parte molto importante del segmento italiano della raccolta del tessile è curato da cooperative sociali o cooperative di produzione e lavoro di medie dimensioni, con spirito imprenditivo e una forte e genuina attenzione alla questione etica. Per queste cooperative aspirare a un avanzamento nella catena del valore è naturale, e risponde sia a una necessità di mercato (saltare alcuni passaggi di intermediazione per aggregare valore alla propria offerta) che a una necessità etica (estendere il più possibile i propri valori e le proprie modalità all'intera filiera; evitare di "fare affari" con soggetti il cui *modus operandi* non è perfettamente chiaro).

Negli anni '90, quando la raccolta differenziata degli indumenti usati iniziò ad avere una forte crescita proporzionale rispetto ai volumi delle donazioni, in seno a CGM un pezzo importante delle cooperative italiane che si dedicavano alla raccolta sviluppò un ragionamento mirato all'aggregazione del valore e alla sottrazione di spazio di mercato al segmento degli intermediari. Nel 1997 il **Consorzio Ideambiente**, che riuniva circa 40 cooperative dalla Sicilia al Piemonte passando per la Puglia e la Romagna, firmò un protocollo con ANCI e Ministero dell'Ambiente e iniziò ad adottare una politica commerciale comune per le 30.000/35.000 tonnellate di indumenti prodotti complessivamente ogni anno e con l'obiettivo di aggregare progressivamente valore alla propria offerta riducendo gradualmente le intermediazioni tra la loro produzione e i mercati finali. Secondo una fonte che ha chiesto a ODR di rimanere anonima, alla fine degli anni '90 esistevano solo due imprese in grado di comprare in blocco le oltre 30.000 tonnellate prodotte dal Consorzio, e la scelta ricadde su un'impresa di un noto imprenditore napoletano dei rifiuti. Mentre il flusso di cassa era garantito dalla vendita in blocco, il Consorzio si dedicava a progettare e sperimentare forme per ricondurre tutta la filiera alla logica no profit. Per distribuire direttamente al consumatore la "crema" nacque il marchio "Nuovo di nuovo" con negozi a Torino, Rimini, Catania e Verona. Tra il 2001 e il 2002 nacque invece Ideambiente Senegal, con l'obiettivo di scavalcare i grossisti locali che tenevano per sé la maggioranza dei margini compresi tra prezzo di importazione e prezzo finale, e distribuirli direttamente alle donne che vendono gli indumenti nelle zone rurali; il progetto prese vita grazie alla collaborazione di un avvocato internazionalista esperto di diritto societario che consentì la creazione di una società per il 51% di

proprietá del Consorzio Ideambiente (a fini di controllo) e per il 49% di proprietá di un gruppo di venditrici al dettaglio coinvolte grazie alla collaborazione dell'ONG ACRA e di un altro soggetto no profit locale; il 51% di utile spettante al Consorzio Ideambiente veniva distribuito alle venditrici e sommato al 49% di loro appartenenza; grazie a questo sistema, pur mantenendo un prezzo di mercato all'importazione, le entrate delle venditrici al dettaglio, che prima erano molto basse anche a causa dei costi di transazione (i lunghi viaggi fino a Dakar per ritirare la merce), arrivarono almeno a raddoppiare. Il Consorzio Ideambiente garantiva all'arrivo di ogni container (circa uno a settimana) la presenza di un operatore e di alcuni volontari del servizio civile, che si dedicavano ad assicurare una corretta ripartizione degli indumenti tra le microimprenditrici; la presenza degli italiani a Dakar in un primo momento fu a carico del Consorzio, ma già al secondo anno era sostenibile grazie ai margini di Ideambiente Senegal. Le circa 1200 tonnellate annue inviate al Senegal fino al 2004 venivano igienizzate, come tutto il resto, dall'impianto della ditta napoletana. Purtroppo il Consorzio Ideambiente fallí a causa di un'eccessiva esposizione finanziaria e, probabilmente, anche a causa della troppa dipendenza con unico soggetto esterno.

IL PUNTO DI VISTA: Carmine Guanci - Consorzio Farsi Prossimo

*"In seguito ai processi giudiziari che hanno coinvolto una parte importante del settore italiano del trattamento dei rifiuti tessili abbiamo deciso di trovare nuovi interlocutori commerciali, e ormai ci rivolgiamo prevalentemente ad aziende tedesche, alle quali imponiamo clausole sociali e certificazioni come l'ISO 14000 e l'ISO 18000. Sul piano territoriale, uno dei nostri principali problemi è la presenza di reti abusive e ingannevoli di raccolta, a volte facenti capo a ONLUS di facciata che in realtà nascondono attività meramente commerciali. Una situazione che non solo interferisce con il nostro bisogno di programmazione, ma crea anche una proliferazione di cassonetti abusivi di cui alcuni Comuni si sono stancati arrivando a chiedere l'eliminazione di TUTTI i cassonetti per la raccolta indumenti su suolo pubblico, e quindi anche dei nostri. Per questa ragione abbiamo scritto una lettera a tutti i Sindaci della Diocesi di Milano, chiedendo loro di aiutarci a preservare i posti di lavoro e il denaro per la solidarietà che generiamo, stipulando o rinnovando la Convenzione per la raccolta indumenti usati nei loro territori, verificando allo stesso tempo la possibilità di installare cassonetti aggiuntivi rispetto a quelli già esistenti eventualmente eliminando quelli abusivi. Allo scopo di distinguerci dagli altri, abbiamo deciso di cambiare veste ai nostri cassonetti, che avranno una nuova livrea che riporterà in evidenza il pay off della campagna di comunicazione "Dona Valore". Inoltre 500 mila leaflet distribuiti nelle parrocchie e nei comuni metteranno in evidenza esattamente i valori promossi attraverso l'iniziativa: la solidarietà, il lavoro e la salvaguarda dell'ambiente. Le cooperative che aderiscono a "Dona Valore" hanno unito le forze costituendo la **RETE R.I.U.S.E.** (Raccolta Indumenti Usati Solidale ed Etica) e hanno aderito al consorzio Conau che implica il rispetto della normativa ambientale e la piena tracciabilità della raccolta. Della RETE R.I.U.S.E fanno parte il Consorzio Farsi Prossimo, Abad, Di Mano in Mano Solidale, Cooperativa Sociale Ezio, Cooperativa Padre Daniele Badiali, Spazio Aperto, Vesti Solidale".*

10.3.3.4 Il costo della raccolta differenziata della frazione tessile

Nel Rapporto Rifiuti 2012 Ispra presenta un'analisi di regressione condotta per verificare l'eventuale correlazione tra le variabili che subentrano nella gestione dei rifiuti. La correlazione altro non è che una

relazione esistente tra variabili diverse, per cui al variare dell'una l'altra presenta una tendenza sistematica a variare di conseguenza (positivamente o negativamente). Il grado di correlazione (la forza di questa relazione) è espresso e sintetizzato dall'indice di correlazione R, che assume valori nell'intervallo (-1;+1).

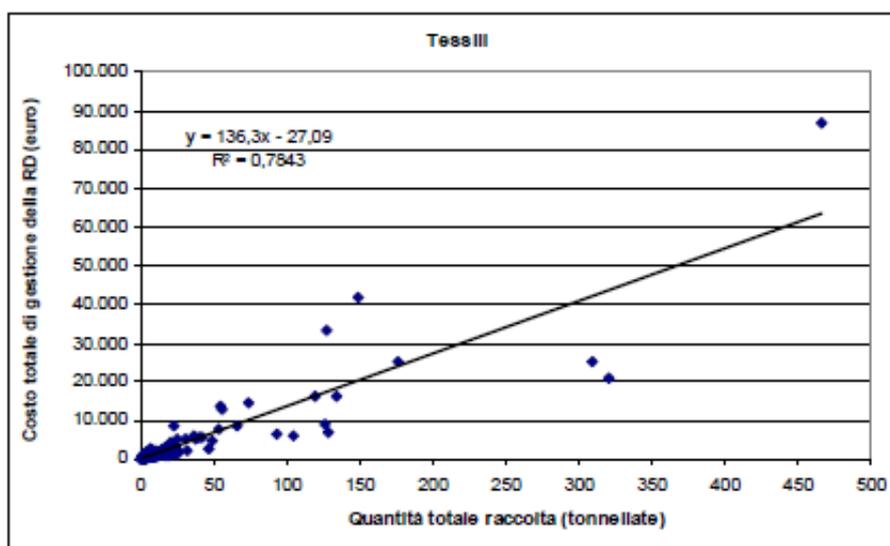
Quando R è pari a -1 significa che le variabili sono inversamente correlate (all'aumentare dell'una l'altra diminuisce con uguale intensità), quando è pari a + 1 le variabili sono direttamente correlate (all'aumentare dell'una anche l'altra aumenta con uguale intensità), quando è pari a 0 allora non c'è correlazione tra le due variabili in questione. Più in generale valori di R compresi nell'intervallo (-1;0) indicano correlazione inversa e valori compresi nell'intervallo (0;1) correlazione diretta.

Il grafico 27 prende in esame la relazione tra i quantitativi di rifiuti tessili raccolti in maniera differenziata (variabile indipendente) e i costi relativi di tali raccolte (variabile dipendente). Il grafico evidenzia l'esistenza di una correlazione positiva tra le due variabili ($R = 0,8856$), cioè all'aumentare dei quantitativi raccolti in maniera differenziata aumenta anche il costo della RD. In particolare la retta di regressione nel grafico ($y=136,3x -27,09$) evidenzia che ogni tonnellata in più intercettata si lega ad un aumento dei costi della RD di 136,3 €.

Il coefficiente di determinazione R^2 (che nel grafico ammonta a 0,7843) ha il compito di indicare quanto il regressore, cioè la variabile indipendente (il quantitativo di rifiuti tessili raccolti in maniera differenziata), predice la variabile dipendente (il costo della RD). Nel caso in esame abbiamo che la variazione dei quantitativi di rifiuti raccolti in maniera differenziata predice al 78,43% la variabilità dei costi: può essere considerato un buon regressore.

È bene sottolineare che la presenza di correlazione, anche forte, tra due variabili non va assimilata ad una relazione di causa-effetto tra le due variabili; così come l'assenza di correlazione ($R=0$) non equivale a dimostrare che due variabili siano indipendenti.

Grafico 29 Andamento dei costi totali della raccolta differenziata dei rifiuti tessili in funzione delle qualità totali raccolte



Fonte: Rapporto Rifiuti 2012

Secondo le rilevazioni ISPRA, condotte in circa il 10% degli oltre 2000 Comuni che raccolgono il tessile in maniera differenziata, i costi di raccolta e trasporto incidono sui costi totali mediamente per l'83,8% per i rifiuti tessili classificati con CER 200110 (rifiuti di abbigliamento) e per l'86,9% per quelli con codice CER 200111 (rifiuti di prodotti tessili). I ricavi derivano esclusivamente dalla gestione della RD dei rifiuti tessili classificati con CER 200110, e il costo medio valutato a livello nazionale risulta pari a 13,54 eurocentesimi/kg. A livello di macroarea territoriale, il costo di gestione risulta di 14,17 eurocentesimi/kg per il Nord, di 10,87 eurocentesimi/kg per il Centro e di a 15,71 eurocentesimi/kg per il Sud.

Per quanto riguarda i **prezzi** degli indumenti ceduti come rifiuto agli intermediari che si occupano delle operazioni di trattamento, tra le cooperative consultate da ODR è rilevabile un range che oscilla tra i 20 e i 30 centesimi al kg e va assestandosi sui 30 centesimi (purtroppo non sono disponibili analisi di campione ma solo mere constatazioni relative ai prezzi segnalati da un gruppo di cooperative e conoscitori del settore). Tutti i piccoli attori dell'intermediazione interpellati (prevalentemente grossi commercianti ambulanti dotati di magazzini di medie dimensioni e attivi in piccole attività di vendita all'ingrosso ed export) hanno dato la disponibilità ad acquistare l' "originale" a 15 o 20 centesimi (senza offrire operazioni di trattamento e riferendosi a una logica propria delle donazioni e non delle raccolte di rifiuti).

La media è sicuramente salita nel 2012 a causa della rinegoziazione al rialzo di un numero significativo di clienti Tesmapri, che assorbe da solo oltre il 35% del raccolto; in relazione all'acquisto a 30 centesimi degli indumenti raccolti da una cooperativa romana, è possibile supporre che anche nel distretto napoletano il prezzo d'acquisto dell'originale sia in salita. Il prezzo medio di circa 15 centesimi al kg per l'acquisto dell'"originale" riscontrabile nei bilanci Tesmapri 2009 e 2010 si riferisce al volume globale di raccolte differenziate e donazioni.

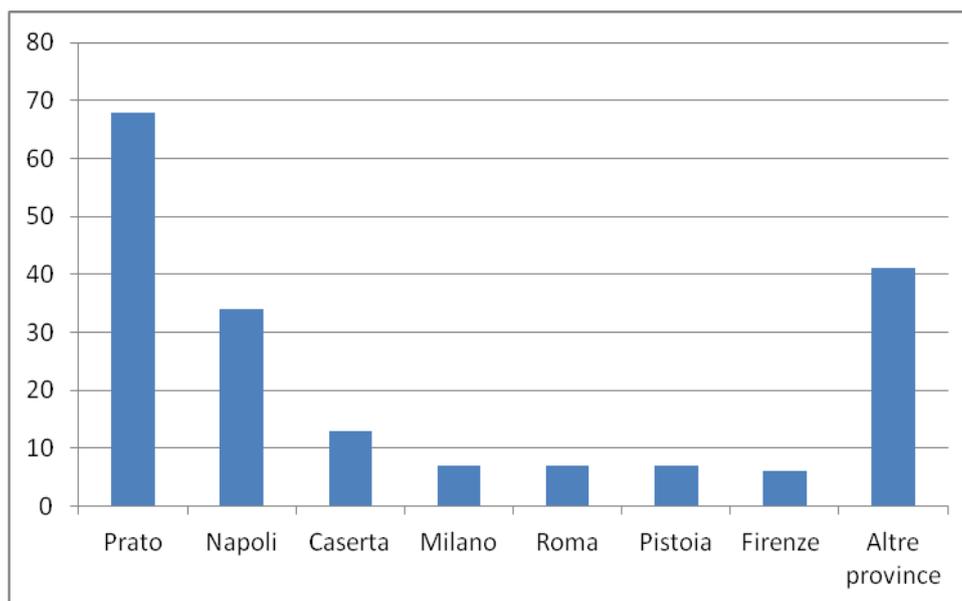
La vendita dell'"originale" raccolto avviene generalmente con accordi di volume e prezzo fisso d'acquisto su base annuale o pluriennale; in alcuni casi il prezzo è stabilito prendendo a riferimento i listini dei prezzi all'ingrosso pubblicati dalle camere di commercio locali (particolarmente dettagliato il listino della camera di commercio di Prato, che viene spesso usato come riferimento anche per le contrattazioni in altri Comuni e Regioni).

