

RELAZIONE
DEL PRESIDENTE

ASSEMBLEA 2017

Milano, 27 giugno

CONCERIA
UNA STRAORDINARIA
STORIA ITALIANA



Gentili ospiti, cari amici e colleghi, un affettuoso benvenuto e grazie di avere accettato il nostro invito.

Concedetemi di iniziare la relazione con un personale, doveroso, ringraziamento ai **vicepresidenti**, ai **consiglieri**, agli **associati** tutti, che mi hanno supportato con stile e merito nel progetto di rendere l'Associazione più moderna e concreta, uno strumento vero al servizio delle imprese.

In soli 12 mesi, insieme, si è realizzata una radicale ristrutturazione di quello che tradizionalmente si definiva "**Gruppo**", passato da 12 a 3 entità giuridiche.

La concentrazione delle attività, mediante un rinnovamento globale della morfologia societaria, è stata un'impresa di non semplice soluzione, ma, le elevate professionalità all'interno dell'UNIC, hanno reso tutto questo possibile in tempi record e con una importante economicità.

Abbiamo eliminato l'ampio contenzioso con BolognaFiere e riacquistato l'intero asset della società **LINEAPELLE**; abbiamo fatto crescere il numero degli associati e rimodellato la struttura interna. A breve, dopo quelle di Roma, Santa Croce sull'Arno, Arzignano, apriremo una sede anche a Solofra.

Traguardi importanti, raggiunti in piena sintonia, senza che l'attività associativa ne risentisse, anzi, ne è uscita rafforzata e sono emersi ancor di più quei servizi che ci vedono particolarmente competenti.

La citata semplificazione ed i riconosciuti benefici rappresentano le solide fondamenta sulle quali ora poggia un'associazione **aperta** ed **integrata**; dove ci si confronta in un clima di forte appartenenza.

Ed ora un'affermazione per la quale non temo smentite.

La **conceria italiana** è viva e, soprattutto, vitale.

Siamo 1.200, ci distinguiamo per una marcata eterogeneità, siamo aziende molto diverse per dimensioni e vocazioni operative.

Se volessimo utilizzare un termine “alla moda”, potremmo dire che la conceria italiana presenta una spiccata “**biodiversità**”.

Cresciamo e progrediamo sul mercato, adeguandoci al nuovo che avanza.

Si tende ancora a descriverci come un’industria statica, poco duttile. Tutt’altro, lavoriamo ed innoviamo costantemente per soddisfare la richiesta di **eleganza** ed **esclusività** in un contesto di totale “**sostenibilità**”.

Ci superiamo ogni giorno per offrire la massima rapidità ed efficienza ad una clientela sempre più esigente.

Le pelli prodotte in Italia sono esportate in tutto il mondo, in un contesto atavico di svantaggio concorrenziale.

La scarsa competitività offerta dal Sistema Paese continua ad essere un freno alla ripresa, alla crescita ed allo sviluppo del motore produttivo italiano.

La “**contribuzione**” di ogni attività, persona fisica e reddito in generale, che dovrebbe gratificare per l’apporto fondamentale al funzionamento della macchina statale, è invece ormai considerata solo un’**“imposizione a fondo perduto”**.

Il Governo, con un ottimo e proattivo contributo da parte del **MISE**, sta cercando di alleggerire il difficile fardello mediante specifiche politiche propositive.

Le recenti misure, varate per dare nuovo impulso agli investimenti, come il **super ammortamento** o il **credito di imposta** per ricerca e sviluppo, rappresentano un buon punto di partenza per un contenimento di una pressione fiscale davvero insostenibile.

C’è tanto ancora da fare e occorre agire con grande tempestività ed in maniera mirata per semplificare la Pubblica

Amministrazione, ridurre gli oneri per i settori energivori e, come già detto, la revisione del regime fiscale.

La stabilità e la continuità politica rappresentano automaticamente un alleggerimento del rischio e dell'incertezza.

