



Relazione del presidente
MAURO BERGOZZA

ASSEMBLEA ASSOMAC
20 GIUGNO 2025

Gentili ospiti,

benvenuti alla mia prima assemblea da Presidente di Assomac.

Ringrazio le autorità, gli imprenditori e i rappresentanti delle istituzioni e delle associazioni per essere qui oggi, in un momento di riflessione condivisa.

Abbiamo scelto di tornare a giugno per la nostra Assemblea annuale, come da tradizione.

Quest'anno ci incontriamo al Kilometro Rosso, simbolo dell'innovazione italiana, per discutere un tema centrale: **crescere, collaborare e innovare in un'Europa che cambia in un'Europa che ha un estremo bisogno di cambiamento e noi con essa.**

Ringrazio il dott. Majorana per averci aperto le porte e per il suo intervento.

Viviamo un'epoca di grandi cambiamenti: geopolitica, transizioni ecologiche e digitali, nuove dinamiche globali. Il nostro settore – tecnologie per calzature, pelletteria e conceria – deve evolvere e anticipare.

L'Italia ha un ruolo di rilievo, ma deve agire con decisione.

La competitività oggi si costruisce insieme: con reti d'impresa, alleanze strategiche, investimenti in ricerca e sviluppo, e una presenza forte in Europa. L'innovazione è anche culturale e organizzativa. La collaborazione è la chiave per superare le sfide.

L'assemblea di oggi è pensata come un'importante opportunità di confronto aperto e costruttivo. Un'occasione preziosa per ascoltare opinioni, condividere le diverse prospettive e rafforzare ulteriormente il ruolo di Assomac quale punto di riferimento per un settore che rispecchia l'eccellenza del Made in Italy a livello globale.

Come sempre al nostro fianco anche oggi c'è ICE Agenzia, rappresentata dal Direttore Centrale per i settori dell'EXPORT, il dott. Maurizio Forte, che ringraziamo per la sua costante presenza e perché crede in questo settore del Made in Italy.

All'Agenzia, a cui ci lega una collaborazione di vecchia data, riconosciamo il ruolo fondamentale nella realizzazione delle attività promozionali ed in primis il supporto alla nostra fiera che è l'evento di riferimento in Italia per il settore e per tutte le aziende del comparto.

Grazie a questa sinergia la rassegna ha consolidato il suo ruolo a livello internazionale.

Ringraziamo il D.G. Maurizio Tarquini di Confindustria: la sua direzione è un valido aiuto per le sfide che le imprese italiane affrontano, rafforzando la rappresentanza strategica nell'ambito industriale nazionale ed europeo.

Parlando di ICE e Confindustria vorrei ricordare una figura storica per la nostra Associazione, Mario Pucci che ci ha lasciato pochi giorni fa.

Per oltre 25 anni ha contribuito alla crescita di Assomac, collaborando con le Istituzioni con passione e visione internazionale.

Se Assomac viene ancora riconosciuta a livello internazionale lo dobbiamo anche a lui e alla sua "diplomazia del business".

Vi chiedo un minuto di silenzio in suo ricordo.

LE RAGIONI DEL TITOLO

L'indagine rapida di maggio condotta da Confindustria tra le grandi imprese associate mostra segnali di **cauto ottimismo**: quasi il 68% degli intervistati prevede una produzione stabile, il 29% si aspetta un aumento e circa il 3% teme un calo.

Tuttavia, queste aspettative positive per le grandi imprese **non rispecchiano i reali effetti economici sul tessuto delle piccole e medie imprese.**

Inoltre, il nostro osservatorio e le relazioni consolidate con i brand e loro produttori ci dicono che le politiche di acquisto dei nostri clienti sono ferme per il 2025 e che riprenderanno nel 2026.