10.3.4 Gli intermediari e le altre attività

La semplificazione delle tabelle merceologiche introdotta con il decreto Bersani del 1998 complica ricerche mirate a quantificare il numero di imprese per settore; compiendo però ricerche su prodotti e servizi è possibile accedere a elenchi e analizzarli. Il registro delle imprese curato dalle Camere di Commercio riporta l'esistenza in Italia di 203 imprese che trattano "abiti usati" senza però fare distinzione tra grossisti, negozi e altre attività. Il servizio di elenchi telefonici del web segnala invece 183 imprese sotto la categoria "abiti usati e stracci", che include effettivamente (con pochissime eccezioni) solo le attività che fanno intermediazione e vendita all'ingrosso di indumenti usati o prodotti tessili; gli elenchi telefonici segnalano separatamente tutte le sedi operative delle imprese, e quindi circa 10 imprese sono conteggiate due volte. Assumendo che si tratta di una ricostruzione con un certo margine di errore, ODR ha diviso per province le utenze segnalate ottenendo una ragionevole stima delle ripartizione per Provincia delle imprese di questo settore (vedere il grafico 1). Dalla ricostruzione fatta risulta che il 70% delle imprese del settore si concentra nei due distretti di Napoli e Prato (includendo nel conteggio le imprese attive nei territori limitrofi delle province di Firenze, Pistoia e Caserta). Nelle Province che nel grafico 1 sono nel gruppo delle "altre" non superano le due attività ciascuna. Il distretto di Prato rappresenta, da solo, il 44% delle sedi operative registrate, mentre il distretto campano riunisce il 26% delle sedi operative. C'è da dire che il settore registra una certa quantità di società che cambiano spesso sede o che hanno tempi di esistenza molto brevi, il che rende ancor più difficile la quantificazione delle imprese attive nel settore, e getta più di qualche ombra sulla bontà delle operazioni di alcune di queste, come del resto testimoniano indagini giudiziarie e giornalistiche che ne hanno messo in luce comportamenti scorretti e violazioni della normativa sul trattamento dei rifiuti tessili.



Grafico 30 Sedi operative di Imprese attive nel settore "Abiti Usati e Stracci" per provincia



Fonte: Elenchi telefonici 2012

10.3.5 Funzionamento e tendenze del settore

É difficile dividere il settore per segmenti per avere una ricostruzione puntuale di chi si dedica all'intermediazione commerciale piuttosto che al trattamento e all'igienizzazione, alla produzione di pezzame, alla sfilacciatura, all'import-export, alla classificazione o alla vendita all'ingrosso. Alcuni soggetti svolgono piú di una tra queste operazioni o addirittura tutte quante, mentre ci sono flussi che sono caratterizzati per molte transazioni tra un'impresa e l'altra, ciascuna delle quali aggrega una parte del valore aggiunto. L'integrazione tra il lavoro delle diverse imprese è comunque favorito dalla logica di prossimitá propria della dimensione del distretto produttivo, e soprattutto a Prato è possibile osservare una totale contiguitá tra le imprese che si dedicano alla selezione, quelle che si occupano della sfilacciatura e quelle che ricevono l'input della fibra seconda per produrre o rifinire capi di abbigliamento nuovi.

La dimensione dei capannoni dei grossisti visitati oscillava tra i 200 mq e i 1500 mq, con una netta prevalenza della fascia tra i 500 mq e i 600 mq. I layout dei grossisti che acquistano dagli intermediari è abbastanza semplice e omogeneo tra tutti gli operatori, con spazi ai lati dedicati allo stoccaggio delle balle in unitá di carico a piú livelli, muletti, presse e tavoli per selezionare e classificare i vestiti. Negli impianti di trattamento il layout differisce sostanzialmente solo per la presenza delle macchine igienizzatrici. Tutte le realtà visitate avevano un adeguato spazio di manovra per gli automezzi incaricati delle operazioni di carico e scarico. Esistono realtà che si occupano sostanzialmente di smistare, trattare e distribuire gli indumenti e le altre frazioni tessili ad altri operatori, e realtà specializzate nell'esportazione piuttosto che alla vendita agli ambulanti italiani. Praticamente tutte le aziende del settore presenti nel distretto pratese hanno la licenza per importare ed esportare, e molte di esse importano indumenti dai paesi a reddito procapite piú alto e distribuiscono indumenti frutto delle raccolte italiane a operatori di paesi a reddito procapite piú basso. Come giá menzionato esaurientemente, sono sempre piú comuni le delocalizzazioni di certe operazioni in paesi con manodopera a piú basso costo e per una certa quota (sostanzialmente la "crema") ciò che è stato inviato ad esempio in Tunisia ritorna in Italia per essere distribuito agli ambulanti o negozianti nazionali. Nelle visite dirette ODR ha potuto osservare magazzini dove c'erano esclusivamente

balle destinate ai mercati esteri e, in un solo caso esclusivamente balle destinate agli ambulanti italiani. La maggior parte delle strutture visitate compieva una selezione della seconda e terza scelta per confezionare balle destinate all'estero e una selezione della crema e della prima scelta per gli ambulanti nazionali (non più venduta ufficialmente in "balle" ma al kg a causa di evoluzioni normative sopraggiunte nel 2011). Ci sono grossisti che vendono piccole balle di 30-35 kg, altri che permettono di scegliere la crema al pezzo al primo venuto, e altri che vendono solo grosse balle di 220-230 kg. I grossisti e gli intermediari hanno una conoscenza molto dettagliata dei flussi che provengono dalle città o addirittura dai quartieri; secondo gli operatori intervistati i migliori abiti provengono da Firenze, Roma e Milano dove però occorre distinguere tra quartieri (nel caso romano, ad esempio, non è possibile comparare la qualità del raccolto al Tufello o a Tor Bella Monaca con il raccolto dei quartieri centrali e dei quartieri più ricchi). Interpellato al rispetto, un operatore ha dichiarato che "le Province del basso Veneto e la Provincia di Ferrara non compaiono in testa alla classifica". In generale si considera che le città piccole e i comuni di Provincia "sono poco allettanti" e che occorre fare distinzioni anche tra i singoli quartieri delle città grandi.

Le interviste ai grossisti hanno evidenziato una percezione dell'andamento del mercato completamente diversa rispetto a quella emersa tra gli ambulanti (descritta nel prossimo capitolo). Dei 16 grossisti intervistati ben 11 hanno dichiarato che attualmente il settore va bene, di cui 5 hanno esplicitato che ad essere trainanti sono le esportazioni verso i mercati stranieri. Mentre gli ambulanti subiscono la contrazione del potere d'acquisto della domanda italiana, i grossisti sono tutti orientati al trend in crescita della domanda estera e per quanto riguarda le quote di crema e prima scelta tradizionalmente riservate agli ambulanti italiani, due grossisti hanno dichiarato che la tendenza è quella di rivolgersi sempre di più a compratori dell'Europa dell'Est disposti a pagare bene e in blocco. Un ambulante storico di Somma Vesuviana ha dichiarato: "Ultimamente quelli dell'est ci stanno facendo un culo a tarallo. Perché pagano di più tipo 5eu al kg, prendono grossi quantitativi e pagano in anticipo con bonifico, quindi ormai i grossisti preferiscono quelli dell'est"; un altro ambulante dello stesso mercato ha detto che "ai locali lasciano ormai solo i resti che non sono riusciti a piazzare all'estero"; un operatore di Nola ha detto: "ci stanno mettendo in crisi perché la roba buona la vendono all'estero che pagano di più e subito". Mentre in Bulgaria, Romania, Polonia e Russia si aprono grandi nicchie di mercato per l'usato di qualità con fascia di prezzo alta, l'Africa Subsahariana continua a essere il mercato migliore per la seconda e terza scelta. Si sta inoltre aprendo il mercato della seconda scelta anche in Italia: 3 grossisti di Prato e uno campano avevano offerte di seconda scelta per la vendita diretta agli ambulanti. Altri due avevano balle di seconda scelta per il mercato interno a prezzi molto inferiori rispetto ai 4 menzionati, ma non erano disponibili perché già preparate per ambulanti di origine straniera (uno ha dichiarato "la seconda la lasciamo agli stranieri che se la rivendono agli stranieri; lasciamogliela rivendere fra di loro"); effettivamente, e soprattutto nel nord-est, ODR ha incontrato molti operatori ambulanti di origine pakistana che vendevano merce di seconda o addirittura di terza scelta rivolgendosi a una clientela soprattutto di migranti.

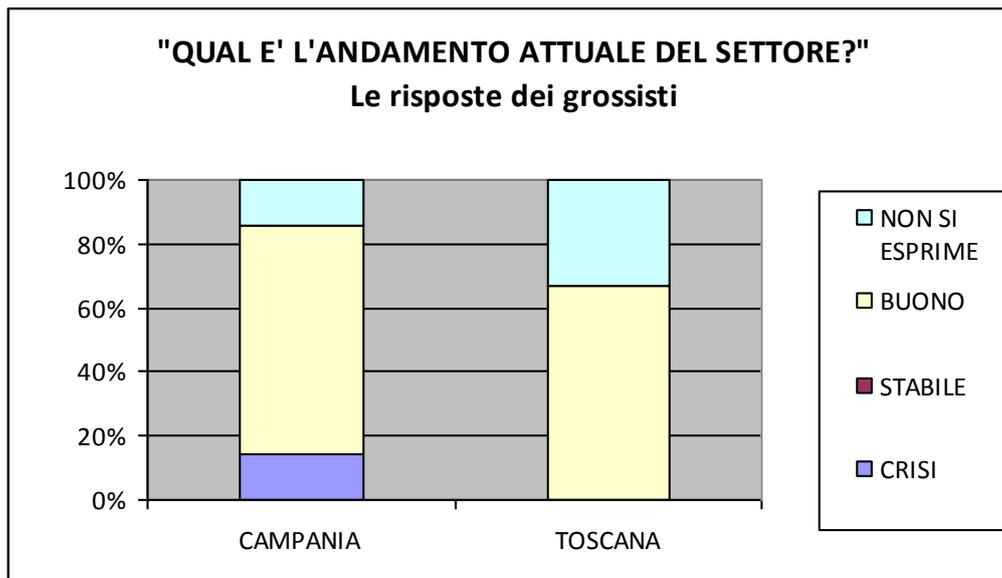
Tabella 40 Andamento del settore secondo i grossisti intervistati da ODR

"QUAL E' L'ANDAMENTO ATTUALE DEL SETTORE?"					
LE RISPOSTE DEI GROSSISTI					
REGIONE	CRISI	STABILE	BUONO	NON SI ESPRIME	TOTALE
CAMPANIA	14%	0%	71%	14%	100%
TOSCANA	0%	0%	67%	33%	100%
TOTALE	6%	0%	69%	25%	100%

Gli intermediari che si occupano di rifornire il mercato intermedio e che hanno contatto diretto con gli operatori della raccolta, hanno confermato il buon andamento delle vendite del mercato estero (Amerini di Tesmapri, in particolare, afferma: “se avessi dieci volte la merce che ha ora la venderebbe tutta”) ma sono generalmente preoccupati per la limitatezza dei flussi in input, fenomeno che spiega la loro disponibilità a corrispondere prezzi maggiori e il loro lavoro di lobbying con le istituzioni al fine di aumentare le raccolte differenziate e innalzare le barriere d’accesso per limitare la concorrenza dei piccoli competitor che organizzano raccolte e distribuzioni di piccola scala per loro conto (vedere il paragrafo 10.1.1). In generale, la principale preoccupazione degli operatori intermedi non sembra legata alle vendite ma al rifornimento; sia gli operatori piú grossi che quelli piú piccoli mostrano di essere alla continua ricerca di flussi e, quando dipendono da grossi intermediari, spesso aspirano a scavalcarli per approvvigionarsi direttamente alle fonti. ODR ne ha trovati 3, di cui 2 in Veneto e uno nel basso Lazio. Tutti e 3, nel corso di simulazioni negoziali hanno insistito nel firmare contratti di esclusiva per l’acquisto dell’originale in blocco (pur non potendo offrire l’igienizzazione, cosa che fa supporre che dai loro “fornitori alla fonte” acquisiscano solo il flusso derivante da donazioni). É nel quadro della “guerra” per aggiudicarsi i flussi che va interpretata l’azione del Consorzio Nazionale Abiti e Accessori Usati (CONAU) descritta nel paragrafo 12.4.

Alcuni operatori, sia di Prato che del napoletano, hanno lamentato la totale carenza di merce tra Gennaio e Marzo; essendo state compiute le interviste a Marzo alcuni operatori avevano effettivamente i loro magazzini completamente vuoti. Altri operatori di Prato avevano invece i magazzini completamente colmi (oltre 500 grandi balle).

Grafico 31 Andamento del settore secondo i grossisti intervistati da ODR



10.3.5.1 Grossisti: una percezione di inaffidabilità

Gli ambulanti, chiamati ad esprimere la loro opinione sul mondo dei grossisti, hanno dipinto una realtà assolutamente non trasparente, caratterizzata da dinamiche del tutto peculiari. È da sottolineare che quasi la metà degli intervistati (22 su 47) ha preferito non esprimersi affatto su questo punto.