Ci auguriamo che le attività messe in campo recentemente e le politiche di incentivo e stimolo al tessuto economico nazionale producano un **senso di responsabilità** generale e si riesca a portare a termine almeno le azioni più urgenti.

Ma ora lasciamo parlare i **nostri numeri**.

Siamo al **1° posto** nel mondo per valore di produzione, al **4°** per volume, al **1° posto** per valore dell'export, che nel 2016 ha raggiunto i 3,8 miliardi di euro, **oltre il 76%** del nostro fatturato, con **114 Paesi di destinazione**, mentre sono **119** quelli da cui ci approvvigioniamo.

Il settore conciario è particolarmente variegato per dimensioni aziendali, tipologia di attività, tecniche di lavorazione; possiamo, tuttavia individuare due macro aree che ben esplicitano l'andamento ed il contesto storico.

Da un lato, le concerie impegnate nel segmento “**automotive**” che, grazie ad un utilizzo sempre crescente della pelle, ad un incremento delle immatricolazioni e ad una vita progettuale della gamma medio lunga, hanno mostrato importanti performance e programmazione negli investimenti.

Il segmento del “**fashion system**”, invece, mostra un grado di rischio superiore, sia per la rapida **obsolescenza** delle collezioni, sia per la forte e spiccata **altalenanza stilistica**.

Una crescente concentrazione della clientela ed un mercato di sbocco non più “drogato” in termini di performance di crescita completano il quadro.

I motivi sono noti: citiamo il blocco della Russia, il calo della Cina, il terrorismo, le grandi capitali della Mitteleuropa che soffrono un calo di presenze turistiche.

Sotto il profilo dei risultati economici, il settore ha archiviato un 2016 complessivamente poco brillante.

Un anno fa, di questi tempi, auspicavo una chiusura in linea con l'anno precedente: è andata sostanzialmente così, con un calo molto contenuto sia nei volumi (-1,7%) che nei valori (-3,4%).

La **congiuntura** è stata **debole** sul piano globale. Il nostro **export** ha perso il 5%, soprattutto a causa del rallentamento cinese.

Hanno ceduto le produzioni conciarie destinate alla **moda** (**pelletteria -7%, calzatura e abbigliamento -2%**), sono aumentate quelle all'**imbottito**, soprattutto per **interni auto (+8%)**, con l'**arredamento** che finalmente interrompe una caduta che continuava da più di dieci anni.

L'annata ha portato risultati differenziati anche sul piano regionale, con **Veneto** e **Toscana** sostanzialmente stabili, **Lombardia** e **Campania** alle prese con qualche difficoltà.

I **distretti** rimangono la nostra forza, invidiati da tutti i nostri principali competitor, sono motivo di vanto e prestigio e rappresentano un indubbio vantaggio competitivo.

Questi primi mesi 2017 non sono stati del tutto negativi e lasciano sperare in una velata ripresa, seppure differenziata tra segmenti di destinazione.

Trovate tutti i dettagli statistici tra il materiale consegnatovi.

Il 2016 è stato l'anno in cui è scaduto il **Contratto Nazionale di Lavoro** e sono iniziate le trattative per il suo rinnovo, durate 6 mesi.

6 mesi di confronti serrati, a volte anche duri, nel corso dei quali si è cercato di negoziare al meglio dei nostri ideali e delle nostre competenze, per dare risposte concrete alle richieste reali del settore.

Si è ripreso, dopo svariati anni, un vero confronto collegiale con le parti sociali.

Abbiamo concordato un incremento salariale di 85 euro, per contro si è ottenuta maggiore flessibilità, per noi indispensabile.

Ci siamo aperti alla **previdenza integrativa**, rimandando ai prossimi rinnovi eventuali, ulteriori forme di welfare, che, comunque, costituiscono un elemento crescente della contrattazione di secondo livello. Si è ritenuto che la maggiore parte delle concerie italiane, per lo più di piccole dimensioni, si sarebbe trovata impreparata nell'attivazione di procedure, che impegnano risorse umane e competenze specifiche. Ciò avrebbe potuto rappresentare per loro un prematuro impegno aggiuntivo in termini di gestione e organizzazione.

