

STEFANO DE RUBERTIS

CAMBIAMENTI GLOBALI NEL TESSILE-ABBIGLIAMENTO PROBLEMI E PROSPETTIVE PER L'UNIONE EUROPEA

Introduzione. – Secondo i teorici della «new international division of labour» i principali cambiamenti osservati negli spostamenti di produzione dal «core» (economie industrializzate) alle economie della periferia globale sono da attribuire alla ricerca continua da parte delle imprese transnazionali (1) di minori costi del lavoro. In realtà essi sono la conseguenza più appariscente di profondi mutamenti nell'organizzazione dei mercati, negli accordi commerciali internazionali (progressiva riduzione delle barriere doganali), nelle tecnologie disponibili (costi di trasporto più bassi), che combinati insieme accentuano le spinte alle specializzazioni regionali (Krugman, 1995). Perché, quindi, il decentramento della produzione possa avvenire, sono necessari un adeguato sviluppo delle tecnologie di trasporto e di telecomunicazione, il frazionamento e la standardizzazione di alcune fasi del processo che non richiedono elevata specializzazione, l'esistenza di idonei bacini di manodopera (Dicken, 1992, p. 124). Queste condizioni hanno favorito alcuni dei cambiamenti osservati alla fine degli anni '70, conseguenza di un mutamento nei rapporti tra grande e piccola impresa (Aydalot, 1988), rapporti ancora in rapida evoluzione che vanno assumendo sempre più connotazioni geografiche diversificate e che si dimostrano capaci di produrre spirali virtuose di sviluppo o di ribadire la forza schiacciante della grande impresa. Dove tali forme di organizzazione si sono sviluppate sono nati, negli anni '70 e '80, sistemi fortemente integrati che si sono evoluti in reti globali sempre meno gerarchizzate e sempre più decentrate, i cui nodi («livello locale») rappresentano il cardine del loro funzionamento (Conti, 1995, p. 57).

Segno tangibile delle profonde trasformazioni avvenute sono gli elevati

(1) *Transnational corporation* è un'espressione adottata anche dalle Nazioni Unite e viene spesso usata in alternativa alla più generica *multinational corporation* (Dicken, 1992, p. 4). Porter distingue l'impresa multinazionale – *holding* che raggruppa imprese in paesi diversi, il destino di ognuna delle quali è indipendente da quello delle altre – dall'impresa globale, più dinamica, le cui controllate costituiscono una sorta di impresa-rete (ibid., p. 143).

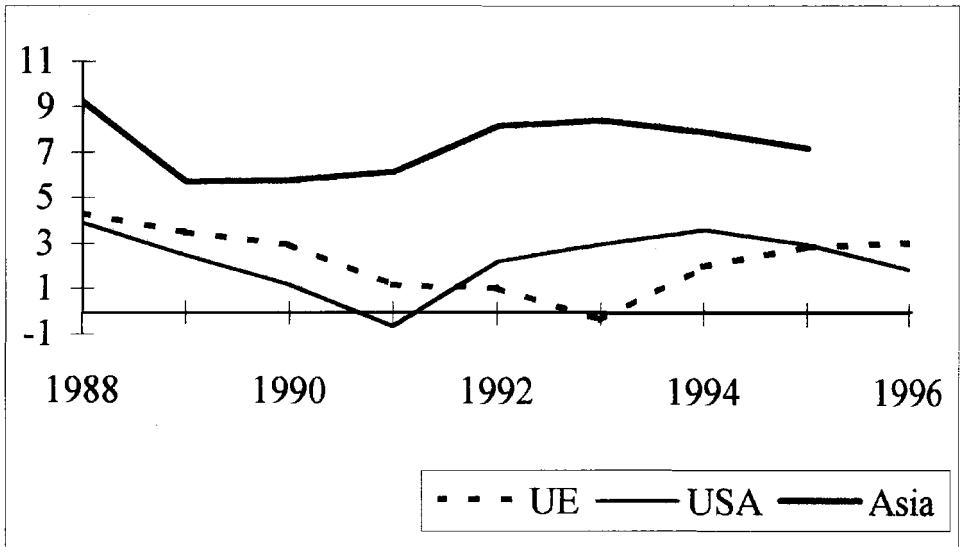


Fig. 1 – *Andamento del prodotto lordo reale (variazioni % sull'anno precedente)*
 1994: proiezione; 1995: previsione; 1996: previsioni OCSE

Fonte dei dati: NOMISMA, 1995, p. 9

tassi di crescita fatti registrare da molti paesi in via di sviluppo mentre le economie occidentali annaspavano tra insignificanti incrementi del PIL e crisi recessive.

In questo tumultuoso contesto economico mondiale può essere interessante concentrare l'attenzione sull'industria tessile e dell'abbigliamento che è stata, forse, la prima industria manifatturiera ad assumere una dimensione globale, interessando economie sviluppate e in via di sviluppo, in una singolare coesistenza competitiva di «vecchio» e di «nuovo» (Dicken, 1992, p. 233) e contribuendo a determinare i cambiamenti di cui si è detto.

Le principali fasi di globalizzazione dell'industria e del commercio tessile-abbigliamento. – Dall'analisi della industria del tessile-abbigliamento, negli anni '70, emergeva chiaramente un comportamento tipico dei settori maturi, data l'introduzione di alcune importanti innovazioni che, si prevedeva, avrebbero consentito la standardizzazione di molte fasi produttive e, quindi, il loro scivolamento verso i paesi emergenti (Pinna, Ghelardoni e Sbrana, 1980). In effetti il settore presenta una crescita lenta dell'*output*, una concentrazione del valore aggiunto nelle ultime fasi della lavorazione (in cui vi è una forte «price competition»), un grado elevato di intensità di lavoro e basso livello di attività di ricerca (D'Ercole, 1993, p. 1). Tuttavia si rilevano anche aspetti tutt'altro che tipici di un'industria matura, a cominciare dai tassi di crescita superiori alla media manifatturiera registrati in alcune economie sviluppate (Stati Uniti, Germania e Italia) per finire con i massicci in-

vestimenti nella ricerca effettuati in Stati Uniti, Giappone, Unione Europea, Svezia (ibid.) (2). Nonostante ci si aspettasse che il settore fosse dominato dalle regioni a basso costo di manodopera sono ancora paesi come Italia e Germania a svolgere un ruolo di primo piano nella produzione e negli scambi internazionali (ibid., p. 2). Le imprese di questi paesi hanno potuto tenere una posizione competitiva grazie al massiccio ricorso al decentramento territoriale e/o produttivo delle fasi a maggior intensità di lavoro e minor contenuto tecnologico (specie nell'industria dell'abbigliamento, più frammentata, meno sofisticata tecnologicamente e dominata dal *subcontracting*), nonché all'impiego di nuove complesse tecnologie (è di frequente il caso del tessile) e al prestigio dei propri marchi (specialmente nel caso del *made in Italy*) (Dicken, 1992, p. 233).

Il settore tessile. In confronto con molti altri settori l'industria tessile (3) è relativamente *labour intensive*, il costo del lavoro è dunque stato di gran lunga il più importante fattore di localizzazione nella geografia storica dell'industria in esame. Essa, inoltre, per il suo avvio, ha tradizionalmente richiesto un basso livello tecnologico, capitali non troppo elevati e investimenti pubblici inferiori alla media, data la bassa domanda di infrastrutture e di manodopera specializzata (Harrington e Warf, 1995, p. 197).