Nel frattempo, le imprese devono continuare a resistere, cercando nuove risorse finanziarie in attesa che gli ordini si trasformino in liquidità. La fiducia è importante e stimola gli investimenti, ma da sola non basta: serve una concreta trasformazione delle aspettative in fatturato. Il tessuto finanziario delle nostre aziende è sotto pressione da oltre 18 mesi, e questo limita fortemente la capacità di reazione.

La verità è che la situazione è complessa. Per tornare competitivi e recuperare quote di mercato, dobbiamo cambiare approccio. È necessario superare vecchi schemi e abitudini, spesso legati a una leadership italiana che non è più quella di vent'anni fa.

In questo contesto, **Automazione, Creatività e Tecnologia (ACT)** rappresentano le leve strategiche per il rilancio, come evidenziato nel recente rapporto *Ingenium* di Federmacchine e Confindustria. Sta a noi valorizzarle, lavorando in filiera e con una visione condivisa per affrontare i mercati con maggiore forza.

L'export complessivo italiano di tecnologie ACT ha raggiunto oltre 32 miliardi di euro, con i mercati avanzati che ne assorbono quasi 22 miliardi e quelli emergenti poco oltre i 10 miliardi. Le esportazioni sono cresciute in particolare nelle Americhe, sia del Nord che in America Latina e Caraibi.

Ma il dato più interessante è il potenziale ancora inespresso, stimato in circa 8 miliardi di euro, equamente distribuiti tra paesi avanzati (4,6 miliardi) ed emergenti (3,3 miliardi).

Tra i mercati emergenti ad alto potenziale troviamo Cina, Messico, Turchia e India, mentre tra quelli avanzati spiccano Francia, Spagna e Stati Uniti.

Per cogliere queste opportunità serve un'azione di sistema, e sappiamo che ICE Agenzia e Confindustria sono già al lavoro per accompagnare le imprese in questa nuova fase. Un'azione di sistema indubbiamente aiuta tutto il comparto, anche il nostro.

Il nostro settore – le tecnologie meccaniche per conceria, calzature e pelletteria – ha registrato nel 2024 un fatturato di circa 575 milioni di euro, in calo del 12% rispetto al 2023 (dati Centro Studi Assomac). Un comparto che contribuisce in modo significativo all'intera filiera del Made in Italy.

L'Italia mantiene la leadership tecnologica nell'alto di gamma, con una quota del 30% dell'export globale. Tuttavia, la Cina ha rafforzato la sua posizione complessiva, passando dal 34% al 44% dell'interscambio globale. Una crescita dovuta non solo alle vendite dirette, ma anche a strategie di delocalizzazione e investimenti nel Sud-Est asiatico, che hanno aumentato la domanda di macchinari.

Lo scorso aprile in Pakistan abbiamo avviato azioni promozionali e accordi di cooperazione con le associazioni locali, grazie al supporto dell'Agenzia ICE di Islamabad e dell'Ambasciata. Tuttavia, la concorrenza è forte e non possiamo affrontarla da soli.

È fondamentale unire design, tecnologia e stile italiano per offrire un valore distintivo che solo il nostro Paese può garantire.

Siamo pronti a portare avanti questa strategia in mercati chiave come Pakistan, India, Kenya, Senegal, Marocco, Egitto e Messico, anche in progetti condivisi come sta avvenendo con UNIC e UNPAC.

Nonostante le difficoltà, il nostro settore mantiene una leadership tecnologica: l'Italia copre il **52%** del commercio globale di **macchine per conceria** e il **35%** per le **macchine per la pelletteria**, mentre le **macchine per calzature** soffrono la concorrenza cinese, fermandosi al **12%**.

Il nostro punto di forza è l'alto di gamma, con soluzioni su misura e ad alto valore aggiunto, soprattutto per la moda e l'automotive.

A questo si aggiunge la transizione digitale, con tecnologie per il controllo da remoto, la raccolta e la gestione dei dati per poi gestire la manutenzione predittiva e lo sviluppo dei nuovi prodotti.

L'intelligenza artificiale sarà un asset strategico, e Assomac è pronta a supportare le imprese in questo percorso.