Si è poi decisa la ripresa dell'**Osservatorio Nazionale**, che sarà un ulteriore strumento verso una contrattazione moderna.

La creazione di rapporti di lavoro stabili e duraturi con i collaboratori è stata sempre una nostra prerogativa.

Quasi il 90% delle nostre maestranze ha un contratto a tempo indeterminato e ci caratterizziamo per un alto tasso di fidelizzazione.

Se osservate il grafico ora proiettato, vedrete come l'occupazione del settore negli ultimi anni, anche in quelli della recessione, ha mostrato una generale stabilità.

Nei vari distretti ci si trova in presenza di personale con nazionalità diverse e ciò comunque si riflette in una complessiva integrazione e nell'assenza di episodi di discriminazione sotto ogni punto di vista.

Lamentiamo però la scarsità di giovani.

Rappresentano non più del **13%**, anche se, quei pochi, si dimostrano entusiasti, come si è visto nel video di apertura. Non è certo una nostra scelta.

Stiamo facendo molto per mettere in evidenza l'attrattività del lavoro in concerta: collaborazione con le scuole, dalle elementari alle Università, eventi, pubblicazioni.

Non finirò mai di elogiare la **legge 107** del 2015, che ha reso obbligatoria l'alternanza scuola-lavoro: un necessario cambiamento culturale per il nostro Paese.

Ricordiamoci che il “**copione**” della vita lo si scrive durante il percorso scolastico.

Lo scorso 8 giugno a Igualada abbiamo celebrato i risultati del progetto europeo **Leather Is My Job**, promosso da **Cotance** e **IndustriAll**, la federazione continentale dei sindacati dei lavoratori.

Nella sua sessione finale, oltre alle associazioni, ai lavoratori, alla stampa, erano al nostro fianco i **Sindaci** di alcuni dei principali comuni conciari: Arzignano, Castelfranco di Sotto, Fucecchio e San Miniato. Li ringrazio nuovamente e ringrazio anche gli altri che non sono potuti intervenire, perché conosco e apprezzo il loro impegno per il settore.

Con i loro colleghi spagnoli e portoghesi, anche loro presenti, si cercherà di far capire e comprensibilmente gradire, attraverso

la creazione di una rete, il mestiere conciaro e le sue potenzialità di **cambiamento** e **ammodernamento**.

La **formazione** è per noi **linfa vitale**.

Pertanto vogliamo e dobbiamo porci come obiettivo il rilancio dei nostri **istituti tecnici**.

La **quarta rivoluzione industriale** è giunta anche in conceria e potrebbe rappresentare un elemento di stimolo per l'inserimento delle nuove leve.

Nella relazione dello scorso anno ne avevo fatto cenno; ora, a distanza di un anno, la riforma "**Industria 4.0**" non solo è operativa, ma molte conerie hanno già avviato numerosi investimenti, rivolti all'interconnessione dei processi produttivi, beneficiando anche dell'**iperammortamento**.

Dobbiamo riconoscere alle aziende produttrici di macchinari, rappresentate da **Assomac**, di essere stati in prima fila e di averci accompagnato in questa opera di rinnovamento.

Lo scorso febbraio, a **Simac-Tanning Tech**, l'Industria 4.0 l'ha fatta da padrone.

Serve, e mi sembra giusto affermarlo in questa sede, una migliore correlazione fra i diversi attori del mondo della ricerca e dell'innovazione: imprese, università, comunità finanziarie e istituzioni pubbliche.

Le imprese devono, a loro volta, impegnarsi maggiormente nel diffondere, nel far conoscere i loro bisogni al mercato.

Di recente, con la lettura di un libro, mi sono ricordato di una realtà tedesca, che ritengo di alta virtuosità: **la Fraunhofer**.