Gli altri 25 hanno fondamentalmente esplicitato la loro percezione di disonestà (5), la mancanza di trasparenza, che si evince da chi risponde che è un mondo pieno di furbi (9) e da chi usa formule maggiormente edulcorate e parla piuttosto di “un mondo molto complesso, in cui vigono regole proprie” (4). Posizioni più radicali, che denunciano situazioni di concentrazione di fette di mercato e dunque situazioni di oligopolio, in cui poche aziende fanno cartello e influenzano il mercato con strategie condivise che non favoriscono gli operatori, sono state espresse da 7 intervistati. È da evidenziare che si tratta di 3 operatori campani e 3 operatori intervistati nel Lazio ma originari della Campania, dunque tutti molto addentrati alle dinamiche reali del settore.

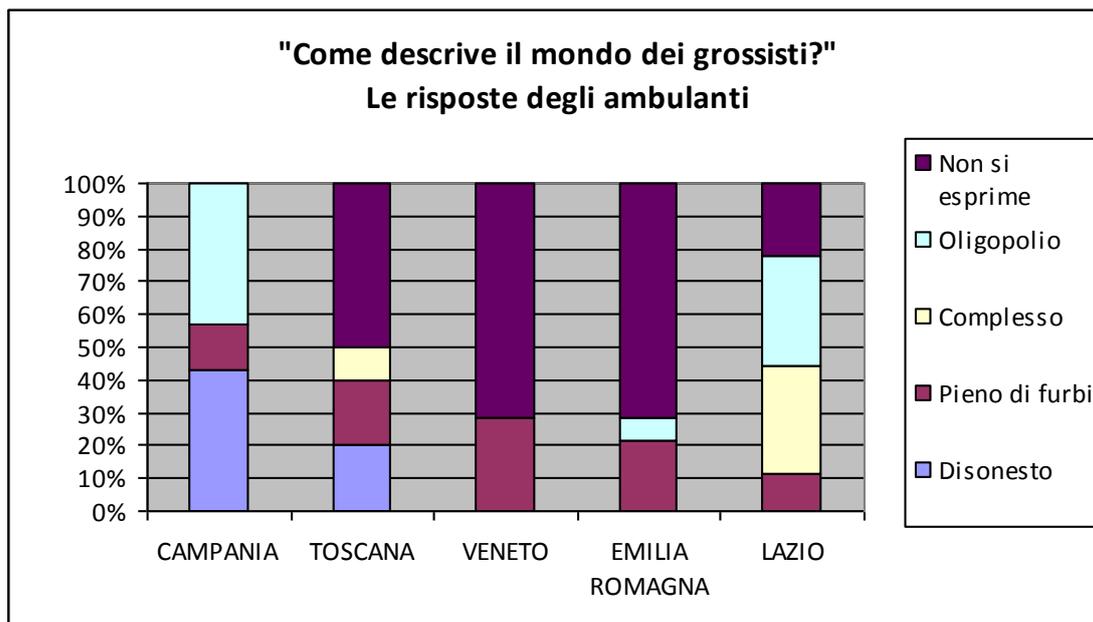
La maggioranza degli intervistati ha spiegato che i grossisti non sono onesti sulla composizione delle balle. In Toscana gli ambulanti che si riforniscono dai grossisti di Prato hanno pronunciato frasi del tipo: “sono al 90% napoletani e se non stai attento ti fregano”; “La prima volta la merce è buona ma la seconda ti inculano”; “all’inizio tendono a rifilarti la merce che non va”; “c’è gente brutta”. Un operatore padovano che compra a Prato dice che “dei grossisti non ci si può fidare perché sono tutti bugiardi”. Anche in Campania gli ambulanti non hanno una buona opinione dei loro fornitori: “non sono raccomandabili”; “non sai mai quando ti stanno fregando ma tanto hanno il coltello dalla parte del manico”; “se non stai attento vai cá capa abbasc”. In generale, tutti gli ambulanti mirano a instaurare un rapporto di fiducia e regolarità d’acquisto per essere trattati bene e culminare, nel migliore dei casi, nel potersi selezionare da sé i vestiti da acquistare al kg; la modalità migliore è reputata quella della scelta del singolo pezzo con contrattazione della scontistica in relazione alla quantità richiesta, ma i grossisti non danno a tutti questa possibilità e non cedono a chiunque la crema. Potersi “fare la busta da soli” è considerato il massimo vanto per un operatore

ambulante del settore. La situazione è talmente difficile che molti ambulanti la indicano come ragione del loro passaggio alla merce nuova cinese (“costa un pó di piú ma non si puó dire che i cinesi siano disonesti”); altri ambulanti trattano usato ma consiglierebbero a un operatore esordiente di iniziare vendendo il cinese perché “l’usato è complicato e per venderlo occorre esperienza”, riferendosi in parte alle tecniche di rotazione della merce che vanno applicate sulla seconda mano ma soprattutto all’esagerata difficoltà di relazione con i fornitori.

Tabella 41 Il mondo dei grossisti secondo gli operatori ambulanti

"COME DESCRIVE IL MONDO DEI GROSSISTI?"						
GLI OPERATORI AMBULANTI RISPONDONO						
REGIONE	TENDENZIALMENTE DISONESTO	PIENO DI FURBI	UN MONDO MOLTO COMPLESSO, CON PROPRIE REGOLE	OPERANO IN CONDIZIONI DI OLIGOPOLIO	NON SI ESPRIME	TOTALE
CAMPANIA	43%	14%	0%	43%	0%	100%
TOSCANA	20%	20%	10%	0%	50%	100%
VENETO	0%	29%	0%	0%	71%	100%
EMILIA ROMAGNA	0%	21%	0%	7%	71%	100%
LAZIO	0%	11%	33%	33%	22%	100%
TOTALE	11%	19%	9%	15%	47%	100%

Grafico 32 Il mondo dei grossisti secondo gli operatori ambulanti



10.3.5.2 Il nodo dell'igienizzazione

Per trattare lo scarto tessile e far cessare la condizione di rifiuto occorre avere un impianto con autorizzazione R3 che rispetti le scale previste dalla legge. La fase di trattamento si divide in *selezione* (per rimuovere eventuali materiali estranei) e *igienizzazione* (per raggiungere gli standard microbiologici indicati dal punto 8.9.3 del D.M del 5 febbraio 1998). Gli operatori lamentano però la poca chiarezza sui requisiti operativi del trattamento e l'eccessiva discrezionalità delle province nel fissare (a volte senza reale cognizione di causa) le modalità di processo. Edoardo Amerini di Tesmapri, dopo il dissequestro degli impianti della sua azienda, si lamentava con il quotidiano toscano il Tirreno con queste parole: "La norma indica solo un limite di carica batterica entro cui far rientrare gli indumenti usati, attraverso l'igienizzazione - e siamo l'unico paese in Europa ad adottare questa politica. Un'eccezione che non rende probabilmente competitivi sul mercato e che complica anche la vita non solo perchè la carica batterica degli indumenti usati è già di per sé bassissima, ma anche perchè non vengono indicati i procedimenti da utilizzare nell'igienizzazione".

Secondo il titolare di un'impresa pistoiese, alle temperature che la sua Provincia richiede per la sterilizzazione "il cotone brucia". Altre due imprese e una cooperativa sociale che lasciamo anch'essi anonimi hanno ammesso di avere i macchinari ma di non fare l'igienizzazione secondo i processi indicati perché "è impossibile"; la cooperativa ha detto di compiere igienizzazioni con raggi ultravioletti *solo su richiesta degli ambulanti che acquistano la loro merce* e a fronte di un sovrapprezzo di 5-10 centesimi dipendendo dai volumi.

Gli operatori di campo ODR, visitando le strutture campane e pratesi dotate di macchinari di igienizzazione hanno riferito di avere avuto l'impressione *in tutti i casi* che le macchine si trovassero lì solo per essere esibite in caso di controllo (nonostante l'impresa fosse in attività non venivano né utilizzate in quel momento né c'era traccia di balle di vestiti vicino a loro, né se ne poteva intuire l'uso in relazione al posizionamento delle merci in fase di selezione). Laddove non erano visibili macchinari per l'igienizzazione alcune aziende hanno dichiarato di far curare questa operazione a un soggetto esterno che viene a vaporizzare la sostanza igienizzante all'interno di un container in cui gli indumenti vengono lasciati in posa per 10-12 ore.

La maggiore rigidità dei controlli sta inducendo molte imprese ad adeguare i macchinari (anche a causa della maggiore rigidità dei doganieri di certi paesi d'esportazione come ad esempio il Congo) e incrementando la tendenza all'esportazione del rifiuto in paesi dove vigono regole di trattamento meno severe che in Italia; l'esportazione del rifiuto avviene in logica delocalizzatrice (come fa Tesmapri con la Tunisia) o per l'esigenza di trovare acquirenti più limpidi ed estranei alla logica tipica del segmento degli intermediari italiani (come ha iniziato a fare il Consorzio Farsi Prossimo esportando il rifiuto a operatori tedeschi).

10.3.5.3 Gli illeciti e i segnali di presenza mafiosa

L'infiltrazione mafiosa nel settore degli indumenti usati è ampiamente segnalata dai fatti giudiziari e dai resoconti della cronaca.

In un'intercettazione i cui contenuti sono stati resi pubblici dalla squadra mobile di Prato, due camorristi definiscono l'importazione della crema a 1€ al kg e la sua rivendita a 8-9 € al kg un "business più redditizio della droga".

Apparentemente, i clan degli indumenti usati proteggono il loro regime di semi-monopolio con tutti gli strumenti a loro disposizione. Ciro Cozzolino fu ucciso nel 1999 a Montemurlo per essersi messo in proprio e aver sottratto quote di mercato per tre miliardi di lire ai clan che controllano il settore; secondo uno dei suoi killer, che oggi è un collaboratore di giustizia, Cozzolino fu ucciso per dare un "esempio a chiunque altro volesse entrare da solo nel commercio degli stracci".



Foto. L'omicidio Cozzolino

Due inchieste culminate tra 2011 e 2012 e riguardanti due importanti imprese del settore hanno rivelato l'esistenza di flussi di indumenti raccolti al Nord che anziché passare per gli impianti di trattamento di Prato andavano direttamente ai grossisti di Ercolano grazie a un sistema di falsificazione di bolle di trasporto e registri, le frazioni di scarto fisiologicamente presenti in questo flusso venivano poi incendiate in zone limitrofe alla rotta degli automezzi in Campania.

L'analisi accurata del mercato degli intermediari e dei bilanci delle aziende pubblicati dalle camere di commercio lascia pensare a un articolato sistema dove molte imprese aprono e chiudono rimanendo però in mano alle stesse famiglie, e dove esistono imprese di dimensione più grossa e molto più longeve nel tempo che tendono a non coinvolgersi direttamente in azioni delittive o di riciclaggio di denaro sporco, ma funzionano piuttosto come:

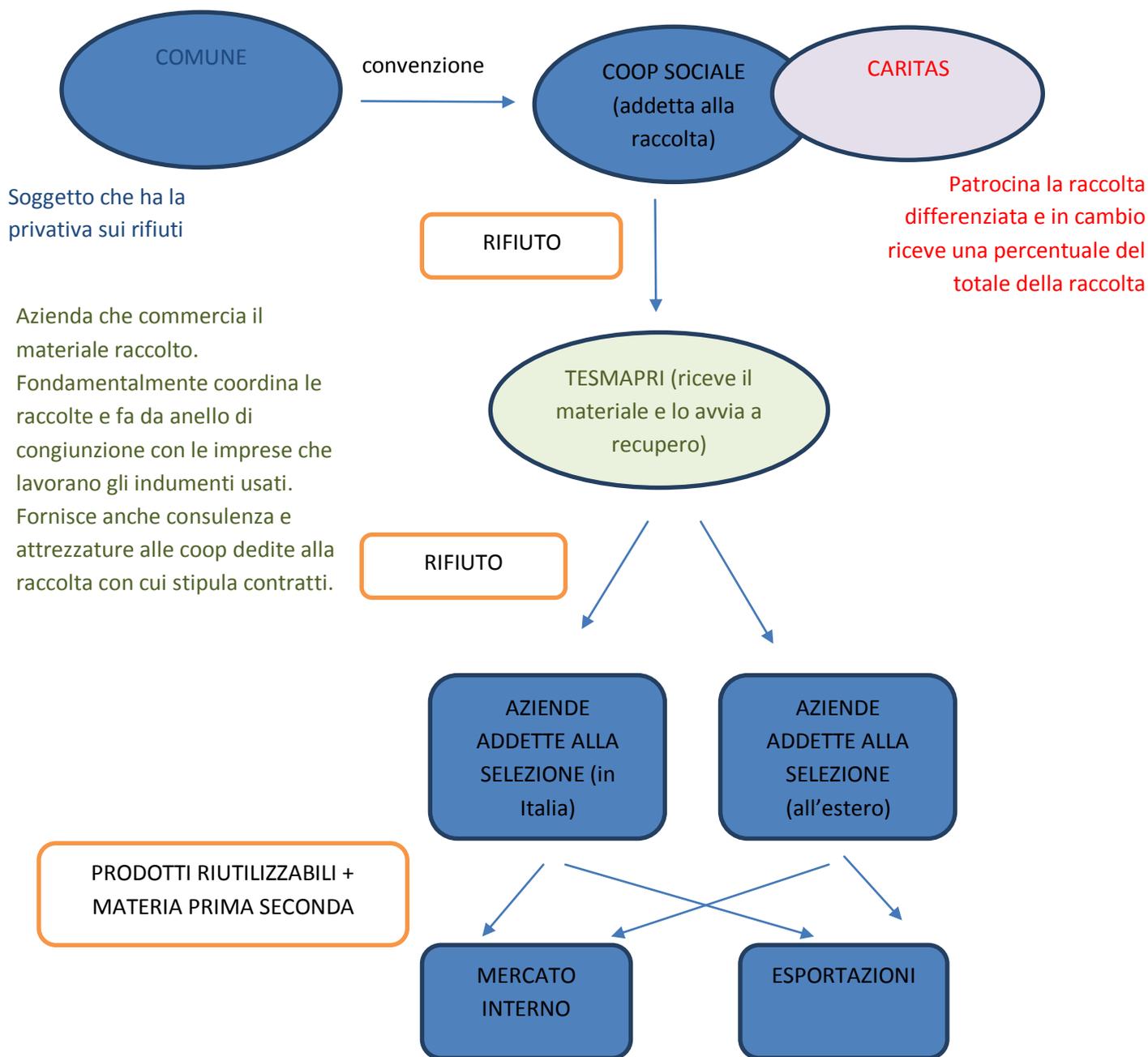
- punto di riferimento "presentabile" per amministrazioni locali e altre istituzioni con le quali è necessario stringere accordi a lungo termine (soprattutto per l'acquisto degli indumenti della raccolta differenziata);
- gestore dei segmenti di sistema legati all'uso di beni con ammortamento fiscale di medio e lungo termine;
- distributori di valore ad aziende più volatili che acquistano a basso costo e sono allo stesso tempo oggetto di massicce esternalizzazioni di manodopera.