Dopo il secondo conflitto mondiale i generalizzati fenomeni di internazionalizzazione, unitamente all'introduzione delle fibre sintetiche, hanno trasformato profondamente l'industria tessile. L'internazionalizzazione incominciò quando, negli anni '60, Stati Uniti e Giappone persero gradualmente competitività nel settore e i trasferimenti delle produzioni verso paesi a minor costo del lavoro divennero sempre più massicci. Diminuirono, così, gli occupati del tessile in America del Nord, Giappone ed Europa, a vantaggio di alcuni paesi del Terzo Mondo e in particolare delle quattro «tigri» asiatiche: Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan, Singapore. L'instabilità geografica dell'industria tessile persiste tuttora con l'emergere di paesi a costi di manodopera ancora inferiori, come è il caso della Cina e delle «nuove tigri»: Malaysia, Thailandia, Pakistan. In tali paesi un altro fattore competitivo è rappresentato, purtroppo, dal cosiddetto *dumping* sociale: pessima condizione di lavoro degli operai impegnati per molte ore in ambienti decisamente in-

(2) In Italia, nell'ambito del Programma nazionale di ricerca per il tessile-abbigliamento, sono stati finanziati (giugno 1996) quindici temi di ricerca (selezionati dal Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica) con 102 miliardi destinati al trasferimento e all'applicazione di alte tecnologie nelle lavorazioni, nella gestione delle informazioni, nelle vendite (cataloghi virtuali e interattivi). Tra i beneficiari spiccano le grandi industrie italiane del settore spesso affiancate da prestigiosi centri di ricerca. Significativa la presenza di un *outsider* tutto meridionale, la Romano Clothing Manufacturing di Matino (Lecce) («Il Sole-24ore» del 10 maggio 1996 e del 7 giugno 1996).

(3) Le fibre naturali e sintetiche prodotte dall'industria tessile sono così utilizzate: 50% nell'industria dell'abbigliamento; 25% per produrre articoli per la casa; 25% per altri semilavorati industriali (p. es. nell'industria automobilistica) (Dicken, 1992, p. 233).

salubri, il miglioramento dei quali equivarrebbe a un aumento del costo della manodopera (ibid., p. 199).

Il secondo grande cambiamento avvenuto dopo la seconda guerra mondiale è stato l'introduzione e la rapida diffusione delle fibre sintetiche la cui principale caratteristica è quella di avere un costo strettamente dipendente dal prezzo del petrolio essendo quasi tutte da esso derivate (ibid., p. 200). La loro diffusione è stata rapida, ma quelle che richiedono tecnologie più sofisticate (microfibre) sono prodotte ancora da un numero ristretto di paesi (D'Ercole, 1993, p. 7).

Va notato, infine, che la domanda dei prodotti sia tessili sia dell'abbigliamento sembra essere anelastica rispetto al reddito, per cui le grandi imprese sono costantemente impegnate in strategie, quali i frequenti cambiamenti di stile abbinati a massicce campagne pubblicitarie, che consentano di mantenere elevata la domanda (Harrington e Warf, 1995, p. 201).

Il gruppo di imprese giudicato responsabile dei principali mutamenti mondiali dell'industria tessile è detto «world textile oligopoly»: negli anni '80 le più grandi società del settore avevano sede negli Stati Uniti, in Giappone e in Francia. La loro quota di produzione mondiale è tuttora la più importante, anche se localmente emergono importanti contributi della piccola e media impresa come nel caso dell'Italia e della Germania che sono tra i protagonisti della produzione e dello scambio tessile mondiale (Dicken, 1992, p. 251).

Il settore dell'abbigliamento. L'industria dell'abbigliamento (4) utilizza circa il 50% dell'*output* dell'industria tessile, ma presenta importanti differenze rispetto a quest'ultima specie per quanto riguarda la frammentazione della produzione (molto maggiore nell'abbigliamento), l'utilizzo di tecnologie (molto minore) e il maggior ricorso al *subcontracting* (Dicken, 1992, p. 233).

L'industria dell'abbigliamento è distribuita tra le regioni del globo, ma si registrano concentrazioni straordinarie di occupati nelle repubbliche già sovietiche, negli Stati Uniti e in Giappone. L'Europa riveste anch'essa un ruolo di primo piano con Germania, Francia e Italia in particolare, ma anche Polonia e Repubblica Ceca (un tempo *leaders* tra le economie pianificate) evidenziano elevate quote di occupati nel settore. Tra i paesi in via di sviluppo Hong Kong è di gran lunga il più importante (ibid., p. 239).

L'attuale situazione mondiale è il frutto di cambiamenti intervenuti soprattutto tra gli anni '60 e gli anni '70 e che hanno particolarmente interessato i comparti maggiormente *labour intensive*: forte riduzione della produzione nelle economie sviluppate e rapidissima crescita delle economie in via di sviluppo (ibid., p. 241).

La forte concentrazione dell'industria dell'abbigliamento in determinate

(4) Secondo le statistiche comunitarie è in essa compresa la produzione di vestiti e accessori, mentre la maglieria è inclusa nel tessile.

aree denota un allargamento della concorrenza a livello mondiale più rapido che nel resto dell'industria manifatturiera (Watts, 1993, p. 27).

In molti paesi il settore è caratterizzato da una miriade di imprese molto piccole che spesso lavorano in *subcontracting*; tuttavia si osserva una certa tendenza alla concentrazione specie dove la grande impresa riesce, attraverso massicci investimenti pubblicitari e tecnologici, ad affermare i propri prodotti come prodotti di massa. Negli Stati Uniti la concentrazione della produzione nazionale nelle grandi imprese è cresciuta dagli anni '70 giungendo, alle soglie degli anni '90, al 20% del totale. In Gran Bretagna si sono osservate tendenze analoghe: in particolare le grandi imprese tendono a far parte di grandi gruppi integrati verticalmente (Dicken, 1992, p. 253).

Poiché generalmente la produzione di abbigliamento avviene con un modesto impiego di capitale e un'alta intensità di lavoro in aziende di piccola dimensione con tecnologie poco sofisticate, la grande diversità dei costi della manodopera nelle diverse regioni ha provocato uno scivolamento delle industrie dell'abbigliamento verso le economie in via di sviluppo (ibid., p. 239). La diversificazione spaziale del costo del lavoro è, infatti, notevole: quello medio dei vari settori produttivi italiani è superiore di circa 40 volte a quello della Cina e di 24 volte a quello dell'Indonesia («Il Sole 24 Ore» del 29 febbraio 1996).

Ma, nel comparto in esame, i fenomeni di decentramento hanno interessato solo gli articoli di prima necessità, poiché gli articoli di moda tollerano soltanto particolari mercati, contribuendo a spiegare la sopravvivenza di industrie dell'abbigliamento in economie sviluppate (Dicken, 1992, p. 239).