È una rete pubblico-privata di laboratori di ricerca applicata, che gode di un budget annuale di 2,1 miliardi di euro, il 30% dei quali sono finanziamenti dello Stato, mentre il resto viene da contratti con industrie private e progetti di ricerca. Essa ha iniziato la sua attività nel **1954**, fondando il primo istituto di ricerca.

Oggi ne esistono ben 67, sparsi in tutta la Germania, che danno lavoro a 24.000 scienziati e si occupano esclusivamente di tradurre in innovazione industriale i risultati delle ricerche più avanzate pienamente applicabili alle realtà industriali.

Immagino abbiate intuito dove voglio arrivare. Alla nostra **Stazione Pelli**, fondata nel lontano **1885**.

È mai possibile che l'industria conciaria italiana, la prima al mondo, non abbia al suo fianco un centro di ricerca d'eccellenza?

Una presidenza attiva, fin dal suo insediamento, che oggi è finalmente affiancata da una direzione manageriale di solida esperienza, fa seriamente sperare in un radicale cambiamento di rotta, da troppo tempo auspicato e su cui il settore non può più scegliere di non scommettere.

UNIC ha – per questo – siglato un primo **protocollo di intenti** con la Stazione, volto a definire termini e modalità della collaborazione presente e futura tra le due entità. Essa, sempre

affiancata da noi, sarà più presente nei distretti: fisicamente, istituzionalmente e comunicativamente.

Con il progetto **CLeAR** (*Confidence in Leather Analysis Results*), avviato lo scorso anno, che coinvolge anche importanti clientele internazionali, siamo impegnati ad evitare il dilagare della disinformazione chimica e imporre regole condivise per l'utilizzo dei campioni sulle metodologie di analisi per combattere i “**falsi positivi**” che ci pervengono dall'esterno e rappresentano un attentato quotidiano alla nostra “serenità” aziendale.

L'attività del CLeAR è destinata ad allargarsi sulla scia delle sempre più stringenti normative, un esempio su tutti: la prossima **scadenza di registrazione a maggio 2018** del **Reach**.

Forse non tutti gli associati hanno compreso appieno la valenza del lavoro svolto all'interno di questo gruppo di lavoro e lavoreremo per una più significativa aggregazione.

Continuiamo ad essere presenti su tutti i tavoli internazionali di lavoro: **ISO**, **CEN**, **ZDHC**, il che rappresenta un'ulteriore testimonianza del nostro impegno nel perseguire scelte responsabili per prodotti e processi.

Le nostre conerie si sono adeguate alla moderna consapevolezza ambientale, per cui la cura della “**sostenibilità**” ha creato un salto culturale, che raccontiamo nel “**Rapporto di Sostenibilità UNIC**”, oggi distribuito in anteprima, giunto alla sua 15^a edizione.

Rispetto agli anni precedenti, abbiamo anticipato il lavoro di elaborazione del Rapporto e la sua distribuzione, per poter fruire di tutta la documentazione nella giusta e più utile tempistica. Dopo la mia relazione, vi proporremo una sintesi dei suoi principali contenuti.

Non va dimenticato che la coneria è l'**anello centrale** della filiera, quello che ricopre la posizione più delicata.

È su di essa che si concentrano le maggiori criticità.

Il dialogo tra i vari stakeholder è intenso, si lavora a stretto contatto, ma i problemi non si risolvono mai del tutto.

I miei colleghi sanno bene di cosa sto parlando.

Ci troviamo quotidianamente di fronte alla richiesta di sottoscrizione di codici etici: sociali ed ambientali; di capitolati difficili da rispettare; firmiamo sicuri e fieri della nostra tradizione, della nostra coscienza civica e trasparenza intellettuale.

Mi domando, tuttavia, se non sia arrivato il momento di instaurare un rapporto di maggiore reciprocità con i vari attori a valle ed a monte?