10.3.5.6 Il colosso Tesmapri¹⁰⁷

Tesmapri è l'azienda più grande del settore in Italia e probabilmente anche in Europa. **In Italia i cassonetti di Tesmapri** (collocati sui territori attraverso le cooperative sociali che gestiscono le raccolte in convenzione con i comuni) sono circa **8000** e l'azienda **tratta annualmente circa 30.000 tn** di materiale

Diagramma 7 Schema di sintesi della Filiera TESMAPRI



107 Le informazioni riportate sono frutto delle visite presso Tesmapri e dei colloqui diretti intrattenuti da ODR con il Presidente CONAU e Tesmapri, Edoardo Amerini ai fini della stesura del Rapporto Nazionale sul Riutilizzo 2012 (studio che ODR realizza annualmente con il patrocinio del Ministero dell'Ambiente).

Secondo il Presidente dell'azienda Edoardo Amerini già da alcuni anni **Tesmapri** non effettua più la lavorazione del materiale, ma **coordina solo il trasporto degli indumenti provenienti dalle raccolte differenziate** e li smista all'estero o alle aziende nazionali che effettuano la lavorazione.

A seconda della situazione territoriale gli appalti, le convenzioni e i contratti possono assumere forme specifiche e prevedere modalità e assetti di gestione particolari.

I sacchi ricevuti dalle raccolte differenziate arrivano attraverso il trasporto su gomma (casce mobili) nel deposito di via Bicchieraia dove vengono formati grossi balloni di 300 kg l'uno destinati in parte all'esportazione (come rifiuti) e in parte ad aziende italiane che fanno selezione, igienizzazione e vendita.

Si tratta di un grosso capannone (all'incirca 2.000 mq) dove lavorano 5 operai.

Macchinari particolari non ce ne sono: fondamentalmente usano muletti, pressa e imballatrice. Il piazzale antistante serve per la movimentazione dei TIR che portano le casce mobili.

Il materiale di Tesmapri è tutto materiale "originale", in quanto i sacchetti (quelli trasparenti da 12-13 kg forniti alle coop che svolgono le raccolte) delle raccolte differenziate non vengono aperti ma vengono direttamente imballati. Ogni ballone riporta sull'imballo un numero, che è identificativo della città di origine degli indumenti. Città diverse sono caratterizzate da diverso valore degli abiti usati, cui corrisponde un valore differente alla vendita.

Usatex è una delle imprese alle quali Tesmapri esternalizza. Al momento della visita di ODR nel capannone a Montemurlo c'erano circa venti lavoratori (perlopiù donne, tutte impiegate strettamente nella selezione) impiegate in una lavorazione labor intensive, che richiede tanta manodopera e che prevede pochi macchinari e abbastanza semplici: un paio di presse per le balle e vari muletti per la movimentazione della merce.

I 1.600 mq sono suddivisi in 4 aree di uguale ampiezza (400 mq ognuna):

1. in una avviene la **prima selezione**, che consiste nell'apertura dei sacchetti e nella prima cernita in varie categorie (giacche, pantaloni, uomo, donna, etc). Qui si separano gli indumenti che si avviano a riutilizzo da quelli che vengono avviati a riciclaggio (pezzame e/o sfilacciatura). Lo scarto quasi non esiste, se si eccettua il materiale difforme e la plastica/carta delle buste impiegate dai privati per il conferimento. Amerini spiegava che il materiale difforme non supera il 5% del totale raccolto.
2. nella seconda c'è una **seconda selezione**, in cui il distinguo si fa anche per qualità e le categorie di indumenti vengono ulteriormente disaggregate.
3. le altre due aree servono allo **stoccaggio delle balle**. La prima è usata per lo **stoccaggio temporaneo** in attesa della vendita nel brevissimo e breve periodo, ed è quasi inutilizzata perché il materiale viene venduto in continuazione e non si fa in tempo a stoccare; l'altra area invece serve a **stoccare le balle di merce non di stagione**, per la cui vendita si aspetta la stagione corrispondente: al momento della visita c'erano solo una ventina di piccole balle da 35 kg l'una).

Edoardo Amerini ha dichiarato di esportare in Tunisia (la quota preponderante); Dubai (solo fibre a causa della moratoria all'importazione di indumenti); Corea; Lituania; Estonia; Bielorussia¹⁰⁸. I paesi in cui

108 L'elenco potrebbe essere non esaustivo perché è il frutto di una dichiarazione verbale all'interno di una conversazione a schema Ibero.

vorrebbe esportare indumenti usati ma non può a causa delle leggi nazionali che vietano l'importazione di abbigliamento usato sono la Cina, l'India, il Brasile e gli altri paesi del Sudamerica.

Amerini afferma che l'apertura di questi Paesi sarebbe ovviamente molto appetibile; sulla Cina ha anche affermato che sarebbe interessante accedere anche ad alcune raccolte, in quanto i quartieri di alcune grandi città sono ricchissimi.

Il trasporto degli indumenti intermediati da Tesmapri avviene su gomma o tramite nave; per abbattere/ridurre i costi di trasporto (e individuare i Paesi in cui risulta conveniente valutare l'esportazione) Amerini valuta le tratte in cui ci sono rapporti commerciali con flusso prevalente in senso opposto.

Secondo Amerini Tesmapri potrebbe tranquillamente decuplicare il suo volume di affari se avesse a disposizione 10 volte tanto il materiale attuale, e la maggiore area di opportunità sono i Paesi con economie emergenti.

Amerini dichiara che attualmente il maggiore impegno dell'azienda è orientato attualmente nel coprire nuovi territori con i propri cassonetti e ampliare il proprio circuito di raccolta. Tesmapri lavora essenzialmente nel Nord Italia e non si dedica al circuito di raccolta proveniente dall'Italia meridionale.

Il colosso Tesmapri è stato soggetto, nell'autunno del 2011, ad un'indagine del NOE di Firenze, coordinata dalla Direzione distrettuale antimafia, per traffico illecito di rifiuti. Secondo il NOE le merci raccolte presso gli stocaggi delle cooperative che si dedicano alla raccolta verrebbero inviati direttamente a un'impresa slovacca e all'impresa campana Enzo SRL senza passare prima per il magazzino di Tesmapri e senza venire sottoposta ai trattamenti previsti dalla legge; secondo l'inchiesta del NOE lo scarto dell'originale veniva bruciato a lato di alcune strade della Campania, e le carte venivano falsificate grazie alla complicità delle imprese di trasporto Elleti e Travellers di Manzano (UD) e Fratelli Parlati di Cercola (NA) perché apparisse che gli indumenti fossero passati per gli impianti di Prato.

La stampa locale ha riportato il presunto organigramma ricostruito dal NOE secondo il quale "il socio Antonio Bronzino si dedicava insieme al cognato Pasquale Fiorillo di ricevere gli indumenti in Campania e distribuirli agli operatori locali attraverso la società Enzo SRL; la socia Federica Ugolini organizzava le movimentazioni illegali assieme al padre Aldo, mentre il Presidente Edoardo Amerini si dedicava alle esportazioni illegali all'estero".

Le attività della Tesmapri sono riprese dopo l'apposizione dei sigilli agli uffici e alle strutture, il 23 novembre 2011, e gli amministratori Tesmapri hanno sempre negato l'addebito rispondendo innanzitutto che l'illecito, se così fosse accertato, sicuramente non era sistematico.

10.3.5.7 Il caso Humana

Humana People to People è una rete internazionale che include 34 organizzazioni nazionali, il cui scopo principale è promuovere lo sviluppo nel Sud del Mondo. Storicamente i progetti di solidarietà vengono supportati economicamente dalle attività di raccolta di indumenti usati, realizzati dalle organizzazioni presenti nel Nord del Mondo.

In Italia Humana opera attraverso una ONLUS, che realizza i progetti di solidarietà, e una cooperativa, che svolge le attività di raccolta e vendita degli indumenti usati. Da statuto la cooperativa versa gli utili della sua attività alla ONLUS, che ottiene così le risorse per foraggiare i suoi progetti.

Attualmente la cooperativa ha 3.600 cassoni per la raccolta degli indumenti usati dislocati in 6 Regioni Italiane (Lombardia, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna, Marche e Abruzzo). Possiede inoltre 5 impianti (a Milano, Brescia, Rovigo, Teramo e Torino), in cui vengono effettuate le operazioni di selezione e classificazione degli indumenti (smistati in 26 categorie), e impiega complessivamente 80 dipendenti.

Della frazione raccolta il 60% viene inviata agli impianti di selezione di Humana in Italia o in altri paesi come Bulgaria e Turchia, il 25% viene venduto come originale a terzi che lo inviano in Africa e il 15% viene venduto come originale a grossisti italiani o europei.

Del riusabile selezionato negli impianti di Humana il 32%, trattandosi di abbigliamento estivo, viene donato alle associazioni e imprese partner africane. Una volta giunti in Africa gli abiti vengono ulteriormente smistati in varie sottocategorie, e venduti a prezzi calmierati concordati con il governo. Solo in caso di estrema emergenza i capi vengono distribuiti gratuitamente. Humana sostiene infatti che suo obiettivo prioritario è di incentivare e sostenere lo sviluppo di manodopera locale e non limitarsi alla pura e semplice beneficenza. Nei suoi impianti in Mozambico, ad Abera, lavorano 200 operai e stima che altre 2.400 persone siano coinvolte nell'indotto. Humana possiede inoltre 64 negozi di abbigliamento usato sparsi in tutta l'Africa, in cui sono complessivamente impiegati 180 addetti. I vestiti usati vengono venduti al dettaglio in appositi shop o all'ingrosso ai commercianti locali, in balloni da 200 kg/cad.

Il restante 68% viene invece venduto in Europa (la maggior parte di questa quota viene destinata ai Paesi dell'Est) ed è da qui che Humana trae le risorse per coprire i costi delle raccolte. Ciò che eccede i costi, l'utile, viene devoluto alla ONLUS. Nel 2011 si è trattato di 320mila €.

Nel 2011 Humana Italia ha raccolto abiti usati per 15 milioni di kg e di questi 1,7 milioni di kg sono stati avviati in Africa, dove il loro controvalore economico si aggira sui 768 mila € per poi aumentare al momento di essere commercializzato dalla sussidiaria DAPP.

10.4 Novità istituzionali e legislative

CONAU, che nella filiera degli indumenti usati rappresenta soprattutto il segmento dei grossi intermediari, a fronte di una domanda di usato lontana da saturazione e un'insufficienza dell'offerta disponibile, ha sviluppato un'azione di pressione culminata con la recente firma di un accordo con l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiana. Il **Protocollo d'intesa ANCI-CONAU**, firmato il 7 marzo 2012, mira ad ampliare rapidamente il numero di Comuni che effettuano la raccolta differenziata della frazione tessile e a innalzare le barriere d'accesso al settore della raccolta per contrastare le piccole reti di raccolta che si

contraddistinguono per lo sviluppo di canali commerciali propri. Il protocollo fissa l'obiettivo di "definire una convenzione relativa alle modalità di effettuazione della raccolta differenziata della frazione tessile, in modo da perseguire una maggiore omogeneità sul territorio nazionale delle condizioni della raccolta stessa ed incentivarla attraverso la promozione della quantità e della qualità dei materiali raccolti, della corretta gestione dei rifiuti tessili e della professionalità e qualificazione degli operatori coinvolti garantendo al contempo la tracciabilità dei rifiuti per l'avvio ad effettivo recupero degli stessi", e a questo scopo stabilisce l'attivazione di un "Tavolo tecnico aperto anche alle rappresentanze nazionali degli operatori del settore del recupero dei rifiuti tessili e dei gestori dei servizi di igiene urbana".

Ma in realtà, per chi raccoglie e intermedia gli indumenti usati il cambiamento più profondo potrebbe derivare dal **DDL (disegno di legge) 3162**, recante "*Modifiche al decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152, in materia di sfalci e potature, di miscelazione di rifiuti speciali e di oli usati nonché di misure per incrementare la raccolta differenziata*". Il DDL è stato approvato a febbraio 2012 dal Parlamento, approvato il 9 maggio 2012 in Senato con un emendamento, e tornato in Parlamento per l'approvazione del testo modificato. L'**articolo 8** del DDL ipotizza l'inserimento nell'articolo 205 del D.lgs 152/06, dopo il comma 3, di un nuovo comma 3-bis che stabilisce che "*Le associazioni di volontariato senza fine di lucro possono effettuare raccolte di prodotti o materiali che non sono rifiuti, nonché di indumenti ceduti da privati, per destinarli al riutilizzo, previa convenzione a titolo non oneroso con i comuni, fatto salvo l'obbligo del conferimento dei materiali residui ad operatori autorizzati, ai fini del successivo recupero o smaltimento dei medesimi. Tali materiali residui rientrano nelle percentuali della raccolta differenziata di cui al comma 1*".

