

**RELAZIONE DEL PRESIDENTE PAOLO BANFI
ALL'ASSEMBLEA GENERALE DEI SOCI,
20 GIUGNO 2006**

Gentili Colleghe, cari Colleghi,

per la nostra industria il 2005 è stato ancora un anno riflessivo, conclusosi con una sensibile flessione sia del fatturato che delle esportazioni. E' dunque continuato il trend negativo iniziato ormai nel 2001.

Il valore della produzione di macchine tessili è passato dai 2,9 miliardi di euro dell'anno precedente ai 2,5 miliardi di euro del 2005, registrando una contrazione del 13% su base annua.

Questo risultato origina sia dalla scarsa propensione all'investimento in nuovi macchinari da parte del mercato italiano che dalla performance complessivamente poco brillante dei principali mercati di destinazione del nostro export.



Le consegne interne di macchine italiane sono diminuite del 24% rispetto al 2004, fermandosi a 532 milioni di euro. La flessione è la conseguenza di quanto osservato nei settori a valle. Pur con significative differenze tra comparti e aziende, il tessile italiano ha registrato una flessione della propria attività produttiva anche nel 2005. Le sofferenze derivano dai notevoli cali produttivi sperimentati dai comparti di maglieria e confezione (che conseguentemente hanno acquistato minori quantitativi di filati e tessuti). Il settore dell'abbigliamento ha risentito a sua volta della perdurante stagnazione dei consumi finali.

Va comunque sottolineato che, a fronte di un calo complessivo della domanda italiana di macchine tessili (-13%), le importazioni nel nostro Paese si sono mantenute al livello dell'anno precedente. La quota dell'import sulla domanda si è così rafforzata, passando dal 45% del 2004 al 52% dell'anno passato. Una situazione su cui le nostre aziende dovrebbero riflettere, dato che il mercato italiano acquista macchinari per un valore di 1100 milioni di euro, e resta la principale destinazione delle vendite italiane (21% del fatturato totale nel 2005).

Anche le esportazioni hanno segnato il passo: il loro valore è stato di 2 miliardi di euro, in diminuzione del 10% rispetto al 2004.

I primari mercati esteri hanno evidenziato andamenti difformi. In Cina, principale destinazione del nostro export, il valore delle vendite italiane è

rimasto sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente (316 milioni di euro). La Turchia, dove le esportazioni italiane hanno raggiunto i 232 milioni di euro, pur rimanendo il nostro secondo mercato estero, non ha mostrato segni di recupero neanche nel 2005. Si è così confermato il trend negativo già rilevato nel 2004. Per il macchinario italiano la flessione sul mercato turco è stata del 21%. I dati relativi ai primi mesi del 2006 indicano per l'export italiano diretto in Turchia un ulteriore calo.

In Unione Europea continua la contrazione degli investimenti. Inoltre significativi mercati asiatici, quali Iran, Pakistan e Siria, hanno offerto alle aziende italiane poche soddisfazioni nel corso del 2005. I dati del commercio estero relativi ai nostri principali concorrenti e raccolti periodicamente da ACIMIT confermano, tuttavia, come anche per le aziende tedesche, giapponesi e svizzere nel mercato asiatico e in quello dell'Unione Europea vi sia stata una generale flessione.

Tra le principali destinazioni del meccanotessile italiano occorre, però, anche segnalare il risultato positivo conseguito in India e la ripresa del mercato statunitense. A ciò si deve aggiungere il buon momento di alcuni Paesi dell'America Latina e dell'Africa. Indicazioni, queste, incoraggianti; non sufficienti, tuttavia, a compensare il trend negativo di mercati in cui le vendite realizzate dalle imprese italiane sono ben più consistenti.

Complessivamente il 2005 ha confermato come l'andamento della domanda mondiale di macchine tessili segua percorsi diversi a seconda dei mercati. La crescita si manifesta a macchia di leopardo, sia per quanto riguarda la destinazione geografica che i comparti produttivi. A trainare la domanda sono spesso nicchie di mercato potenzialmente interessanti, la cui richiesta di macchinario resta però ancora esigua. Tutto ciò richiede alle nostre aziende la capacità o, meglio, la sensibilità di inseguire i segnali di ripresa che si manifestano nelle diverse aree geografiche, a scapito di una più proficua pianificazione di strategie commerciali a medio e lungo termine.

In un quadro di profonda incertezza è difficile formulare delle previsioni anche per l'immediato futuro. Nella prima metà del 2006 si è percepita una maggiore fiducia nella ripresa del mercato mondiale. In Italia gli indicatori congiunturali rilevano per il tessile/abbigliamento un risveglio degli ordinativi con aumenti anche per le esportazioni del settore. Dai contatti quotidiani con i colleghi e dalle rilevazioni periodiche realizzate da ACIMIT risultano crescere, rispetto alla fine del 2005, le aspettative per una ripresa dell'attività produttiva anche per il meccanotessile italiano. I dati relativi alle esportazioni di macchinario per i primi mesi del 2006 confermano un incremento delle nostre vendite in Cina. Prosegue, inoltre, il consolidamento delle quote italiane in India. Resta, invece, complessa la situazione sul mercato turco e nei Paesi dell'Unione Europea, dove il recupero degli investimenti in macchinari è atteso solamente in alcuni settori clienti.