Tutto ciò rappresenterebbe un grande passo avanti verso una filiera più equilibrata.

Una filiera che non ha equilibrio non ha futuro.

La conceria ha da tempo intrapreso la strada delle **certificazioni**.

Avere al nostro fianco **ICEC, l'Istituto di Certificazioni dell'area pelle**, con la sua esclusiva competenza settoriale, è un valore aggiunto.

ICEC, e va sottolineato, ha un primato nella **certificazione della tracciabilità**. Un prodotto di grande attualità, ambito e perfezionatosi nel tempo.

È un tema sensibile, a cui i grossi gruppi dedicano molta attenzione.

I principi di recupero, riciclo e riuso dell'**economia circolare** sono nobili concetti che applichiamo da sempre.

Pensate se noi non esistessimo, se venisse meno la nostra funzione istituzionale e storica di utilizzatori di un "residuo", cioè di **ecologisti ante litteram**. Eppure siamo sempre sotto attacco e guardati con diffidenza e ci imbattiamo sul mercato al lancio

di prodotti che sfiorerebbero il ridicolo, se solo ci si soffermasse sul loro reale contenuto.

Oltre a “ecopelle”, leggiamo anche di eco camoscio, eco cavallino, alter nappa, wineleather e via di questo passo.

Per promuoversi, costoro hanno sempre bisogno di accostarsi alla pelle, diciamo pure che la sfruttano.

Procediamo per vie legali contro questi abusi. Ad oggi abbiamo sul tavolo 60 diffide, ma siamo convinti che la nostra arma migliore resti l’**educazione** di stilisti, studenti delle principali scuole di moda, consumatori, attraverso corsi, seminari e incontri formativi di vario genere.

Nel 2016, per inciso, abbiamo accolto oltre 2.000 giovani, sia in Italia, presso il **Lineapelle Fashion Studio**, che all'estero, cui abbiamo “insegnato” cosa sono la “pelle” ed il “cuoio”. In questi primi mesi 2017 sono già stati 850.

Il **Lineapelle Fashion Studio** è uno spazio di visibilità unico e non convenzionale, in cui si concentrano le realtà produttive e progettuali del settore.

Ospitiamo oltre 17.000 campionature, di cui almeno 5.000 permanentemente esposte. Nei nostri progetti futuri e non lontani, vi è quello di trasferirlo in una sede prestigiosa, nel centro di Milano ed inserirlo tra le location di studio ed attrazione nel corso degli eventi di moda e design di cui Milano è ricchissima.

Tornando all'educazione, il contatto con le scuole è intenso e svilupperemo con loro progetti sempre più importanti.

Parliamo anche di contraffazione.

I marchi **“vero cuoio”** e **“vera pelle”** li tuteliamo in collaborazione con la Guardia di Finanza e l'Agenzia delle Dogane, con cui da 10 anni è in essere un accordo di sorveglianza doganale.

Il valore dei nostri prodotti e i danni socio economici derivanti dalla contraffazione li stiamo raccontando anche attraverso uno spettacolo di teatro civile.

Ripeto: “**educare**” e “**sensibilizzare**” restano le armi più efficaci.

Ma ci aspettiamo anche risposte normative.

A livello europeo, stiamo chiedendo con forza un regolamento per l’etichettatura dei manufatti in pelle.

In questa “battaglia”, siamo efficacemente affiancati da **Cotance**, la nostra confederazione europea, con la quale si stanno portando avanti altri progetti di fondamentale importanza; come ad esempio il miglioramento della qualità del grezzo, il calcolo dell’impronta ambientale della pelle, la revisione in ambito CEN della metodologia di campionamento e calcolo dei PFAS e PFOS nelle acque.

La stretta connessione tra **UNIC** e **Cotance** è un valore che abbiamo recuperato ed intensificato fin dall’inizio del mio mandato e, grazie anche alla **vicepresidenza italiana** di **Rino**

Mastrotto, si è creato un network integrato, capace di avere risonanza a livello europeo e mondiale, per esprimere in maniera forte l'importanza del nostro ruolo come imprese e le difficoltà che dobbiamo affrontare.