La possibilità di compiere raccolte di indumenti ceduti tra privati senza che questi siano considerati rifiuti, sollecitata da alcune diocesi del norditalia, con ogni probabilità e a patto che non esistano interpretazioni contrastanti, consentirà alle associazioni di volontariato e a chi opera con esse di raccogliere gli indumenti senza dover adempiere alle operazioni di trattamento previste per i rifiuti. Questi soggetti avranno quindi, presumibilmente, la possibilità di offrire prezzi intermedi di mercato contro i quali non potrà competere chi non fa capo alle convenzioni indicate dall'articolo. Le cooperative sociali incaricate del servizio rischiano di dover rimodulare tutti i loro contratti con i Comuni in base ad accordi obbligati con soggetti come Caritas, o a doversi dotare di associazioni di volontariato proprie il sufficientemente accreditabili sul territorio da non rendere politicamente necessaria l'inclusione di Caritas.

Per evitare che le associazioni di volontariato acquisiscano un peso sproporzionato rispetto ai soggetti produttivi del riutilizzo, la Rete Nazionale Operatori dell'Usato (Rete ONU) ha promosso una campagna per emendare il DDL estendendo i benefici concessi alle associazioni di volontariato a tutti "gli operatori dell'usato accreditati" e il 7 agosto 2012 è stata ricevuta dalla Commissione Ambiente della Camera dei Deputati. In seguito alla pressione della Rete ONU e di altri soggetti non conformi con gli altri articoli del DDL, la Commissione Ambiente del Parlamento ha acconsentito a provvedere alla riscrittura e ridiscussione del testo garantendo che nell'articolo 8 verranno considerate le esigenze delle cooperative e degli altri operatori dell'usato.



10.5 La vendita al dettaglio e la domanda finale

In Italia la vendita al dettaglio è ripartita principalmente tra commercianti ambulanti e negozi dell'usato in conto terzi, ed esiste una quota di nicchia di negozi indipendenti appartenenti a privati o a soggetti onlus. Una stima dell'universo dei venditori al dettaglio è già stata fornita nel paragrafo 10 sul mercato interno, mentre alcune delle tendenze chiave di questo segmento sono già state descritte nel paragrafo dedicato ai grossisti. In questo paragrafo verranno sintetizzate le informazioni già date cercando di evitare il più possibile le ripetizioni, e si presenteranno nuove informazioni adatte a comprendere meglio il segmento specifico.

In base a criteri induttivi con alto margine di errore (unica opzione di valutazione data l'inadeguatezza delle tabelle merceologiche e l'assenza di indagini specifiche su scala nazionale) si è affermato che il numero dei **commercianti ambulanti** che si dedicano all'abbigliamento usato oscilla tra le 4000 e le 6000 unità (tra il 10% e il 16% degli ambulanti che si dedicano all'abbigliamento) e che il numero dei **negozi in conto terzi** che trattano abbigliamento usato è pari a circa 4000 unità. Sui **negozi che vendono vestiti usati senza la formula conto terzi**, l'unico dato nazionale disponibile è quello fornito dalle elaborazioni della Camera di Commercio di Milano che dividono imprese dell'usato in quattro categorie di esercizio una delle quali è "Commercio al dettaglio di indumenti e altri oggetti usati", definizione nella quale sono comprese attività che non hanno a che vedere nell'abbigliamento; assumendo che i negozi di indumenti usati non conto terzi rientrano in questa categoria, è comunque possibile affermare che nel 2010 essi non erano pi di 808, ovvero il numero globale degli esercizi classificati dalla Camera di Commercio di Milano nella categoria.

Dalla ripartizione degli esercizi per macroarea geografica¹⁰⁹ risulta una maggiore incidenza per abitante di questo tipo di esercizi nel Nord e nel Centro, e un'incidenza molto minore nel Sud.

Sugli altri due segmenti, che distribuiscono la quota prevalente di abbigliamento usato in Italia non esistono purtroppo registri da poter analizzare, però i dirigenti locali e nazionali della Federazione Italiana Venditori Ambulanti interpellati da ODR hanno la percezione comune che la quota di operatori che trattano abbigliamento usato rappresenti circa il 5% del settore ambulante, mentre al Centro e al Sud, ma soprattutto al Sud, la percentuale sarebbe maggiore. Gli esperti del settore conto terzi concordano invece sul fatto che questa tipologia di negozio sia ormai diffusa in tutta Italia ma con incidenza molto maggiore al Nord. Il panorama che risulta da questo insieme di dati non puntuali è abbastanza chiaro: al Nord e al Centro, ma soprattutto al Nord, la vendita di abbigliamento usato nei negozi ha un peso maggiore, mentre al Centro e al Sud, ma soprattutto al Sud, il canale ambulante ha un peso proporzionale più importante.

Tabella 42 "Commercio al dettaglio indumenti e altri oggetti usati" per macroarea geografica

Macroarea geografica	Abitanti per Macroarea Geografica ¹¹⁰	% Abitanti Macroarea sul totale italiano	Numero esercizi di "comm. al dett. indumenti e altri oggetti usati" ¹¹¹	% Numero di esercizi sul totale italiano
Nord	28.000.000	45%	413	51%
Centro	12.000.000	20%	218	27%
Sud	20.000.000	35%	177	22%
ITALIA	60.000.000	100%	808	100%

Fonte: Elaborazioni ODR di dati ISTAT e dati della Camera di Commercio di Milano

Dalle interviste agli operatori del settore e dalle indagini di campo è possibile delineare anche l'esistenza di fasce di qualità differenti dipendendo dal canale e dalla macroarea geografica. Si considera che nei negozi non conto terzi si venda soprattutto la crema proveniente da paesi con reddito superiore, mentre i negozi in conto terzi trattano crema e prima scelta di origine vicinale. La maggioranza della merce trattata dagli ambulanti del norditalia è crema e prima scelta proveniente da paesi con reddito superiore, mentre tra gli ambulanti del Centro ma soprattutto tra quelli del Sud è maggiore la proporzione di crema e prima scelta di origine nazionale. In tutta Italia si sta inoltre aprendo un importante segmento di ambulanti che vendono la seconda o addirittura la terza scelta di origine nazionale: sono prevalentemente migranti che si rivolgono a un mercato obiettivo di migranti. In generale, che i vestiti usati di origine nazionale venduti in Italia siano soprattutto quelli delle raccolte del norditalia, mentre le raccolte del Sud sono quasi totalmente inviate a paesi con reddito inferiore. La dinamica del mercato italiano conferma la regola settoriale globale in base alla quale i flussi dei vestiti di seconda mano prodotti nelle zone con reddito procapite superiore sono osmoticamente destinate al consumo in zone con reddito procapite inferiore; le eccezioni a questa regola di ripartizione geografica sono il segmento conto terzi e i negozi delle onlus, che sono entrambi legati a

109 In base a considerazioni geografiche ed economiche le macroaree geografiche italiane sono divise in Nord (Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia Romagna, Trentino Alto-Adige, Veneto e Friuli-Venezia Giulia), Centro (Lazio, Toscana, Marche, Umbria) e Sud (Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna).

110 Cifre arrotondate su dati ISTAT 2012

111 Elaborazione ODR di dati forniti gentilmente dalla Camera di Commercio di Milano

produzioni di prossimità: sarebbe comunque interessante studiare il divario di reddito tra chi dona o espone gli abiti e chi li compra.

La domanda italiana di abbigliamento, in linea con quella europea e statunitense, è sempre più orientata dal fattore prezzo e dal rapporto prezzo/qualità. Nel 2006 Angelo De Amicis uno dei dirigenti della Federazione Italiana Venditori Ambulanti con più anni di esperienza nel settore affermava che “con la grave crisi che coinvolge tutte le famiglie italiane il settore dell’abbigliamento usato potrebbe potenzialmente espandersi a causa dei suoi costi bassi. Ma invece l’usato è in forte contrazione a causa della concorrenza del Made in China. Il lavoro di selezione, igienizzazione e stoccaggio impone ai grossisti di vendere le balle a prezzi che sono comunque più alti di quelli che riescono a fare i cinesi¹¹²”.

Il nuovo low cost spesso vince sull’usato grazie al meccanismo “pronto moda” e alle sue offerte usa e getta sempre in voga¹¹³, e grazie al fatto che il suo acquisto non è reputato “screditante” come quello dell’usato (il 45% degli italiani si vergogna di comprare usato).

L’usato vince invece sulla qualità in termini di robustezza e grazie a prezzi che si assestano leggermente più in basso del nuovo low cost. Ma spesso gli ambulanti non scelgono di distribuire il nuovo low cost in funzione delle preferenze della domanda finale, ma per le problematiche legate all’acquisto all’ingrosso dell’usato (come descritto nel paragrafo 12, la maggioranza degli ambulanti reputa i grossisti inaffidabili e il rischio di “fregature” molto alto). Su questo argomento ODR ha raccolto le dichiarazioni di 12 commercianti ambulanti.

Tabella 43 “É piú conveniente vendere l’usato o il cinese”?

Regione	Operatore ambulante	Dichiarazione
Toscana	1	Per i venditori è consigliabile trattare il cinese perchè costa meno, i prezzi sono chiari e non si può dire che i cinesi siano disonesti.
	2	Per chi vende è meglio iniziare con il cinese perchè è più facile e poi quando si impara il mestiere è consigliabile passare all’usato
	3	Per chi commercia è più conveniente vendere il cinese che l’usato
	4	Per chi commercia è più conveniente vendere l’usato che il cinese
	5	È meglio vendere l’usato perchè lì puoi trovare merce di valore
	6	Meglio l’usato perchè il cinese fa davvero schifo
Campania	7	Il cinese ha prezzi leggermente più bassi rispetto dell’usato ma poi non si riesce a vendere perchè la qualità è troppo bassa
	8	Si può lavorare bene con il cinese ma selezionando merce che costa dai 6 € in su perchè quella che costa meno ha una qualità troppo scarsa
	9	Convieni l’usato perchè la roba è migliore
	10	In prospettiva sarà l’usato a vincere
Veneto	11	Convieni combinare cinese e usato per intercettare più clienti
Emilia Romagna	12	Convieni combinare cinese e usato per vendere di più

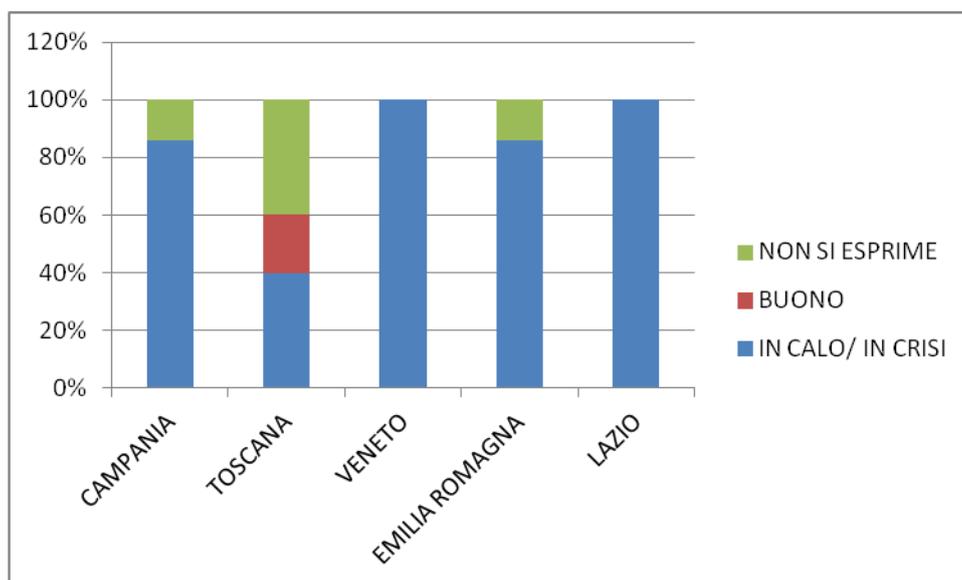
Dal 2006 a oggi il rapporto di prezzo è leggermente mutato a favore dell’usato, ma le importazioni asiatiche low cost e la seconda mano rimangono comunque nella stessa fascia di prezzo e nello stesso segmento di mercato (con l’eccezione ovviamente del vintage, che però non ha volumi comparabili con il flusso globale