Uno dei fenomeni più rilevanti degli ultimi decenni è stato lo straordinario aumento del peso delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo che hanno fatto del basso costo del lavoro impiegato nelle loro produzioni uno dei fattori di competitività più efficaci nel confronto con le economie più sviluppate. Nel 1970 dai PVS proveniva il 38% delle esportazioni mondiali, cinque anni dopo tale quota giungeva al 53%, più dei 4/5 della quale destinata alle economie sviluppate. Nel 1973 «gli Stati Uniti importavano la maggior parte dei prodotti dell'abbigliamento da Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud e Giappone» (Watts, 1993, p. 27). Nel 1980 detenevano le maggiori quote di *export* Hong Kong (12%), Italia (11%), Corea del Sud e Germania Occidentale (7%), Taiwan (6%); i primi 15 della graduatoria mondiale per le esportazioni, al 1989, concentravano circa il 67% del totale (Dicken, 1992, p. 242).

Negli anni '80 i maggiori incrementi sono stati di Turchia (43,5%), Thailandia (27%), Grecia (15%), Cina e Corea del Sud (14%), cosicché, alle soglie degli anni '90, mentre le esportazioni statunitensi – beneficiando della debolezza del dollaro sui mercati valutari – evidenziavano medie annue di crescita attorno al 35%, le quote di *export* risultavano in parte ridistribuite a vantaggio dei maggiori esportatori: nel 1989 la quota di pertinenza dei primi 15 era salita al 72%, ma con importanti mutamenti all'interno del gruppo: un'evidente perdita di peso delle economie sviluppate (incluso il Giappone) e un ulteriore rafforzamento dei fornitori asiatici (ibid.).

Delle economie sviluppate soltanto l'Italia ha un saldo positivo tra *import* ed *export*; Stati Uniti (5), Canada e Giappone, dipendono fortemente, per le importazioni, dalle economie in via di sviluppo (gli Stati Uniti da Messico e paesi caribici, il Giappone dai vicini asiatici).

L'Unione Europea nel contesto globale. – La produzione europea di prodotti tessili e dell'abbigliamento è cresciuta tra il 1980 e il 1986, ha accusato forti rallentamenti negli anni successivi (NOMISMA, 1995, p. 15) fino al 1993 (in particolare nell'abbigliamento), per poi evidenziare una lieve ripresa di cui non vi è più traccia sul finire del 1995. Le importazioni di prodotti a basso costo sono costantemente cresciute nel corso degli anni '80, soprattutto per l'accresciuta competitività delle imprese in Asia orientale, oltre che per l'aumento dei consumi. Nella seconda metà di quegli anni le importazioni sono cresciute a un ritmo più che doppio rispetto alle esportazioni (Commissione Europea, 1995, p. 14/19).

Il rapporto tra produzione e consumo (indice di autosufficienza della Comunità) è sceso dal 94% del 1985 all'81% del 1991, mentre è ancora elevato in Italia e Portogallo, dove si riscontrano i minori livelli di penetrazione delle importazioni (ibid., p. 14/21).

Nel 1995 l'abbigliamento prodotto era superiore alla quantità del 1990 soltanto per Danimarca (7,2%) e Italia (9,1%); la produzione tessile, invece, lo era solo per Lussemburgo (19,8%), Irlanda (11%) e Italia (5,9%) (EURO-STAT, 1996a, 5). E' opportuno qui sottolineare che la riduzione della produzione dopo il 1992, per il comparto dell'abbigliamento in particolare, si è risolta in un vero e proprio tracollo, essendosi poi attestata in maniera stabile a livelli molto inferiori (5-6 punti percentuali) a quelli di partenza.

I principali fornitori dell'Unione Europea sono paesi che producono «a basso costo e che hanno stipulato accordi *preferenziali* con l'Unione [...] o i paesi in via di sviluppo che rientrano nella politica tessile comunitaria». Nel 1993 i principali fornitori erano: Cina (15,3%), Hong Kong (9,9%) e Turchia (7,6%). I primi dieci paesi fornitori dell'UNIONE EUROPEA originavano il 66% del totale importato nel 1993, denotando un continuo incremento della concentrazione rispetto agli anni precedenti (Commissione Europea, 1993, p. 14/22; 1995, p. 14/19).

La quota di tutti i principali fornitori comunitari (Cina, Tunisia, Marocco, Polonia) si è accresciuta, con la sola eccezione di Hong Kong che, a partire dal 1988, ha trasferito in Cina molti impianti alla ricerca di manodopera meno costosa.

Le importazioni, nella prima metà degli anni '90, confermando le tendenze evidenziate nel decennio precedente, non hanno fatto che aumentare, in particolare quelle provenienti da Cina e Hong Kong, ma anche da al-

(5) Gli USA rappresentano il maggior mercato mondiale dei prodotti di abbigliamento con consumi che nei primi anni '90 superarono i 120 miliardi di dollari (Kurt Salmon Associates, 1994, p. 64).

Tab. 1 – *Import-export della UE (1993, in migliaia di pezzi)*

Gamma dei prodotti	(A) Produzione 1993	(B) Export extra-CE 1993	(C) Import extra-CE	(D) Consumo apparente A+C-B	(E) Avanzo di produzione (B-C)/A
Camicie (*)	530.044	130.904	1.253.072	1.652.212	-212%
Camicette	193.647	37.756	270.731	426.622	-120%
Cappotti e imper. uomo	8.012	3.214	24.731	29.529	-269%
Cappotti e imper. donna	42.612	11.079	57.750	89.283	-110%
Abiti per uomo	13.194	4.513	17.473	26.154	-98%
Tailleur per donna (**)	39.015	12.624	48.655	75.046	-92%
Gonne	146.704	19.407	79.768	207.065	-41%
Vestiti per signora	110.746	114.000	103.104	99.850	10%
Pull-overs	573.724	80.896	350.720	843.548	-47%

(*) In maglia e in tessuto, solo per la Grecia sono escluse quelle in tessuto

(**) In maglia e in tessuto

Fonte: Commissione Europea, 1995, nostra elaborazione

tri paesi a basso costo del lavoro, come quelli del bacino del Mediterraneo (NOMISMA, 1995, p. 16). Nel 1994 erano attestate intorno ai 13,4 miliardi di ECU per il tessile, di cui circa 3 miliardi provenienti dal gruppo di paesi denominato «Asia 10» (6). Le importazioni di abbigliamento ammontavano a circa 30 miliardi di ECU, per il 27% provenienti dal gruppo dei paesi dell'Asia 10 (EUROSTAT, 1996b, 2).

Questi cedimenti dell'industria europea, avvenuti in una fase di espansione del settore a livello globale, si sono tradotti in una perdita progressiva delle proprie quote di mercato a vantaggio dei paesi emergenti (NOMISMA, 1995, p. 18).

L'*export* dell'Unione Europea nel 1994 ammontava a 16,6 miliardi di ECU per il tessile e a 12,5 miliardi per l'abbigliamento (EUROSTAT, 1996a, 5), con un incremento dell'8% rispetto all'anno precedente.

Le esportazioni al di fuori dell'Unione «sono dirette soprattutto verso paesi ad alto reddito (Svizzera, Austria (7), Stati Uniti, paesi dell'EFTA, Giappone e Arabia Saudita) e più di recente verso paesi di nuova industrializzazione, in particolare Hong Kong» e consistono principalmente in articoli di alta qualità (Commissione Europea, 1993, p. 14/22).