Il primato italiano nella concia è sostenuto dall'elevato valore tecnologico delle macchine e dai prodotti chimici conciari.

Tuttavia, pelletteria e calzatura subiscono la pressione crescente dei produttori asiatici, in particolare della **Cina**, che nel 2023 ha prodotto **12,3 miliardi di paia di scarpe**, pari al 55% del totale mondiale (87% se consideriamo tutta l'Asia).

La Cina è oggi anche il principale fornitore di tecnologie per questi mercati, grazie a investimenti e strategie di delocalizzazione.

In Europa, la produzione è molto più contenuta: 611 milioni di paia, di cui **148 milioni italiane**. Sebbene non comparabili per qualità e design, questi numeri spingono la ricerca tecnologica e ci impongono di non restare fermi. I dati cinesi sull'export sono noti, ma quelli sulla produzione interna di tecnologia non lo sono: **potremmo avere delle sorprese**.

Per questo parteciperemo al 22° Congresso UITIC a Shanghai (31 agosto – 3 settembre), organizzato da CLIA, per confrontarci sul tema: *“Competitività e sostenibilità nell'era dell'intelligenza artificiale”*. Il programma prevede visite a fabbriche e istituzioni, offrendo una panoramica sull'industria calzaturiera cinese.

Tuttavia, la partecipazione europea è deludente: solo 3 proposte italiane su 76 ammesse, e 28 europee contro 29 cinesi. Questo dimostra quanto manchi una vera diplomazia del business.

È il momento di rafforzare la rete europea. Spagna, Portogallo e Italia sono i principali produttori: uniamo le forze con UNIC, Assocalzaturifici e Assopellettieri, e valorizziamo il ruolo di CEC e Cotance per affrontare temi comuni come l'EUDR e il Green Deal.

Abbiamo un grande alleato: Confindustria, con una sede a Bruxelles pronta a supportarci. Confindustria siamo noi!

Insieme possiamo fare molto, per esempio:

- Rafforzare la competitività del nostro sistema produttivo, influenzando le politiche europee su innovazione e industria.
- Contrastare la concorrenza internazionale, sviluppando strategie comuni e migliorando il post-vendita.
- Promuovere sostenibilità e innovazione tecnologica, affrontando la doppia transizione green e digitale.

Insieme possiamo davvero fare la differenza.

AGGREGARSI PER COMPETERE: UNA NECESSITÀ STRATEGICA

Nel nostro settore, la frammentazione è ancora troppo elevata: oltre il 70% delle imprese italiane sono micro o piccole, spesso a conduzione familiare.

Questa struttura limita la capacità di investire in innovazione, digitalizzazione e internazionalizzazione. Aggregarsi – tramite fusioni, acquisizioni o alleanze – non è più un’opzione, ma una necessità per sopravvivere e crescere.

Fusioni e acquisizioni rafforzano la filiera e creano “campioni nazionali”.

Esempi come Outokumpu-Inoxum (colosso dell’acciaio inossidabile) o STMicroelectronics dimostrano come le M&A possano consolidare la leadership tecnologica.

Anche nel fashion, Tod’s e Moncler hanno integrato la filiera per rafforzare qualità e posizionamento.

Le joint venture offrono accesso a nuovi mercati e tecnologie, condividendo rischi e competenze.

Alcune concerie italiane, ad esempio, collaborano con partner asiatici per produrre localmente e presidiare meglio i mercati emergenti.

L'apertura al capitale esterno – tramite fondi o quotazione in Borsa – è un'altra leva per crescere.

Il Made in Italy Fund ha sostenuto aziende come Dondup e Rosantica, mentre Cucinelli e Ferragamo hanno scelto la Borsa per rafforzarsi.

Così come la nostra associata Forestali spa che ascolteremo più tardi! Grazie Guido per la tua testimonianza.