112 “Tutto da Rifare”, Pietro Luppi, Edizioni Terre 2006

113 Per tutto ciò che riguarda le tendenze del settore abbigliamento italiano vedere il capitolo 10

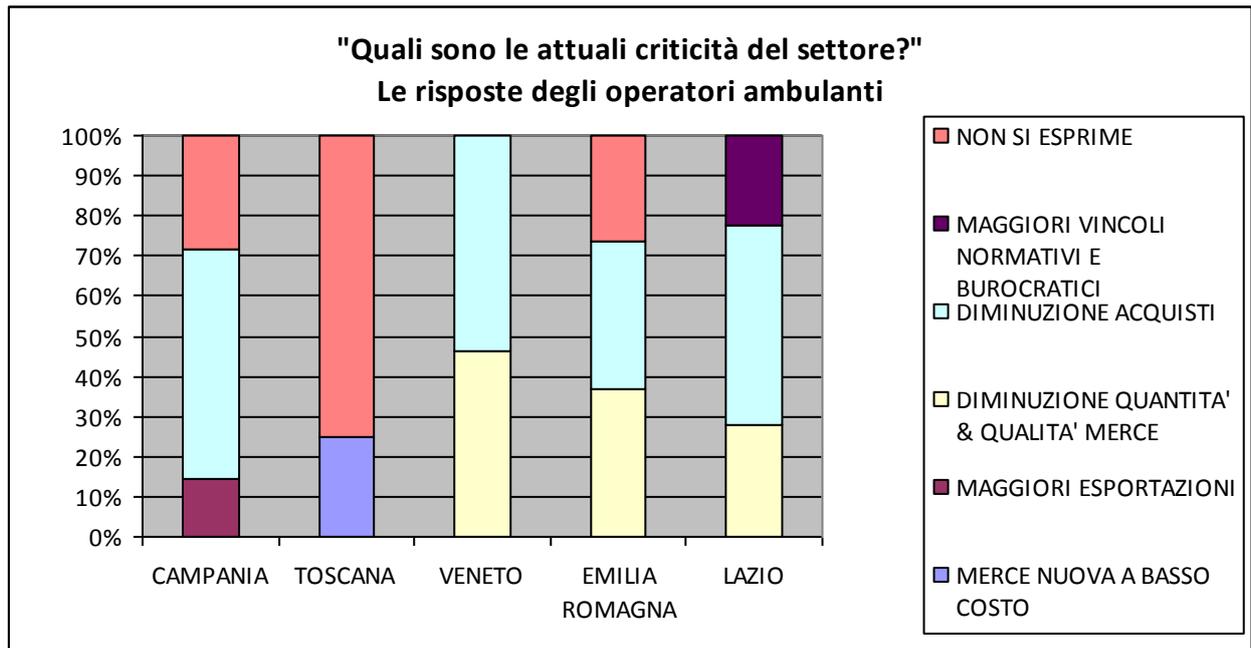
dell'usato). A determinare la contrazione delle vendite dell'usato degli ambulanti non è solo la concorrenza delle importazioni low cost, ma anche il crollo generale del potere d'acquisto che determina la diminuzione del consumo globale. Tutto il commercio usato italiano ha vissuto una curva di espansione proporzionale alla diminuzione del potere d'acquisto che dal 2010 ha iniziato a flettere verso il basso quando la riduzione della capacità di consumo e della rotazione delle merci ha raggiunto tali livelli da compromettere anche rifornimenti e vendite dell'usato. La maggioranza degli operatori ambulanti intervistati da ODR tra Marzo e Aprile 2012 ha dichiarato che l'andamento delle vendite è in calo o in crisi, adducendo come ragione principale il fatto che "la gente non ha soldi". Gli operatori campani sono quelli che hanno sottolineato più tragicamente il problema: "se mor e famm, oggi ho fatto solo 20 euro", "è un pianto", "è tutt na ghiavica e il governo vuole pure che gli pagamm e tass. So 3 settimane che nun me magn carne arrosto". Ad aggravare la situazione, soprattutto in Campania, è la minore disponibilità di crema e prima scelta a causa delle vendite in blocco agli importatori dei paesi dell'est (nel paragrafo 12 il fenomeno e le opinioni degli ambulanti al rispetto sono descritti con maggior dettaglio). Diversa la situazione dei conto terzi, che negli ultimi hanno vissuto un trend di aumento delle vendite ininterrotto e che ha iniziato a rallentare solo nel 2010 ma soprattutto in relazione alla frazione dei mobili. I conto terzi assorbono, soprattutto al Nord, una buona parte della domanda potenziale degli ambulanti; uno dei fattori che contribuisce allo spostamento del mercato obiettivo verso questo canale è la minore sensazione di "screditamento" che i consumatori (soprattutto quelli settentrionali) vivrebbero facendo i loro acquisti in un negozio dove vengono esposte anche altre merci usate oltre ai vestiti e più frequentati da clienti in cerca di "particolarità".

Tabella 44 Interviste agli ambulanti: "Qual'è l'andamento delle sue vendite?"



Alla richiesta di descrivere le principali criticità del settore, la maggioranza degli operatori ambulanti intervistati ha segnalato la diminuzione del potere d'acquisto dei clienti e molti hanno indicato problemi nell'approvvigionamento in relazione alla diminuzione della quantità e della qualità dei flussi, legata in parte all'aumento dell'esportazione di crema e prima scelta verso i mercati esteri. Solo i toscani hanno indicato la concorrenza del nuovo low cost come fattore di criticità rilevante (probabilmente per la vicinanza delle imprese "pronto moda" cinesi di Prato che offrono sconti del 40% a chi compra direttamente in fabbrica). I laziali si sono invece lamentati dei maggiori vincoli di natura normativa e burocratica introdotti negli ultimi anni.

Tabella 45



Considerando costi fissi e di gestione, reddito minimo, prezzi di vendita e prezzi di acquisto delle merci, quantità presunta di vestiti per chilogrammo e ricarichi commerciali, è possibile ricostruire forfettariamente¹¹⁴ la **scala minima** di fatturato di cui un ambulante ha bisogno per poter sostenere la propria attività e, di conseguenza, il suo fabbisogno minimo di merce sia come valore intermedio che in termini di peso. Per un ambulante che tratta crema e prima scelta si stima un fabbisogno minimo di 3,5 tonnellate all'anno, mentre per un ambulante che tratta la seconda scelta si stima un fabbisogno di 6 tonnellate (un volume maggiore che rende più importante l'uso di un piccolo magazzino).

<i>Tabella 46 Parametri di riferimento Crema/Prima scelta</i>	
Ricarico	70%
Vestiti a kg	4
Prezzo vendita finale (capo)	2.50 €
Prezzo acquisto al grossista (kg)	3.00 €

<i>Tabella 47 Bilancio minimo attività ambulante Crema e Prima Scelta</i>	
Posteggi	2,000.00 €
Tasse e contributi	3,000.00 €
Assicur. Furgone	1,000.00 €
Benzina	3,600.00 €
Reddito e altre spese	15,000.00 €
Acquisto merce	10,542.86 €
Fatturato	35,142.86 €
Tonnellate	3.5

114 NOTA IMPORTANTE: la ricostruzione è forfettaria. I campioni rilevati non sono statisticamente rilevanti e non permettono di realizzare elaborazioni più puntuali; i valori delle tabelle vanno quindi reputati indicativi e assestabili.

<i>Tabella 48 Parametri di riferimento Seconda Scelta</i>	
Ricarico	85%
vestiti a kg	4
prezzo vendita finale (capo)	1.50 €
prezzo acquisto al grossista (kg)	0.90 €

<i>Tabella 49 Bilancio minimo attività ambulante Seconda Scelta</i>	
Posteggi	2,000.00 €
Tasse e contributi	3,000.00 €
Assicur. Furgone	1,000.00 €
Benzina	5,000.00 €
Magazzino	4,800.00 €
Reddito e altre spese	15,000.00 €
Acquisto merce	5,435.29 €
Fatturato	36,235.29 €
Tonnellate	6.0



10.6 I Riciclatori e i recuperatori

Secondo i dati contenuti ne *“L’Italia del Riciclo 2011”*, pubblicata dalla Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile e FISE-UNIRE, in Italia il 25% degli scarti tessili (indumenti usati e altri prodotti tessili) raccolti in maniera differenziata vengono avviati al riciclaggio industriale, per produrre materie prime secondarie per l’industria tessile, o trasformati in altri sottoprodotti.

Il re-impiego tradizionale nell’industria cartaria, tramite valorizzazione della componente cellulosa presente negli indumenti in fibre naturali, ha perso progressivamente peso man mano che si sono incrementate le raccolte differenziate della carta e del cartone e la composizione dei capi d’abbigliamento è divenuta sempre più mista tra fibre naturali e sintetiche.

Le aziende leader in Italia nel settore hanno confermato che la tecnologia e il sistema produttivo attuale consentirebbero, in teoria, il recupero di materia di tutti i materiali tessili post-consumo, senza distinzioni particolari tra fibre naturali, artificiali e sintetiche (con l’esclusiva eccezione degli abiti plastificati, che dovrebbero afferire ad altri impianti di recupero di materia, ma poiché la loro incidenza è molto bassa non sussistono i margini per ipotizzare attualmente l’apertura di una filiera specifica; esistono comunque vari esperimenti che permettono di sviluppare nuovi prodotti a partire dal recupero di polimeri particolari, è il caso della tecnologia Econyl, sviluppata dalla trentina Aquafil, in grado di produrre Nylon 6 utilizzando la poliammide 6, di cui sono fatte ad esempio le reti da pesca, la parte superiore di tappeti e moquette, alcuni tessuti rigidi e la componentistica plastica).

Le aziende sottolineano che bisogna prestare molta attenzione ad attivare un percorso di filiera in cui il modesto valore commerciale del prodotto non renda economicamente sconveniente l’avvio a riciclo.

Nella trattazione successiva si presentano separatamente le caratteristiche del settore del pezzame industriale e di quello dello sfilacciamento.

10.6.1 Il settore del pezzame

Gli attori presenti nella filiera italiana del pezzame sono:

Il **soggetto produttore/raccoglitore**, che effettua le operazioni di raccolta, igienizzazione e eventualmente di taglio dei materiali post-consumo idonei ad essere trasformati in pezzame, dopodichè lo fornisce alle aziende che commerciano il prodotto finito o direttamente agli acquirenti finali.

Il **commerciante**, che acquisisce il materiale da lavorare o il pezzame già tagliato e vende il prodotto finale. A seconda dei propri canali d'approvvigionamento può effettuare operazioni di cernita e di taglio, quindi procede all'imballo del pezzame ottenuto in balle da 5, 10, 15, 20 e 25 kg.

Gli **acquirenti finali** del pezzame sono principalmente officine meccaniche (anche di grandi aziende come aeroporti e ferrovie), ditte di pulizia, tipografie, enti statali e, talvolta, attività ricettive quali alberghi e ristoranti.

A seconda della strategia commerciale maggiormente idonea da integrare nella propria attività, chi dispone di indumenti usati non riutilizzabili può scegliere di avviare le fibre in cotone al mercato del pezzame ad uso industriale rivolgendosi direttamente all'utilizzatore finale piuttosto che fornire i materiali alle aziende dedite alla lavorazione del pezzame.



10.6.2 Il settore dello sfilacciato

L'Italia (e in particolare la zona di Prato) ha un background tecnico nella lavorazione dei tessuti che risale ai tempi della famiglia De Medici, in cui ha iniziato a svilupparsi l'attività di recupero degli "stracci" (che a quei tempi erano in fibre di lana), attraverso la messa a punto di un tipo particolare di lavorazione: il metodo di filatura della lana cardata. Questo tipo di lavorazione, tutt'oggi impiegato, permette di sfruttare scarti tessili come base di partenza per il processo di produzione di un filato nuovo da materie prime-seconde.

Nella rilevazione delle caratteristiche del settore italiano della sfilacciatura le indagini di ODR sono partite andando ad individuare le aziende posizionate da tempo nel settore, cui è stata prospettata la possibilità di acquistare quantitativi di indumenti usati derivante dalle raccolte differenziate.

Prospettare l'acquisizione e la lavorazione di indumenti usati implica in primis prevedere il fornimento sottoprodotti idonei, perciò indumenti privati di tutte le componenti dure e metalliche (bottoni, cerniere, ma anche polsini, colletti, e così via) e poi verificare con l'azienda se effettivamente la tipologia di scarti tessili è idonea, in linea di massima, per poter essere lavorata con i suoi macchinari.

Sono state contattate 25 aziende attive nel settore, di cui 17 presenti nel distretto pratese (tra Prato e Pistoia) e le altre localizzate in Piemonte (7 in provincia di Biella) e Lombardia (1 a Bergamo).

Tabella 50

SFILACCIATURA

LOCALITA'	N° IMPRESE CONTATTATE
PRATO	15
PISTOIA	2
BIELLA	7
BERGAMO	1
TOTALE	25

Fonte: ODR Maggio 2012

Tra le aziende pratesi è emersa un'alta incidenza di aziende specializzate nella sfilacciatura della lana derivante dalle produzioni locali (circa il 60% degli intervistati), le quali si sono dette non interessate ad acquisire materia prima derivante da indumenti usati; le altre attività (6) hanno detto che sono disponibili a valutare la qualità degli indumenti per capire la reale fattibilità del processo di sfilacciatura ma 5 di loro riceverebbero i materiali a costo zero ed un'azienda ha richiesto 5 centesimi al kg per ritirare tali indumenti.

Le aziende dedite alla sfilacciatura hanno quantificato i **costi del processo** in un range pari a 0,20 – 0,30 €/kg e hanno affermato di poter vendere la **materia prima-seconda** a **prezzi** che variano, in funzione della fibra costituente, da un minimo di 35 centesimi al kg fino ai 2,00 € al kg (che corrisponde però a prodotti finiti costituiti da fibre più pregiate, in quanto derivanti dai processi industriali e perciò nuove, chiarissime etc etc). Inoltre considerando che nel pratese si concentrano molte industrie tessili e aziende che lavorano gli indumenti usati, c'è una sovrabbondanza di materiale da recuperare che tende a deprezzare ulteriormente il loro valore.

Complessivamente, dal contatto con le aziende del settore maggiormente strutturate in Italia è emerso che non sussistono i margini di vendita di questi materiali, piuttosto il ragionamento va trasposto nell'ottica di abbattere i costi dello smaltimento individuandone un'allocazione alternativa economicamente sostenibile.