(6) Si tratta dei paesi dell'ANASE-Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico (Tailandia, Vietnam, Indonesia, Malesia, Brunei, Singapore e Filippine) e di Cina, Giappone, Corea del Sud: i 10 paesi che hanno partecipato al vertice di Bangkok del marzo 1996.

(7) Dati anteriori all'ingresso dell'Austria nella UE (n.d.a.).

Tab. 2 – *I primi dieci produttori di abbigliamento della CE nel 1990 e nel 1993*

1993				1990			
Imprese e nazionalità		Fatturato (mil. di ECU)	Dipendenti	Imprese e nazionalità		Fatturato (mil. ECU)	
Benetton	I	1496	5895	Benetton	I	1332	
Triumph Gruppe	D	1185	n. d.	Gruppo GFT	I	959	
Courtaulds Textiles	UK	1182	21900	Levi Strauss Europe	B	871	
Levi Strauss Europe	B	1135	n. d.	Steilmann Gruppe	D	819	
Steilmann Gruppe	D	924	n. d.	Triumph Gruppe	D	770	
Groupe Damart	F	810	5712	Tootal Group	UK	739	
Gruppo GFT	I	801	n. d.	Courtaulds	UK	691	
Groupe Bidermann	F	708	n. d.	Bidermann	F	643	
William Baird	UK	605	16512	Adidas	D	635	
Escada Konzern	D	602	4121	Coats Viyella	UK	630	

Fonte: Commissione Europea, 1993 e 1995

Tab. 3 – *Specializzazione (*) nella produzione di abbigliamento dei paesi CE*

Paesi	1984	1993	Variazione 1984-93
Belgio	0,88	1,14	0,26
Danimarca	0,84	0,54	-0,30
Germania	0,92	0,75	-0,17
Grecia	1,32	2,20	0,88
Spagna	1,02	1,32	0,30
Francia	0,94	0,89	-0,05
Irlanda	0,90	0,59	-0,31
Italia	1,64	1,82	0,18
Lussemburgo	0,11	0,29	0,18
Paesi Bassi	0,24	0,25	0,01
Portogallo	n.d.	4,27	n.d.
Regno Unito	0,92	0,82	-0,10

(*) La specializzazione è calcolata come rapporto tra la quota di produzione di abbigliamento rispetto al totale manifatturiero di ogni paese e l'analogo dato comunitario

Fonte: Commissione Europea, 1995, nostra elaborazione

Merita particolare menzione il traffico di perfezionamento passivo (TPP) o *outward processing*, giunto nel 1993 al 15% (in peso) del totale delle importazioni (8). I prodotti vengono temporaneamente esportati in paesi come Tunisia, Polonia, Marocco, dove subiscono ulteriori lavorazioni per conto dell'esportatore che quindi li reimporta, beneficiando di minori dazi doganali.

(8) I protagonisti principali del TPP sono stati Germania (quasi l'11% delle proprie importazioni), Benelux e Francia (oltre il 5%), Italia (3,7%) (NOMISMA, 1995).

nali. Si tratta di produzioni in serie, di bassa qualità media e a basso costo, le cui fasi produttive più *labour intensive* vengono decentrate (Commissione Europea, 1995, pp. 14/19-14/20; 1993, p. 14/22).

Nell'Unione Europea il fenomeno è destinato a prendere piede soprattutto per il settore dell'abbigliamento che, nonostante la protezione offerta dal MFA (Multi-Fibre Arrangement), continua a denotare, a differenza dell'industria tessile, scarsa competitività a causa dell'alta intensità di lavoro e della mancanza di sostanziali innovazioni di processo (Forti, Marchionatti e Ranci, 1990, p. 165). Gli scambi intra-UE sono ancora molto importanti, sebbene ridottisi di sei punti percentuali rispetto al 1985, quando ammontavano al 42% del totale importato (Commissione Europea, 1993, p. 14/22).

Nell'Unione Europea la distribuzione al dettaglio, negli ultimi anni, è stata soggetta a fenomeni di forte concentrazione e internazionalizzazione, con conseguente serio accrescimento della forza contrattuale dei rivenditori (ibid., p. 14/21). Tale concentrazione comporta la possibilità, per i rivenditori, di approvvigionarsi nei luoghi più convenienti, finendo per privilegiare i paesi a basso costo per i quali, spesso, progettano, addirittura, il prodotto. I grandi produttori, d'altra parte, hanno sviluppato proprie catene distributive (spesso attraverso *franchising*, *joint ventures*, concessioni di licenze, ecc.) trasformandosi in «fabbricanti-rivenditori» che hanno un'enorme forza di penetrazione, soprattutto nei mercati esteri (ibid.). In generale, secondo un'indagine dell'Institut Français de la Mode, la distribuzione preferisce approvvigionarsi dai più lontani produttori a basso costo solo per ordinativi di grandi dimensioni e disponendo di tempi lunghi per la consegna; negli altri casi i costi aggiuntivi (fino al 20%) legati alla distanza, alle barriere doganali, ecc. e i rischi (pari a un incremento di costo del 30% per chi opera in particolari paesi) spingono i distributori ad approvvigionarsi dai vicini produttori europei, assicurandosi affidabilità e qualità (ibid.).

Secondo Comitexil, le maggiori concentrazioni di occupati nell'abbigliamento sono in Lombardia (75.000 dipendenti), Baviera e Veneto (tra 50.000 e 75.000 dipendenti), e in altre sei regioni (tra 25.000 e 50.000 dipendenti), quattro delle quali italiane (Commissione Europea, 1995, p. 14/22). Si stima che sul territorio dell'Unione lavorino circa 346.000 persone nel tessile e 268.000 nell'abbigliamento e che circa 150.000 clandestini contribuiscano a contenere l'incidenza del costo della manodopera sui costi totali di produzione (EUROSTAT, 1995). Ma, secondo una ricerca svolta per conto della Commissione Europea dal Mercer Management Consulting nel 1995, il futuro dell'occupazione nel settore non appare roseo e i dati più recenti lo confermano: tra il 1983 e il 1993 si sono perduti 860.000 posti di lavoro, 600.000 dei quali tra il 1989 e il 1993.

Alcune cause del cambiamento: tecnologia, costo del lavoro, politiche dei governi, commercio internazionale. – I principali cambiamenti intervenuti nella geografia dell'industria tessile e dell'abbigliamento sono dovuti a numerosi fattori, ma l'introduzione di alcune innovazioni tecnologiche e le

Tab. 4 – *Caratteristiche produttive del tessile-abbigliamento*

Comparti	Capitali (intensità)	Lavoro (intensità)	Costi materie	Dimensione media aziend.	Tecnologia
Fibre sintetiche	alta	bassa	alti	grande	sofisticata
Tessile	media	media	medio alti	media	media
Abbigliamento	bassa	alta	medi	piccola	semplice

Fonte: Dicken, 1992, p. 248

scelte di politica commerciale dei paesi più industrializzati hanno svolto un ruolo particolarmente rilevante.

La capacità di innovare non dipende soltanto da «condizioni generali ed esogene ai singoli contesti spaziali», anzi, risulta «inscindibile dalle condizioni endogene di ogni società le quali sono temporalmente e spazialmente specifiche» (Conti, 1989, p. 191). L'organizzazione territoriale, dunque, può risultare «fattore di stimolo o di vincolo alla creazione, alla diffusione e all'adozione di un'innovazione» (ibid., p. 205).