Possiamo discutere sugli strumenti, ma **non possiamo più rimandare una riflessione seria sulla nostra dimensione.**

Siamo troppo piccoli per competere.

Le aziende associate sono passate da 174 nel 2004 a 135 oggi, e solo 75 erano presenti anche vent'anni fa.

Un dato che preoccupa e che impone un cambio di passo.

Non a caso, oggi sono con noi esperti di finanza e strategia per condividere la loro esperienza e spero qualche indicazione.

Ringrazio in anticipo tutti i relatori che interverranno nel panel.

Dobbiamo affrontare il nostro “nanismo industriale” con decisione, come già fatto dai fornitori a monte e dai brand a valle.

L'innovazione è la chiave per guidare il mercato.

Come ci ricorderà il Professor Noci, che ha recentemente pubblicato un saggio interessante dal titolo "*Disordine*", essere leader significa imporre un ritmo che gli altri faticano a seguire.

E questo ritmo nasce dall'innovazione nei prodotti, nei processi e nella valorizzazione delle persone: in poche parole nell'azienda.

Serve anche un cambio culturale. Conosciamo davvero il nostro livello di digitalizzazione rispetto ai competitor? Spesso no. Anche io, in azienda, fatico a capire cosa migliorare.

Per questo **Assomac ha lanciato un programma di assesment digitale** gratuito per le piccole imprese e agevolato per le medie. Se tutta la filiera lo adottasse, potremmo ottenere dati preziosi per migliorare i processi.

Ma di questo ne parleremo nel panel con il dott. Imperiale della Stazione sperimentale delle pelli. Anche qui un grazie va a Confindustria e al Digital Innovation Hub.

La fiera Simac Tanning Tech è un altro asset strategico.

Oltre al valore economico, il nostro obiettivo è preservare la neutralità tecnologica, fondamentale per il Made in Italy.

L'evento, composto per l'80% da imprese italiane, genera circa **1 miliardo di fatturato e alimenta un indotto da oltre 30 miliardi.**

Un moltiplicatore che non possiamo permetterci di perdere.

Infine, lancio una proposta: un grande programma di promozione internazionale della media tecnologia.

Lascio al prossimo Presidente di Federmacchine la valutazione sulla fattibilità, è il momento di agire: se non ora, quando?

Sempre su Federmacchine ho due ringraziamenti: il primo per l'impegno costante del Presidente Bettelli, il secondo più affettuoso per il Segretario generale di Federmacchine e da qualche giorno non più Direttore generale di UCIMU.

Grazie Alfredo per le capacità politiche e l'impegno profuso, auguro invece buon lavoro al neo Direttore Davide Della Bella.

PROTEGGERE LA FILIERA: UN IMPEGNO CONDIVISO

Non esistono strategie astratte per proteggere la filiera: esistono scelte concrete per garantirne la sopravvivenza.

Per questo è urgente lavorare insieme, con proposte unitarie a livello europeo. Possiamo farlo, ma serve decidere ora.

Il dialogo tra fiere, pur con difficoltà, è attivo: IT-EX riunisce oltre 43 eventi internazionali, più di 21.000 espositori e quasi 3 milioni di visitatori. Cerchiamo di lavorare in rete per potenziare la nostra offerta fieristica e siamo certi di riuscirci.

Anche in Federmacchine dobbiamo trovare gli elementi comuni che ci uniscono e creano valore, le 12 associazioni **devono lavorare per una governance più efficace e rappresentativa, il rischio di risultare autoreferenziali e poco rappresentativi è sempre presente, Assomac non lo vuole.**

Nel mondo della moda, grazie al lavoro dei Presidenti Sburlati e Ceolini, si stanno costruendo basi solide per un confronto su temi cruciali: digitalizzazione, sostenibilità, innovazione di prodotto e di processo.

Sarebbe prezioso aprire un tavolo di lavoro congiunto sul miglioramento dei processi e sulle soluzioni tecnologiche per la gestione dei dati.