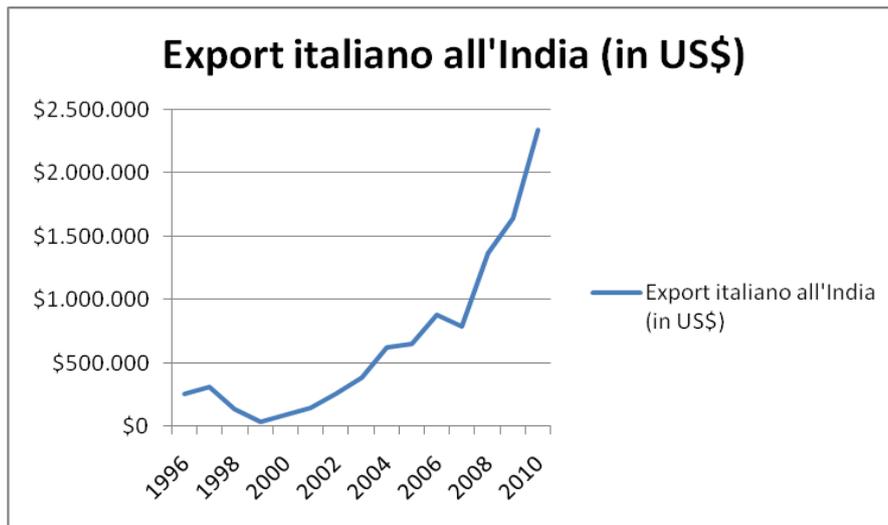
Tutte le aziende intervistate, a prescindere del loro interesse per il materiale, hanno sottolineato:

- la necessità di visionare preventivamente un campione del materiale da sfilacciare, per potersi esprimere sull'effettiva riciclabilità all'interno del proprio processo produttivo;
- l'importanza di lavorare gli indumenti e di privarli di metalli e componenti dure;
- l'opportunità di individuare un'azienda cui fornire gli indumenti da sfilacciare nel territorio d'origine, in quanto i costi di trasporto incidono pesantemente sui costi dell'operazione;
- dotarsi di una pressa per compattare i materiali per il trasporto, per ridurne i costi correlati.

Tra i vari materiali tessili utilizzati per la produzione di capi d'abbigliamento la lana è divenuta ormai un materiale "pregiato", in quanto sempre meno presente negli indumenti. Potenzialmente il recupero di questa fibra può rappresentare una filiera a sé, in quanto oltre ad essere reimpiegata nella sfilacciatura o presso gli ovattifici può essere avviata anche al riciclo nei lanifici. Dalle indagini svolte è emerso che un lanificio corrisponde mediamente circa 0,60 €/kg per la lana di recupero (a fronte dei 10 centesimi corrisposti dall'ovattificio vicentino o al ritiro a costo zero delle sfilacciate). È emerso altresì che bisogna disporre di materiali di una certa qualità, in cui la lana sia presente in modo preponderante rispetto ad eventuali altre fibre. In particolare è stato sottolineato l'importanza di selezionare lana non mischiata con l'acrilico (che non si tinge nei procedimenti di rigenerazione del filato), mentre la presenza di qualche altro poliammide non crea invece problemi. Le aziende pratesi, altamente specializzate in tutti gli anelli della filiera del tessile hanno evidenziato come i processi di globalizzazione abbiano portato da un lato ad esternalizzare lavorazioni "povere" e a bassa specializzazione (tra cui il riciclaggio delle fibre sintetiche-artificiali) in Paesi esteri in cui il costo della manodopera rende competitivo il processo industriale; dall'altro a mantenere in Italia il know-how sviluppato nella lavorazione e recupero di fibre più pregiate, quali la lana e il cotone. Il riciclaggio delle fibre sintetiche invece, di basso valore commerciale, rende poco remunerativo avviare il processo di riciclaggio e in Italia non sono molte le aziende che ritirano queste fibre per riciclarle. Solitamente quando acquisiscono questo tipo di materiale lo fanno a costo zero, il che permette comunque al soggetto cedente di non sostenere i costi dello smaltimento (sebbene debba tener conto dei costi di trasporto). Tra le attività pratesi intervistate che si occupano della selezione degli indumenti usati, molte affermano di vendere in India gli scarti sintetici della loro lavorazione sostenendo che "così fanno tutti: Prato ormai è superata perché i costi di manodopera sono troppo alti".

Ultimamente l'India, per evitare che ciò che arriva come scarto possa essere rivenduto come indumento, contravvenendo alle disposizioni di legge che vietano questo tipo di importazioni, chiede che gli scarti tessili vengano inviati nei container già sminuzzati. Nel 2010 l'India è arrivata ad importare 2.342.000 dollari di tessile usato italiano essendo vietata l'importazione di abiti usati, la cifra si riferisce esclusivamente a stracci destinati alla produzione di materia prima-seconda. Il trasporto degli stracci in India è reso economicamente possibile dal fatto che si tratta di una rotta commerciale consolidata, con ingenti scambi che viaggiano da Oriente verso Occidente ma che in direzione contraria sono molto meno numerosi. Accade dunque che i costi della stessa tratta che viaggia però verso Oriente possa essere anche 3-4 volte più economica, rendendo possibile il trasporto alla rinfusa di merci il cui valore di mercato è decisamente basso.

Grafico 33



10.6.3 Il caso Aquafil

Attualmente l'evoluzione dei processi di rigenerazione degli scarti tessili è orientato fortemente verso il recupero delle fibre sintetiche, sempre più utilizzate dalle industrie di produzione di prodotti nuovi. Negli ultimi anni molte aziende del settore del tessile hanno investito nella ricerca e sviluppo di tecnologie in grado di ampliare le possibilità di recupero e aprire nuove filiere.

È il caso dell'azienda trentina Aquafil, che nel 2011 ha introdotto un innovativo processo industriale di riciclo (Econyl Regeneration System) finalizzato alla produzione di polimero di nylon 6 a partire dal re-impiego di materiali post-consumo quali:

- prodotti finiti composti in tutto o in parte da poliammide 6 e giunti a fine vita, quali, fra gli altri: reti da pesca¹¹⁵, fluff (parte superiore di tappeti e moquette), tessuti rigidi e componentistica plastica;
- rifiuti post industriali generati dal ciclo produttivo del nylon 6.

Lo sviluppo della tecnologia Econyl ha portato alla creazione di diverse filiere produttive fino a oggi inesistenti, dedicate al recupero, in tutto il mondo, dei rifiuti. L'azienda continua ad investire nella ricerca e continua a migliorare la tecnologia per coprire nuovi materiali e nuovi mercati.

Il progetto Econyl si è sviluppato attraverso:

1. la definizione di un processo produttivo chimico-meccanico, che consente di riciclare all'infinito i rifiuti a base di Poliammide 6¹¹⁶. Il prodotto che ne risulta ha le stesse caratteristiche tecniche e qualitative di quello ottenuto utilizzando nella produzione ex-novo;
2. l'organizzazione dell' Econyl Reclaiming Program (ERP), un network internazionale per la raccolta dei materiali da riciclare e della relativa catena logistica per il trasporto agli stabilimenti produttivi;
3. la realizzazione del primo impianto di produzione Econyl, inaugurato nel maggio 2011 all'interno dello stabilimento Aquafil di Lubiana, in Slovenia.

Attualmente, i rifiuti utilizzati come materia prima dall'unità produttiva Econyl di Lubiana sono costituiti per il 70% da scarti industriali e per il 30% da prodotti giunti a "fine vita". Nel 2012 e 2013 è previsto un aumento considerevole dell'uso di rifiuti post-consumo che, nel prossimo futuro, sostituiranno totalmente i materiali di derivazione industriale.

Per questo Aquafil ha già attivato, e continua a sviluppare, una rete strutturata per la raccolta dei rifiuti a livello internazionale, basata sulla partnership con istituzioni, enti, consorzi pubblici e privati, e clienti. Il sistema consente ad Aquafil di raccogliere grandi quantità di materiale da diversi paesi del mondo tra cui Stati Uniti, Egitto, Pakistan, Tailandia, Norvegia e Turchia. Particolarmente importante è la collaborazione con Carpet America Recovery Effort (CARE), consorzio statunitense che nel 2009 ha recuperato 160.000 tonnellate di moquette usate.

115 Aquafil è impegnata nell'organizzazione di un network internazionale per il recupero delle reti da pesca abbandonate in mare. Un fenomeno che, secondo un rapporto della FAO e del Programma delle Nazioni Unite per l'Ambiente, si sta aggravando e che già oggi pesa per il 10% di tutti i rifiuti presenti in mare.

116 I dati forniti da Aquafil dicono che nel mondo vengono realizzati ogni anno circa 4 milioni di tonnellate di prodotti in Nylon 6 che, a fine vita, sono in gran parte destinati alle discariche o all'incenerimento.

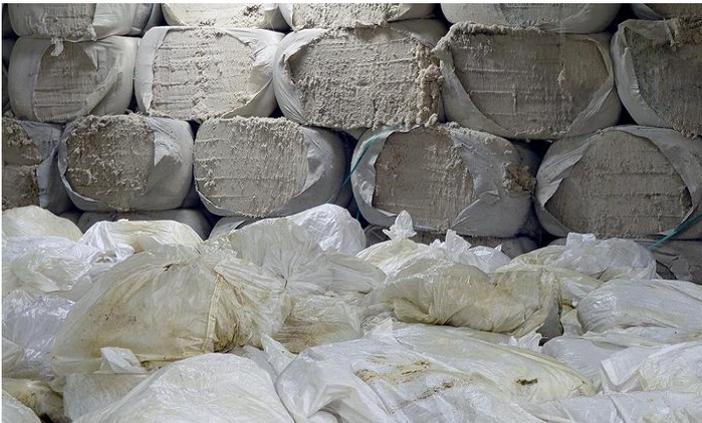
I MATERIALI POST-CONSUMO IMPIEGATI DA ECONYL



Reti da pesca dimesse o recuperate dall'abbandono in mare, British Columbia



Rifiuti e scarti in tulle, magazzino di Ajdovscina;



Balle di fluff, cioè il pelo rasato della moquette, stoccate nel magazzino di Ajdovscina;



Tessuti di tulle stoccati nel magazzino di Ajdovscina;



Fase di pretrattamento della moquette, Stati Uniti

11 Bibliografia

- “The Travels of a T-Shirt in the Global Economy, second edition”. Pietra Rivoli. Wiley 2009
- “An Analysis of State Owned Enterprise and State Capitalism in China”. Andrew Szamosszegi and Cole Kyle. U.S.-China Economic and Security Review Commission, 26 Ottobre 2011
- “Los residuos de costura y el impacto ambiental de la industria del vestido”. Luz Claudio. Environmental Health Perspectives, Vol. 115. Settembre 2007
- “The impact of second hand clothing trade on developing countries”. Sally Baden e Catherine Barber. Oxfam, Settembre 2005
- “Light Manufacturing in Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs”. World Bank, 2012
- “Chinese Investments in Africa: A Labour Perspective”, African Labour Research Network, Maggio 2009
- “La industria textil en México; diagnóstico, prospectiva y estrategia”, Centro de Estudios de Competitividad del ITAM, 2010
- “I Paesi del Sud del Mediterraneo:Crescita e Opportunità di Business nel Contesto delle Relazioni con l’Unione Europea”, Servizio Studi e Ricerche Intesa San Paolo, Gennaio 2010
- “Rapporto sul Sistema Moda in Italia Giugno 2007”, Istituto Tagliacarne
- “La persistenza competitiva dell’industria italiana del Tessile-Moda: dal recupero alla crescita”, Sistema Moda Italia, Ottobre 2011
- “Strategic behaviour of Italian textile-apparel firms: national specificity and international competitive change”, Stefano Guercini, Conferenza ‘The European Clothing Industry: Meeting the Competitive Challenge’, ESC Toulouse, 2004
- “Gomorra”, Roberto Saviano, Arnoldo Mondadori, 2006
- “La migration chinoise en Afrique: accélérateur du développement ou sanglot de l’homme noir”, Sylvie Bredeloup e Brigitte Bertoncetto, 2006
- “La Mort de la Fripe en Afrique”, Sylvie Bredeloup e Jérôme Lombard, Revue Tiers Monde, 2008
- “L’immigration en Afrique Noire dans le contexte de la mondialisation”, ESOH E., 2005
- “Le dinamiche del commercio ambulante e su aree pubbliche nell’ultimo quadriennio”, Rapporto Fiva-Confcommercio 2009

- “Marketing e produzione nel pronto-moda: il modello Zara”, Roberto Vona, 2000
- “ Cleaning up the Fashion Industry”, Friends of Nature, the Institute of Public & Environmental Affairs (IPE), Green Beagle, Envirofriends, Nanjing Greenstone, Aprile 2012
- “Il commercio equo e solidale: dati di mercato e prospettive legislative”, Beatrice Orlandini, Diario Europeo, 2006
- “The Challenges of Achieving Fair Trade Textiles”, Daniel Neyland, 2008
- “Vestire informati”, Rapporto Assofibre, 2005
- “ Recycling of Low Grade Clothing Waste”, Oakdene Hollins, 2006
- REACH -Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals:
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/chemicals/reach/index_en.htm
- “Rapporto Nazionale Rifiuti 2011”, ISPRA
- “Rapporto Nazionale Rifiuti 2012”, ISPRA
- “L’Italia del Riciclo 2011”, FISE Unire e Fondazione Sviluppo Sostenibile
- “Produzione e Gestione dei Rifiuti nel Veneto-Rapporto 2008-2009”, ARPA Veneto
- “Trade dynamics in used clothing: the case of Durban, South Africa”, Velia, Valodia, Amisi, 2006
- “Recycling imported secondhand textiles in the shoddy mills in Panipat, India: an overview of the industry, its local impact and implications for the UK trade”, Lucy Norris, Department of Anthropology, UCL, 2012
- “Achats d’occasion : aperçu des pratiques en Europe”, Observatoire Cetelem, 2010
- “The Flip Side of Fashion: *Used Clothing Exports to the Third World*”, Steven Haggblade, 1990
- “Developing a strategic response to the trade in used clothing in Africa”. Bahadur, Koen, Mthembu. ITGLWF, 2008
- “Dealing with used clothing: Salaula and the Construction of Identity in Zambia’s Third Republic”, Karen Hansen. Duke University Press. 1994
- “Salaula: the world of secondhand clothing and Zambia”. Karen Hansen. University of Chicago Press, 2000
- “Tutto da Rifare”, Pietro Luppi, Edizioni Terre 2006
- “Used-Clothing Donations and Apparel Production in Africa”, Garth Frazer, The Economist Journal 2008

- "How far can we push sceptical reflexivity? : an analysis of marketing ethics and the certification of poverty". Daniel Neyland ed Elena Simakova. Journal of Marketing Management, 2009

AUTORI

Lo studio “**Indumenti Usati: una panoramica globale per agire eticamente**” é un lavoro del **Centro di Ricerca Economica Sociale “Occhio del Riciclone”**, organo dell’Associazione “Occhio del Riciclone Italia ONLUS”.