Le caratteristiche di produzione di ogni parte della sequenza produttiva, specialmente nel tessile, sono le stesse da secoli, ma molto dipende dal luogo in cui si effettua la produzione. Infatti, uno stesso processo può essere *capital intensive* in un paese e *labour intensive* in un altro secondo la dotazione di fattori (Dicken, 1992, p. 237) (9).

Negli ultimi decenni, la capacità di utilizzare le innovazioni di processo, piuttosto che la stessa capacità di innovare, ha condizionato in maniera decisiva i cambiamenti verificatisi nella produzione mondiale del tessile-abbigliamento (D'Ercole, 1993, p. 1).

Le innovazioni più significative, in entrambi i comparti, sono state introdotte in tempi relativamente recenti (rispettivamente anni '50 e anni '70), ma, se per il tessile le trasformazioni sono state gradualì e non hanno mai radicalmente modificato le fasi fondamentali del processo produttivo, per l'abbigliamento, invece, si è verificata una vera rivoluzione che ha cancellato alcune fasi, reso obsolete conoscenze sedimentatesi nei secoli e creato nuove specializzazioni (ibid., p. 49).

Il cambiamento tecnologico nell'industria tessile. Nell'industria tessile la velocità delle macchine e l'automazione consentono riduzioni di forza lavoro fino al 40%. Le innovazioni hanno interessato sia la filatura sia la tessitura. Progressi anche nella maglieria hanno consentito di ridurre ulteriormente la forza lavoro impiegata (Dicken, 1992, p. 249).

Le innovazioni mutate da settori limitrofi, come ad esempio la chimica,

(9) L'incidenza del costo del lavoro nella filatura non scende mai al di sotto del 25% ed è sempre superiore a questo livello nella tessitura, per la quale l'impiego di lavoro umano nelle lavorazioni si è ridotto più lentamente nel tempo.

hanno rivestito un'importanza vitale. Le fasi di lavorazione (produzione delle fibre, filatura, tessitura o lavorazione a maglia, rifinitura) sono le stesse da secoli, ma le innovazioni introdotte in ognuna di esse hanno velocizzato enormemente il processo (fino a cento volte nella produzione dei filati) (D'Ercole, 1993, p. 3).

Tuttavia una delle innovazioni più importanti e che meglio illustra alcuni fenomeni di specializzazione regionale nella produzione tessile consiste nell'utilizzo delle microfibre, introdotte negli anni '70 soltanto in Italia e Giappone a causa del loro elevato costo e delle difficili tecniche di produzione. Nel decennio successivo si diffusero anche nel resto dell'Europa occidentale e negli Stati Uniti, mentre le fibre sintetiche più tradizionali venivano oramai offerte anche da molti paesi di recente industrializzazione (ibid., p. 7).

Le principali innovazioni di processo hanno, invece, riguardato la fase della filatura, che assorbe più della metà dei costi di produzione. Il procedimento più versatile, di minor costo e perciò più diffuso nel mondo è il cosiddetto «ring spinning» tecnologicamente superato soltanto negli anni '60 dal più veloce, ma meno versatile «open-end spinning» successivamente perfezionato e riproposto in varie versioni secondo la lunghezza delle fibre da lavorare. La diffusione di tali macchinari è cresciuta del 50% tra il 1981 e il 1991, ma in maniera piuttosto differenziata tra paese e paese: a Hong Kong, in Svezia e nei paesi ex sovietici i rotori *open-end* rappresentano il 60% del totale, in Egitto, India e Corea del Sud meno del 5%. Stati Uniti, Germania e Francia vi hanno destinato, negli ultimi anni, la maggior parte dei nuovi investimenti (ibid., p. 13). Nella produzione di tessuti la macchina più diffusa nel mondo è il tradizionale telaio «a navetta» (*shuttle*), sebbene l'utilizzo del più moderno telaio *shuttle-less* nelle sue versioni tecnologicamente perfezionate sia cresciuto di due volte e mezzo tra il 1981 e il 1991. I più consistenti flussi di acquisto di nuovi tipi di telai si dirigono verso Asia (62%), Europa orientale (20%), Unione Europea (7%) e America settentrionale (5%). La Cina, seguita dalle repubbliche già sovietiche, Corea del Sud, Giappone e Taiwan, rappresenta il mercato più vasto (ibid., p. 16).

Altre importanti innovazioni riguardano gli ultimi stadi della lavorazione, le rifiniture, in cui il ricorso alla manodopera è molto variabile e il processo può essere di tipo artigianale, ma anche piuttosto sofisticato.

Il cambiamento tecnologico nell'industria dell'abbigliamento. L'industria dell'abbigliamento è stata caratterizzata dalla lentezza con cui si verificarono i cambiamenti nelle tecniche produttive dalla fine del XIX secolo agli anni '70, quando subentrarono le prime applicazioni informatiche. Tuttora è un processo che richiede complesse lavorazioni manuali, sebbene si siano velocizzate molte operazioni pre-assemblaggio. Il controllo automatizzato del taglio, per esempio, può ridurre i tempi dell'operazione da un'ora a quattro minuti, ma la cucitura e l'assemblaggio di abiti assorbono 4/5 dei costi totali di lavoro nella produzione di abbigliamento (Dicken, 1992, p. 250).

Schema 1 – *Una sequenza di sviluppo nelle industrie tessili e dell'abbigliamento*

Stadi evolutivi	Produzione	Scambi	Esempi di paesi che attraversano lo stadio in questi anni
1	produzione di stoffe e indumenti con fibre naturali	produzione per il mercato interno, importazione di materie prime	paesi poco sviluppati
2	produzione di abbigliamento prevalentemente standardizzata o richiedente tecniche elaborate	produzione per l'esportazione a basso prezzo in paesi sviluppati	paesi meno sviluppati di Asia, Africa e America Latina
3	aumentano qualità, quantità, complessità della produzione di stoffe e di fibre, nonché la qualità dell'abbigliamento	aumenta l' <i>export</i> di stoffe abbigliamento e inizia quello di fibre sintetiche	i più avanzati paesi asiatici e dell'Est europeo. Alla fine degli anni '80 la Cina è entrata in questo stadio
4	produzioni più sofisticate	piena partecipazione agli scambi internazionali, surplus commerciale	Taiwan, Corea del Sud, Hong Kong
5	produzione <i>capital intensive</i> in aumento, diminuisce l'occupazione	crece la competizione internazionale	Giappone, USA, Italia
6	riduzione relativa e assoluta dell'occupazione e delle unità produttive	problemi di competitività, deficit commerciale	Gran Bretagna, Germania, Francia, Belgio, Paesi Bassi

Fonte: Dicken, 1992, p. 248

Le innovazioni in corso di perfezionamento consistono in robot capaci di controllare le componenti, di trasferirle da una unità di lavoro all'altra senza che il tessuto perda la sua forma e in altri accorgimenti risparmiatori di tempo e quindi di lavoro (ibid.).

Velocizzare la produzione non significa solo ridurre il costo del lavoro, ma anche migliorare il rendimento del capitale impiegato e adeguarsi rapidamente alle mutevoli esigenze della domanda. Quest'ultimo aspetto è importantissimo dove i grandi rivenditori hanno più peso sul mercato. Un esempio di capacità di adattarsi quasi istantaneamente alle richieste del mercato è offerto dall'esperienza della Benetton che acquisisce in tempo reale le nuove richieste del mercato da ciascuno dei propri punti vendita (ibid.).