Ho ricevuto con molto piacere il messaggio della Presidente Ceolini di Assocalzaturifici e di Confindustria Accessori Moda, dispiaciuta per la sua assenza visto un incontro in contemporanea nelle Marche.

Giovanna sostiene la collaborazione di filiera e la collaborazione sulla tecnologia. Condivide che in Europa si possa e si debba andare con una strategia condivisa.

Ringraziamo la Presidente Ceolini e siamo pronti a ragionare insieme sui principali dossier comuni.

In Confindustria si respira un nuovo spirito operativo.

Nonostante l'aumento della delibera contributiva, crediamo che nei momenti difficili servano investimenti e un dialogo costruttivo con il Governo per una politica industriale moderna, centrata sul valore umano.

Grazie al Presidente Orsini e al Direttore Tarquini per l'impegno gravoso che sostengono nel rappresentarci.

Serve uno sforzo culturale collettivo: un approccio costruttivo, inclusivo, che valorizzi le differenze come punti di forza.

Solo così potremo avanzare uniti, in Italia e in Europa.

Un esempio concreto di collaborazione efficace è il rapporto con UNIC e Lineapelle, rafforzato negli anni grazie a un confronto costante e obiettivi condivisi.

Ne sono prova l'inserimento di nostri rappresentanti in ICEC e nei comitati tecnici, la condivisione di risorse e progetti, e la crescente sinergia tra espositori e visitatori.

Questa collaborazione, riconosciuta anche da ICE Agenzia, ha portato alla creazione di azioni promozionali di filiera, oggi fondamentali per essere più competitivi sui mercati esteri e valorizzare le due fiere di riferimento: Simac Tanning Tech e Lineapelle, come vetrine dell'eccellenza italiana.

Questo è il senso della condivisione: costruire insieme, rafforzare la filiera, aprirsi a nuovi percorsi.

Ringrazio il Presidente Fabrizio Nuti e il Direttore Fulvia Bacchi per il loro impegno.

Vado alle conclusioni con alcune raccomandazioni

Abbiamo toccato temi cruciali e il pomeriggio offrirà ulteriori spunti utili per riflettere e agire.

Ringrazio i miei vicepresidenti per il lavoro svolto **nei gruppi di lavoro**: sono il nostro collegamento diretto con le imprese e fondamentali per raccogliere istanze e rappresentarle con efficacia.

Partecipazione, promozione e tecnologia restano i pilastri del nostro impegno. Per questo invito tutti gli associati a contribuire attivamente: solo così evitiamo l'autoreferenzialità e rafforziamo la nostra rappresentanza.

Stiamo rafforzando la struttura di Assomac: apriremo una **nuova sede autonoma a Milano**, più vicina alle altre realtà della filiera, a Federmacchine, alla Fiera e al mondo della consulenza e della finanza.

Ringraziamo ACIMIT e il Presidente Salvadè per l'ospitalità offerta finora.

La sfida che ci attende è complessa, ma anche ricca di opportunità. L'industria europea della moda e delle tecnologie può tornare protagonista se saprà unire le forze, innovare, aprirsi al mondo. Assomac è pronta, con una visione sempre più europea e un programma strategico chiaro.

Ma il futuro si costruisce insieme: imprese, istituzioni, giovani talenti e collaboratori delle nostre imprese.

È fondamentale rafforzare il dialogo tra le aziende del settore per rappresentare con una voce unita il valore della media tecnologia italiana presso Governo italiano ed Europeo.

Solo così otterremo politiche industriali adeguate e strumenti di supporto concreti.

Il tempo di agire è ora. E noi siamo pronti.

Come ha detto il Governatore della Banca d'Italia Fabio Panetta: *“L'innovazione non nasce per caso. Serve un ecosistema che stimoli la concorrenza, diffonda le idee e riduca le asimmetrie tra finanziatori e imprenditori.”*

Costruiamo insieme questo ecosistema.

Buona Assemblea Assomac!