Hanno partecipato al lavoro di ricerca:

Pietro Luppi

Coordinamento, analisi, stesura, ideazione ed elaborazione delle proposte



Maya Battisti

Rilevazione sul campo e analisi



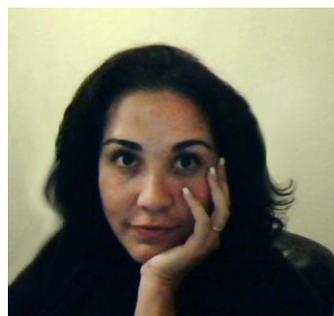
Gianfranco Bongiovanni

Rilevazione sul campo



Sandra Garay

Interviste e simulazioni

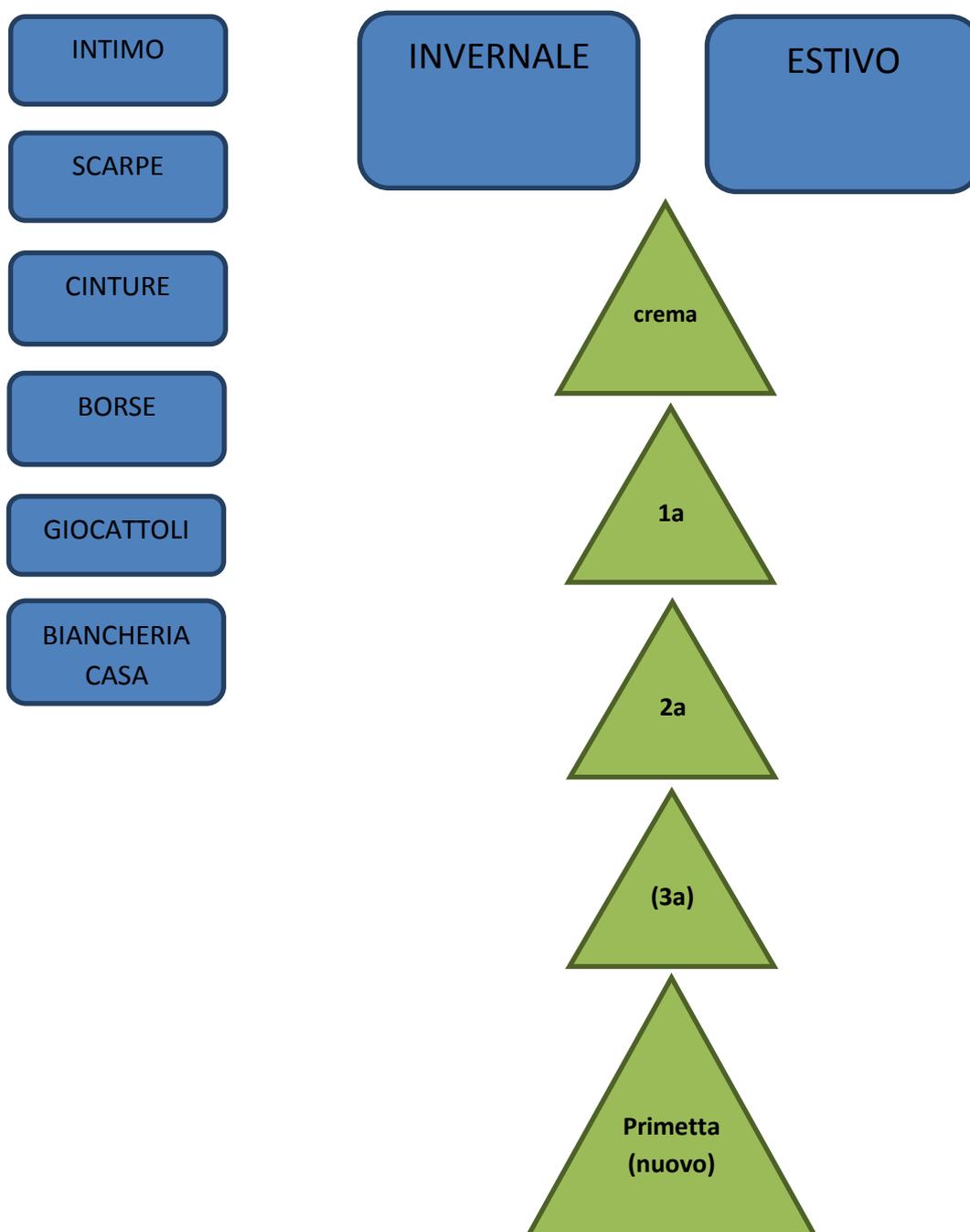


APPENDICE: Le Categorie di classificazione dell'usato

La raccolta "ORIGINALE"

Per "originale" si intende la massa indistinta di indumenti e accessori conferita nei cassoni gialli. Per poter essere commercializzato, l'originale va innanzitutto igienizzato, essendo un rifiuto, quindi selezionato e classificato per qualità e categoria. Ogni soggetto che effettua le operazioni di selezione struttura un sistema di categorie e sottocategorie conforme al proprio flusso e al proprio mercato. Nel diagramma che segue sono schematizzate i gradi di qualità in base ai quali viene effettuata la prima cernita (triangoli verdi) e le categorie di abbigliamento principalmente utilizzate per la seconda (rettangoli blu). Accade spesso che vengano venduti stock di indumenti di categorie miste e anche direttamente di originale (igienizzato).

Diagramma 8



SOTTOCATEGORIE INVERNALE

Queste sottocategorie valgono solitamente per crema e prima, talvolta anche per la seconda; si tratta di indicazioni di massima, in quanto ogni grossista sviluppa un proprio set di categorie, funzionale alla sua attività ed alla sua clientela.

È possibile infatti che alcuni optino per offrire balle miste (di crema, prima etc etc). Dalle indagini svolte è emerso che c'è anche chi vende originale (che dovrebbe essere illegale perché si tratta di rifiuto e verosimilmente un ambulante non è autorizzato al trasporto e trattamento rifiuti). Alcuni pezzi (tipo quelli di pelle, tra cui compaiono anche le pellicce) si comprano al pezzo.

Diagramma 9



SOTTOCATEGORIE ESTIVO

Sono molto meno numerose di quelle invernali.

Diagramma 10



LE FRAZIONI DEL RICICLO E DEL RECUPERO

Oltre le fibre tessili naturali (cotone, lino, lana, canapa), esistono diverse fibre tessili prodotte dall'uomo, indicate con il nome Tecnofibre. Le tecnofibre si dividono in "fibre artificiali¹¹⁷", prodotte a partire da polimeri organici di origine naturale (ad es. la cellulosa) e "fibre sintetiche", prodotte da polimeri di sintesi.

Il principio delle fibre artificiali consiste in una particolare lavorazione della cellulosa, il principale componente della membrana cellulare di tutte le piante da cui si ottiene una sostanza liquida. Con questo sistema l'industria tessile mise a punto la "seta artificiale" che ebbe tale successo da essere presentata all'Esposizione universale di Parigi del 1889, con la Torre Eiffel. Più tardi, comparvero le altre fibre derivate dalla cellulosa: acetato, cupro, viscosa o raion, modal.

Le fibre sintetiche fecero la loro comparsa negli anni Trenta, rappresentando la seconda generazione delle fibre tessili prodotte dall'uomo. Alla loro origine c'è il petrolio, da cui vengono ricavate con procedimenti chimici di sintesi. Il primo prodotto di sintesi creato dall'industria chimica fu il nylon, e poi, via via, l'acrilico, il poliestere e il propilene.

Tabella 51

TIPOLOGIA	NOME	DESCRIZIONE
FIBRE ARTIFICIALI	Acetato	Si ottiene sciogliendo la cellulosa in un solvente, l'acetone. L'acetato è usato nella composizione di tessuti per camicie, vestaglie, foulard, maglieria, ma anche abiti da sera, abbigliamento sportivo e fodere. Al tatto somiglia alla seta.
	Bemberg	La fibra di cupro, più conosciuta col nome "bemberg", nasce dalla cellulosa della fine peluria che riveste i semi del cotone. Per le sottili dimensioni del filato, i tessuti in cupro sono usati nella produzione di fodere di vario tipo (taffetà leggeri, twill, rasi e rasoni pesanti). Molto resistente rispetto ad altre fibre ha il pregio di non causare cariche elettrostatiche fastidiose sulla pelle e che attirano facilmente la polvere. Il cupro è anche utilizzato per velluti lisci e operati, damaschi e rasi destinati a capi di abbigliamento esterno.
	Viscosa o raion	Si ricava dalla cellulosa del legno e ha una struttura molto simile al cotone. Impiegata da sola o con il cotone, ha una buona resistenza all'usura, ma si sgualcisce facilmente.
	Modal	Non esiste sotto forma di filo continuo, ma solo in fiocco. Al tatto, è assai simile al cotone col quale viene impiegata esclusivamente per dare maggiore lucentezza ai tessuti.
FIBRE SINTETICHE	Nylon	Il suo nome nasce dalla fusione delle iniziali di New York (Ny) e Londra (Lon). È un filato molto resistente agli strappi e all'usura, può essere prodotto in fili anche molto sottili e ha una struttura elastica che gli permette di adattarsi alle forme e ai movimenti più imprevisi e complessi del corpo

¹¹⁷ Le fibre tessili artificiali costituiscono la prima generazione "man made". Il primo brevetto si deve a un ricercatore francese e risale al 1884.

		umano. Per queste caratteristiche, è impiegato in tutti i capi che devono aderire alla pelle e seguirne i movimenti: calze, collant, busti, guaine, costumi da bagno. Ma si usa anche per pantaloni da sci e rivestimenti esterni di giacche a vento. Realizzato da un filo continuo di poliammide si affermò alla fine degli anni 30 sui mercati americani e successivamente in quelli di mezzo mondo. Non si trattava ancora, però, di filati realmente elastici, dato che queste fibre non si allungano materialmente ma la loro estensibilità dipende dal raddrizzamento del filamento che, in stato di riposo, si presenta arricciato o arrotolato. Mancava cioè al nylon il potere di contenimento e di recupero elastico che spinse a studiare fibre alternative.
	Lycra	Nome commerciale dell'elastam, identifica una fibra artificiale assai elastica, che viene impiegata con il nylon per la produzione di calze e collant. In pratica, è un filo continuo di elastam, opaco, bianco brillante e trasparente che ha la proprietà di aumentare da 5 a 7 volte la lunghezza originale, per ritornare alla posizione originaria senza grosse deformazioni, con una capacità di contenimento (la forza di compressione esercitata sul corpo) anche 6 volte superiore a quella dei comuni nylon elasticizzati.
	Poliestere o "pile"	Il poliestere è la più usata tra le fibre chimiche e da sola copre il 20 per cento del consumo mondiale di fibre tessili. Utilizzato sempre più, sia allo stato "puro" che con altre fibre, in tutti i settori dell'abbigliamento, il poliestere è molto elastico e non si stropiccia facilmente: le eventuali pieghe che si formano durante l'uso scompaiono da sole in poco tempo. Inoltre, non assorbe l'acqua: in un ambiente con l'85 per cento di umidità, ne assorbe solo l'1 per cento. Sotto il nome di "pile" il poliestere, ottenuto da plastica riciclata entra nella composizione di maglioni, tute sportive, pellicce "ecologiche" o imbottiture di giacconi. Le moderne tecnologie di riciclo consentono di trasformare le comuni bottiglie in Pet dell'acqua minerale in fibra poliestere di qualità.
	Polipropilene	Fra le ultime nate nel campo delle fibre sintetiche, è stata messa a punto in Italia al Politecnico di Milano. È, in assoluto, la fibra più leggera. Ed è completamente impermeabile all'acqua e viene impiegata anche per rivestire gli strati esterni dei pannolini. Mischiata con altre fibre, entra nella composizione di vari capi di maglieria.
	Acrilico	Tra le fibre realizzate dall'uomo è la più simile alla lana. Conferisce elasticità e voluminosità ai tessuti, e per questo viene usata soprattutto nei capi di maglieria, da sola o con altre fibre. Rispetto alla lana, ha una superiore resistenza all'usura, non è soggetta al fenomeno del "pilling", non teme l'attacco di muffe o tarme, resiste agli agenti

		atmosferici.
	Fibre "Comfort"	Sono le fibre polioissamidiche la terza generazione di fibre sintetiche, messe a punto negli ultimi anni, e possono vantare un comportamento per certi versi molto simile alle fibre naturali: imitando la lana, trattengono l'umidità corporea e la rilasciano all'esterno in funzione dell'ambiente circostante più o meno secco.
	Microfibre	Sono fibre "hi-tech", cioè ad alta tecnologia. Composte di poliestere o di poliammide, hanno la particolarità di essere sottilissime, con un diametro pari a un terzo di quello della lana e metà di quello della seta. Queste dimensioni si ottengono colando la materia prima allo stato liquido attraverso un microforo fatto con il laser. In questo modo, si possono realizzare anche fili di sezione diversa da quella circolare, che riflettono la luce in maniera particolare, dando ad esempio effetti cromatici cangianti. Le microfibre sono superleggere: 10 chilometri pesano meno di 1 grammo. Alla funzione protettiva da pioggia e vento uniscono quella di termoregolazione. Grazie a una membrana microporosa (1,4 miliardi di micropori per 2 centimetri) i capi in microfibra favoriscono la traspirazione evitando fenomeni di condensazione del sudore.
	Tessuti multistrato	Un esempio è il "Gore-tex", utilizzato nelle giacche a vento che devono resistere anche alle condizioni meteorologiche più avverse, è costituito da una membrana in teflon fra due di fibre sintetiche. Gli indumenti a più strati consentono di ovviare alla mancanza di traspirazione della pelle, tipica degli impermeabili sintetici. Nei multistrato lo strato interno assorbe il sudore, lo strato di mezzo regola la temperatura e la superficie esterna blocca la pioggia ma lascia passare l'umidità corporea.