L'industria in esame vede spesso separare la fase di *design* da quella del taglio, essendo quest'ultima particolarmente interessata dal *subcontracting* internazionale.

Il settore si presta particolarmente bene per l'innesco di fenomeni di industrializzazione endogena, per cui, negli anni '60, molti paesi in via di svi-

luppo, forti del basso costo della propria manodopera, iniziarono a insidiare i mercati dell'abbigliamento delle economie sviluppate.

Queste ultime reagirono dapprima con atteggiamenti protezionistici (gli accordi Long Term Arrangement e MFA ne sono un esempio) e successivamente adottando strategie di diversificazione del prodotto e di contenimento dei costi attraverso l'impiego di processi *labour saving*, spesso richiedenti manodopera specializzata (D'Ercole, 1993, p. 32).

Oggi molti NIC sono in grado di utilizzare tali tecnologie nelle fasi di pre-assemblaggio, sebbene l'impiego di sistemi CAD richieda conoscenze complesse; tuttavia i governi locali non ne incentivano l'utilizzazione (ibid., p. 55), non favorendo, di fatto, la riduzione dell'impiego di manodopera e l'aumento delle retribuzioni.

Nelle fasi di assemblaggio, invece, i bassi costi del lavoro sono ancora un importante fattore competitivo a cui non si è saputo dare una definitiva risposta tecnologica (ibid., p. 56).

Le politiche dei governi. Costi di trasporto oppure dazi all'importazione possono fortemente condizionare la localizzazione industriale. L'esistenza di elevate economie di scala (rendimenti crescenti) fa sì che i costi di trasporto rappresentino un limite alle possibilità di beneficiarne così come lo sono i dazi all'importazione (Krugman, 1995).

Considerando un singolo nucleo centro-periferia, per la periferia si riscontra una relazione tipica tra integrazione e benessere: inizialmente una parziale integrazione (bassi dazi, costi di trasporto bassi ma non nulli) consente vantaggi derivanti da un maggior volume di scambi commerciali, ma i rendimenti crescenti del centro sono sempre più appetibili; in un secondo momento un'integrazione totale può addurre dei benefici perché l'annullarsi dei costi di trasporto e/o dei dazi rende indifferente la localizzazione e il benessere è elevato sia al centro sia alla periferia (ibid., p. 78).

Alla luce di queste considerazioni sono più facili da comprendere le motivazioni e gli obiettivi degli atteggiamenti protezionistici di alcuni paesi nel tessile-abbigliamento.

Le politiche adottate dai governi sono state di due tipi: *a)* ristrutturazione e razionalizzazione dell'industria tessile e dell'abbigliamento di ogni paese. Negli anni '50 in Gran Bretagna vi furono forti incentivi per la ristrutturazione delle aziende del settore con l'obiettivo, poi raggiunto, di ridurre la capacità produttiva e di ammodernare gli impianti. Tuttavia il problema della sovrapproduzione non scomparve e le ristrutturazioni continuarono. Inoltre si sono avuti aiuti finanziari nel tessile praticamente in quasi tutte le economie sviluppate e incentivi per il miglioramento della competitività in economie in via di sviluppo come Corea del Sud e Taiwan; *b)* Protezione dell'industria nazionale dalla concorrenza estera attraverso restrizioni commerciali (Dicken, 1992, p. 253).

Gli accordi GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) dell'aprile 1994 che hanno fatto seguito a una lunga trattativa, detta Uruguay Round,

Tab. 6 – *Mercati la cui accessibilità risulterà accresciuta a partire dal 2005 (accordi dell'Uruguay Round pienamente operanti)*

Tessuti e maglieria	Prodotti tessili	Abbigliamento
UE	UE	UE
Sud Africa	Sud Africa	Canada
Australia	Canada	Giappone
Canada	Nuova Zelanda	Nuova Zelanda
Giappone	USA	Bolivia
Nuova Zelanda	Bolivia	Colombia
USA	Colombia	Perù
Bolivia	Perù	Uruguay
Colombia	Uruguay	Malesia
Perù	Filippine	Filippine
Uruguay	Tailandia	Tailandia
Malesia	Egitto	Egitto
Filippine	Tunisia	Tunisia
Tailandia		
Egitto		
Tunisia		

Fonte: NOMISMA, 1995, p. 32

hanno modificato il «sistema delle quote bilaterali» che aveva regolamentato per venti anni il settore tessile-abbigliamento attraverso il Multi-Fibre Arrangement (NOMISMA, 1995, p. 30). Quell'accordo consentiva il contingentamento delle importazioni, contrastando con gli obiettivi di base del GATT che erano così sintetizzabili: riduzione dei dazi; eliminazione delle restrizioni quantitative e delle altre barriere non tariffarie; eliminazione delle discriminazioni commerciali (ibid., pp. 251 e 255).

In realtà, già nel 1962 operava il Long Term Arrangement (LTA) al fine di consentire una regolamentazione dello sviluppo del mercato internazionale dei tessuti in cotone e dare il tempo alle economie sviluppate di ristrutturare le proprie industrie. Dopo undici anni e dopo un'ulteriore complessificazione degli scambi internazionali e il moltiplicarsi delle fibre e dei tessuti prodotti e scambiati fu stipulato l'MFA. Questo mirava all'espansione degli scambi, alla riduzione delle barriere, evitando al tempo stesso che si verificassero effetti distruttivi sui mercati e sui sistemi produttivi sia degli importatori sia degli esportatori (ibid.).

Veniva, così introdotta una «disciplina multilaterale in un settore con alti livelli di protezione ed esteso bilateralismo», ma che presentava anche importanti deroghe al GATT permettendo trattamenti discriminatori nei casi in cui consentiva restrizioni quantitative verso i paesi in via di sviluppo e non verso quelli sviluppati (Forti, Marchionatti e Ranci, 1990, p. 179). In realtà furono gli istinti protezionistici delle economie sviluppate a prevalere e gli

effetti che conseguirono furono rimarchevoli: tra il 1963 e il 1976 la crescita dell'*export* di abbigliamento, principalmente dai NIC verso le economie sviluppate, era del 21% annuo, mentre tra il 1976 e il 1978, con MFA operativo, si ridusse al 5%; si moltiplicarono gli sforzi per eludere le restrizioni all'importazione anche illegalmente (per esempio falsificando le etichette che indicano il paese di provenienza della merce); si innescarono fenomeni di rilocalizzazione verso paesi che si mantenevano al di sotto del limite massimo esportabile (Dicken, 1992, pp. 251 e 255).

L'inadeguatezza del GATT nel regolare gli scambi negli anni '80 spinse all'avvio di un nuovo *round* di accordi di più ampio respiro e più efficaci. A tal fine si vollero includere anche i traffici commerciali di prodotti tessili e dell'abbigliamento (Forti, Marchionatti e Ranci, 1990, p. 191).