Il prossimo 29 agosto a Shanghai, il Consiglio Internazionale dei Conciatori terrà il **3° World Leather Congress**.

Tema dei lavori: **“The leather revolution – How the industry will respond”**.

Sarà un'altra interessante occasione di approfondimento e analisi dei temi più scottanti per la categoria.

Grande consapevolezza della potenza e vitalità delle nostre aziende la si può percepire nelle fiere settoriali, tra cui la nostra **LINEAPELLE** recita la parte della protagonista. L'**internazionalità** della manifestazione (108 Paesi fra espositori e visitatori), decisamente superiore alla media e l'alto

livello di **qualificazione** dei visitatori la rendono un appuntamento irrinunciabile.

La prossima edizione, **dal 4 al 6 ottobre**, dove presenteremo i campionari **autunno/inverno '18/'19**, vede ancora in crescita il numero degli espositori e la relativa superficie, a conferma della sua importanza e del dinamismo di tutti i segmenti espositivi che la compongono, che, insieme, rappresentano la vera forza dell'industria manifatturiera italiana e mondiale della "pelle".

Nel mese di settembre saremo presenti agli appuntamenti fissati per la settimana della moda milanese, finanziati dal **MISE** e **ICE**.

Avremo, in particolare, un'installazione di grande impatto visivo in prossimità di via **Montenapoleone**, curata dall'architetto **Davide Rampello**.

La collaborazione con le associazioni della filiera a valle è testimoniata dalla nostra convinta adesione alla nuova federazione unitaria, **Confindustria Moda**, nata

dall'aggregazione tra Sistema Moda Italia, Assocalzaturifici, AIMPES (pelletteria), ANFAO (occhiali), Federorafi e Associazione Italiana Pellicceria.

L'attività a sostegno dell'export si è confermata una delle nostre punte di diamante, quella con cui riusciamo ad aggregare il più alto numero di associati. Oltre alle nostre fiere all'estero, **LINEAPELLE London** e **New York**, in continua crescita, e alle collettive di **Tokyo**, **Hong Kong**, **Guangzhou**, realizziamo seminari tecnico-stilistici a **Parigi**, **Shanghai** e ricevuto numerose delegazioni internazionali presso la nostra sede.

Come accennavo all'inizio, l'attività dell'Associazione è stata quanto mai intensa in questi mesi. Sarebbe un esercizio retorico riassumere tutto ciò che abbiamo fatto, in termini di consulenze, circolari, seminari nei distretti su argomenti di vario genere, eventi.

Voglio solo ricordare la nostra **newsletter** e la **comunicazione** social quotidiana, che hanno avuto la straordinaria capacità di sollecitare una partecipazione più attiva alla vita associativa, in particolare dei **giovani conciatori**, ed il potenziamento dell'**ufficio legale**, che sta affrontando tematiche di grande interesse.

Abbiamo ripreso e ampliato rapporti con enti, associazioni, istituzioni, ai quali confermo la disponibilità di UNIC ad una collaborazione sempre più proficua.

La nostra **coesione** ha dato segnali concreti anche per un intervento a favore delle popolazioni e imprese colpite dal terremoto.

È in atto un “**cambiamento radicale**”, nella società, nelle nostre aziende, nell'associazionismo.

Esserne alla guida comporta difficoltà reali, ma la mia personale convinzione, l'unione e i sinceri consensi dei colleghi sono un continuo sprone.

Sapremo gestire il “**salto culturale**”, senza il quale non potremmo lasciare ai nostri figli, ormai maturi, ma ancor più ai nostri nipoti, un settore vivo ed in linea con le nuove esigenze mondiali.

Un grazie di cuore a tutto lo staff interno, dico tutto, per l’impegno, la passione e la grande motivazione.

Gianni Russo