Gli accordi GATT del 1994 prevedono l'eliminazione delle restrizioni entro dieci anni. Si stima che ciò possa provocare incrementi dell'*export* di abbigliamento oscillanti tra il 70 e il 190% circa (NOMISMA, 1995 p. 31). L'Unione Europea, in particolare, riteneva che effettivi vantaggi per tutti gli aderenti si sarebbero avuti se la transizione fosse avvenuta gradualmente e secondo rafforzate regole del GATT (Forti, Marchionatti e Ranci, 1990, p. 194).

Per l'Italia, che presenta attualmente uno sbilancio commerciale proprio con alcuni di quei paesi che, in base ai nuovi accordi, si apriranno maggiormente alle importazioni, potrebbero presentarsi buone opportunità di sviluppo delle esportazioni (NOMISMA, 1995, p. 33).

Tuttavia, occorre sottolineare che altri nuovi ingressi nell'area del «libero scambio» GATT risulteranno invece aggressivi concorrenti pronti a erodere i mercati in cui l'Italia è già massicciamente presente (ibid.).

L'Uruguay Round e il futuro dell'industria tessile-abbigliamento europea. – Un'interessante analisi previsionale sull'impatto dell'Uruguay Round sul settore tessile-abbigliamento è quella, già ricordata, del Mercer Management Consulting che ipotizza differenti scenari secondo l'agire combinato di alcune variabili fondamentali: crescita sostenuta dell'economia, liberalizzazione tardiva delle quote di importazione, apertura rapida dei mercati terzi; crescita limitata dell'economia, liberalizzazione tardiva delle quote di importazione, lenta apertura dei mercati terzi; crescita limitata dell'economia, liberalizzazione accelerata delle quote di importazione, più rapida apertura dei mercati terzi.

Naturalmente molto dipenderà dal tasso di crescita delle economie europee che, come viene più volte sottolineato nella ricerca, potranno accentuare o attenuare notevolmente le stime effettuate sulla base delle tendenze attuali. L'analisi evidenzia che le esportazioni svolgeranno un ruolo cruciale per mantenere o sviluppare la produzione tessile europea, che si ridurrà anche in conseguenza dello scivolamento dell'industria dell'abbigliamento (forte consumatrice di prodotti tessili) verso i paesi a basso costo di manodopera e produttori essi stessi di tessuti.

Schema 2 – *Possibili scenari per il tessile-abbigliamento dell'UE tra il 1995 e il 2008*

Scenario 1	Scenari 2-3 (*)
Riduzione limitata dei consumi, crescita delle importazioni (2,5-4,5% per anno). Lenta crescita della produzione: 0,5-1,5% per anno.	Riduzione dei consumi più accentuata rispetto allo scenario 1, aumento delle importazioni a ritmo inferiore, decremento produttivo (0,5-1,5% per anno).
Perdite di occupazione pari a 235.000 unità nell'abbigliamento e 365.000 nel tessile.	Perdite di occupazione di 320-340.000 unità nell'abbigliamento e di 450-520.000 nel tessile.

(*) Lo scenario 3 conduce a conclusioni analoghe al 2 salvo per le differenti possibilità delle imprese europee di penetrare i mercati esteri attualmente poco accessibili, attenuando le difficoltà che si presenteranno per il settore

Fonte: Mercer Management Consulting, 1995

Le previsioni più preoccupanti sono quelle riguardanti le emorragie di occupazione che si verificheranno in Europa. La riduzione degli occupati interesserà principalmente il settore tessile il cui maggior fattore di competitività, come abbiamo visto, è l'applicazione di tecnologie a bassa intensità di lavoro. L'impatto della crescita vertiginosa delle capacità produttive dei NIC è stato infatti fino a ora molto attutito dalle politiche protezionistiche, ma i suoi effetti diverranno presto devastanti specie per gli occupati nelle produzioni di qualità inferiore e per i «façonisti» del tessile e dell'abbigliamento.

Il fenomeno sarà diverso in ogni realtà regionale, secondo le specificità geografiche e il tipo di prodotto. In Italia si stima che lo strumento dei «contratti di gradualità» (10) consentirà di far emergere dall'economia sommersa oltre diecimila lavoratori del tessile-abbigliamento. Questi lavoratori hanno consentito per decenni ai piccoli e piccolissimi produttori di competere con i paesi a basso costo della manodopera per le commesse delle imprese più grandi, ma il loro inquadramento farà lievitare il costo del lavoro nel giro di pochi anni (durante i quali opereranno le agevolazioni pubbliche). Pur avendo una grande rilevanza sociale, una politica di questo tipo appare assolutamente incompatibile con le scelte che l'attuale congiuntura internazionale imporrebbe. Sarebbero infatti necessari massicci investimenti per l'impiego delle nuove tecnologie e la riconversione delle strutture produttive in eccesso rispetto al fabbisogno dell'immediato futuro.

Considerazioni finali e conclusioni. – La globalizzazione dell'economia comporta profonde trasformazioni nelle singole economie regionali, annullando rendite che in alcuni sistemi produttivi erano garantite da *know how* tecnologici e/o da barriere commerciali e ridisegnando la mappa delle specializzazioni regionali.

(10) Si tratta di importanti deroghe al contratto collettivo nazionale del lavoro che consentono consistenti riduzioni nel costo del personale neoassunto.

L'accresciuta capacità di molti paesi in via di sviluppo di recepire e applicare le nuove tecnologie ha ridotto, negli ultimi anni, gli strumenti a disposizione delle economie più sviluppate per tutelare il proprio vantaggio competitivo nel conservare o nell'attrarre attività produttive, in un momento in cui il peso delle variabili che determinano le scelte localizzative sembra ridistribuirsi a favore delle economie esterne (il sistema socio-economico di cui la struttura produttiva fa parte), a scapito delle economie di scala interne (11), dando vita a massicci fenomeni di decentramento verso i sistemi territoriali in cui sono presenti condizioni più favorevoli. L'importanza delle barriere commerciali, specialmente nel tessile-abbigliamento, è così divenuta enorme.

«Le transazioni nello spazio hanno dei costi; nella produzione esistono le economie di scala [...] A causa delle economie di scala i produttori hanno un incentivo a concentrare la produzione di ciascun bene o servizio in un numero limitato di luoghi. A causa dei costi di transazione a distanza, le localizzazioni preferite da ciascun produttore individuale sono quelle in cui la domanda è grande o l'offerta di *input* produttivi è particolarmente conveniente. Si tratta, in generale, delle localizzazioni scelte da altri produttori. In tal modo la concentrazione industriale tende ad autoperpetuarsi» (Krugman, 1995, p. 95). La riduzione degli ostacoli alla circolazione di merci e persone, finché questa non divenga totalmente libera (costi di trasporto quasi nulli e assenza di barriere tariffarie), può produrre effetti contrari a quelli voluti (ibid., p. 93), molto simili all'effetto di riflusso di Myrdal. Così i tanto discussi accordi del MFA hanno prodotto effetti spesso contrari a quelli inizialmente dichiarati, divenendo l'ultimo baluardo di cui le economie occidentali disponevano per difendersi dalla crescita impetuosa dei NIC.

In effetti, nonostante le dichiarazioni di intenti, proteggere i mercati nazionali dalla concorrenza estera sembra essere ancora la preoccupazione di molti governi sia delle economie sviluppate sia di quelle in via di sviluppo. Il contenzioso internazionale che interessa anche il nostro paese ne è una dimostrazione (12). Tuttavia l'Unione Europea persevera nei suoi sforzi di liberalizzazione degli scambi e, proprio in vista del 2005, ha istituito un'apposita banca dati per raccogliere informazioni dagli stessi operatori sulle barriere non tariffarie che, aggirando gli accordi internazionali, proteggono, di fatto, i mercati interni.

Il futuro dunque riserva trasformazioni ancora più sorprendenti di quelle

(11) Fenomeni analoghi sono spesso stati osservati nell'evoluzione del settore tessile; per esempio, nella seconda onda di Kondratiev, «l'industria tende a svilupparsi nelle aree già specializzate piuttosto che altrove» (Dini, 1995, p. 15).

(12) Recentissime le contestazioni francesi (1996) circa le consistenti fette di mercato conquistate dai produttori italiani anche grazie alla svalutazione della lira e le polemiche suscitate dalla nuova normativa USA in tema di «regole d'origine» (luglio 1996) che obbliga ad adottare il marchio del paese di produzione del prodotto serico (Cina) anche se il tessuto è nobilitato (acquisendo la maggior parte di valore aggiunto) in un altro paese (Italia).

già osservate negli ultimi decenni e porterà con sé difficoltà crescenti per molti produttori europei del tessile-abbigliamento, man mano che le restrizioni al commercio internazionale verranno eliminate.

BIBLIOGRAFIA

- AYDALOT P., *The Role of Small and Medium-sized Enterprises in Regional Development: Conclusions Drawn from Recent Surveys*, in GIAOUTZI M., NIJCAMP P. e STOREY D.J. (a cura di), *Small and Medium-size Enterprises and Regional Development*, Londra, Routledge, 1988, pp. 163-180.
- BALE J., *The Location of Manufacturing Industry*, Harlow-Essex, Oliver and Boyd, 1981.
- BRUSCO S. e BIGARELLI D. (a cura di), *Osservatorio del settore tessile-abbigliamento in Emilia Romagna-Terzo rapporto*, in «Quaderni di ricerca dell'Osservatorio regionale del mercato del lavoro dell'Emilia Romagna», Bologna, 1995.
- CERPEM (a cura di), *Osservatorio del settore maglieria e confezioni in Puglia. Primo rapporto*, Bari, CNA-Confederazione Nazionale dell'Artigianato, 1995.
- COMMISSIONE EUROPEA, *Uruguay Round. Accordo globale - vantaggi globali*, Lussemburgo, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, 1994.
- COMMISSIONE EUROPEA, DIREZIONE GENERALE III, EUROSTAT, *Panorama de l'industrie communautaire - 1993*, Lussemburgo, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, 1993.
- COMMISSIONE EUROPEA, DIREZIONE GENERALE III, EUROSTAT, *Panorama de l'industrie communautaire - 1995*, Lussemburgo, Ufficio delle pubblicazioni ufficiali delle Comunità Europee, 1995.
- CONTI S., *Geografia economica*, Torino, UTET, 1989.
- CONTI S., *Transizioni paradigmatiche in geografia industriale*, in DINI F. (a cura di) *Geografia dell'industria. Sistemi locali e processi globali*, Torino, Giappichelli, 1995, pp. 37-61.
- CONTI S. e altri, *Geografia dell'economia mondiale*, Torino, UTET, 1993.
- D'ERCOLE M., *Innovation in a Mature Industry: Evidence from Textile-clothing*, Final thesis of the Merit Programme on Technology Policy and Innovation Management 1992-93, Maastricht, 1993.
- DICKEN P., *Global Shift*, Londra, Paul Chapman Publishing, 1992.
- DICKEN P. e LLOYD P., *Nuove prospettive su spazio e localizzazione*, Milano, F. Angeli, 1993.
- DINI F., *Continuità e discontinuità nei processi geografici di evoluzione dell'industria*, in DINI F. (a cura di) *Geografia dell'industria. Sistemi locali e processi globali*, Torino, Giappichelli, 1995, pp. 3-36.
- EUROSTAT, *Statistiques en bref. Energie et industrie*, Lussemburgo, 1995, 4.
- EUROSTAT, *Industrial Trends. Monthly Statistics*, Lussemburgo, 1996 (a), 5.
- EUROSTAT, *Statistiques en bref. Commerce extérieur*, Lussemburgo, 1996 (b), 1-6.
- FORTI A., MARCHIONATTI R. e RANCI P., *Le strategie delle imprese e dei governi nel*

nuovo contesto internazionale del settore tessile e abbigliamento, Milano, IRS-Federtessile, 1990.

HARRINGTON W.J. e WARF B., *Industrial Location*, Londra, Routledge, 1995.

KRUGMAN P., *Geografia e commercio internazionale*, Milano, Garzanti, 1995.

KURT SALMON ASSOCIATES, *Como nei grandi mercati di sbocco. Il mercato USA*, in ASSOCIAZIONE TESSILE DI COMO (a cura di), *Indagine internazionale di competitività del distretto tessile comasco*, Como-Villa Olmo, 12 aprile 1994, pp. 226-281.

LIZZA G., *Integrazione e regionalizzazione nella CEE*, Milano, F. Angeli, 1992.

MARCHIONATTI R. e RANCI P. (a cura di), *Rapporto sul settore tessile-abbigliamento in Italia. La struttura e i risultati del settore negli anni Ottanta*, Milano, IRS-Federtessile, 1989.

MERCER MANAGEMENT CONSULTING, *Impact de l'Uruguay Round sur le secteur du textile et de l'habillement*, Lussemburgo, Commissione Europea, 1995.

NOMISMA, *Gli scenari dei settori tessile-abbigliamento e calzature*, Bologna, NOMISMA, 1995.

OETH-L'OBSERVATOIRE EUROPEEN DU TEXTILE ET DE L'HABILLEMENT, «Quarterly Bulletin. Textile and Clothing», Bruxelles, 1994, III, 1.

PINNA M., GHELARDONI P. e SBRANA R., *L'industria dell'abbigliamento nel Valdarno inferiore*, Pisa, Centro Studi Economico Finanziari, 1980.

TRONO A., *Europa Occidentale in transizione. Le linee di tendenza dei primi anni Novanta*, in PINDER D. (a cura di), *Europa Occidentale. Sfide e cambiamenti*, Torino, Giappichelli, 1995, pp. 31-47.

VIESTI G., *Il filo dell'industria. Il decentramento produttivo del tessile-abbigliamento dal Nord al Sud d'Italia*, Bari, CERPEM, 1991.

VITERBO D., *Dal telaio al robot*, Bari, Cacucci, 1994.

WATTS D., *Geografia industriale*, Bologna, Zanichelli, 1993.

GLOBAL CHANGES IN THE TEXTILES AND CLOTHING INDUSTRIES. PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE EUROPEAN UNION. – The textiles and clothing industries were among the first industries to take on a global dimension. In the last decades a lot of New Industrialised Countries have proved capable to take in and to apply the new technologies and therefore it is more difficult for the developed economies to maintain their competitive supremacy. Externalities, labour cost and international agreements have conditioned in a different way the global diffusion of the textiles and clothing production. The developed economies often have opposed the reduction of the obstacles to free trade in spite of the international arrangements which would bring important changes and increasing difficulties particularly for the European industry.

Università di Lecce, Dipartimento di Scienze economiche, matematico-statistiche, economico-aziendali, ambientali