La possibile ripresa è, inoltre, minacciata da fattori esogeni. La costante crescita del costo delle materie prime e il rafforzamento dell'euro sono i due principali ostacoli alla crescita. L'incremento della domanda, le strozzature dell'offerta e le tensioni geopolitiche hanno spinto verso l'alto i prezzi di molte materie prime (non solo del petrolio) e dell'energia. Essi sono praticamente raddoppiati in termini reali nell'ultimo triennio, gravando sui bilanci aziendali e comprimendo ulteriormente i margini di profitto delle nostre imprese. Per quanto riguarda la moneta europea, il tasso di cambio, dopo aver oscillato per lungo tempo attorno agli 1,20 dollari, alla fine del maggio 2006 ha sfiorato quota 1,30. L'accelerazione dell'economia europea e il previsto rallentamento di quella americana, oltre al consolidamento del deficit statunitense di parte corrente, potrebbero spingere ancor più verso l'alto il tasso di cambio con effetti negativi sulla competitività delle nostre aziende, le cui esportazioni sono particolarmente sensibili al rafforzamento dell'euro.

All'attuale situazione ovviamente l'industria meccanotessile italiana sta reagendo attraverso un profondo processo di ristrutturazione. Un effetto di tale situazione è stata l'uscita dal mercato di non pochi operatori e ciò dimostra le difficoltà che stanno vivendo le imprese del settore. Dall'analisi dei bilanci presentata nel recente Osservatorio ACIMIT si evince, tuttavia, che pur in momenti congiunturali difficili come questo, nei diversi comparti figurano imprese con una redditività accettabile o buona. Il calo dei margini

osservato nel settore è da ricondurre ad un risultato particolarmente negativo delle imprese maggiormente in difficoltà piuttosto che ad una riduzione generalizzata. E' la prova che scelte e comportamenti aziendali appropriati permettono di battere la congiuntura negativa.

Per competere su un mercato complesso, dove si affacciano nuovi concorrenti che propongono un'offerta basata sulla *price competition* e dove i gruppi meccanotessili maggiormente strutturati appaiono consolidare la propria posizione attraverso una serie di acquisizioni, la strada per le nostre imprese sembra essere già tracciata.

Essa ci indica due priorità: innovazione e crescita dimensionale.

L'alto livello innovativo contraddistingue da sempre la produzione italiana di macchinario tessile. Una recente indagine commissionata da ACIMIT è servita per conoscere lo stato dell'arte dei brevetti depositati nel mondo. Ebbene tra il 1994 ed il 2003 sui principali mercati meccanotessili si è assistito ad una riduzione complessiva nel numero di domande di brevetti depositate. In questo panorama, l'Italia mostra un numero di domande depositate di gran lunga inferiore a quello dei principali concorrenti: Giappone e Germania. Il divario con il Giappone è consistente, ma significativo è pure quello con la Germania. Il numero di brevetti depositati è certo uno strumento alquanto approssimativo per misurare il grado di innovazione di un settore. Ciò è tanto più vero quando ci si riferisce al

sistema imprenditoriale italiano, caratterizzato da una scarsa cultura alla tutela della proprietà intellettuale (fattore che negli ultimi anni appare, però, meno determinante) e la cui attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti è basata in larga misura su un processo di innovazione incrementale, difficilmente contabilizzabile attraverso il numero di brevetti depositati. Ma ovviamente la bassa percentuale di domande italiane sul totale europeo (oscillante tra il 3% ed il 10% nel periodo considerato) deve far riflettere.

E' fondamentale che la spinta innovativa all'interno delle nostre aziende si rafforzi. Nel continuo sviluppo di nuovi processi e nuovi prodotti sta la chiave per continuare a mantenere la leadership tecnologica a livello mondiale. In caso contrario l'arretramento nella qualità dell'offerta proposta e nelle quote di mercato sarà inevitabile. A questo proposito mi sembra significativo sottolineare un altro elemento emerso dall'indagine appena citata. Nel periodo 1994-2003 sono aumentate significativamente le domande brevettuali depositate da richiedenti cinesi. Esse sono passate dalle 317 del 1994 alle 1198 del 2003. Pur ipotizzando che non tutte queste domande corrispondano a reali innovazioni nel settore meccanotessile, il significativo incremento deve costituire spunto di riflessione.

E' necessario, dunque, un approccio più concreto all'innovazione, che passi anche e soprattutto per una più stretta collaborazione tra aziende appartenenti alla stessa filiera ed un dialogo più proficuo, rispetto a quanto avviene attualmente, con il mondo della ricerca, accademico e non. Ritengo

estremamente importante in questo caso l'azione svolta dall'Associazione. Due sono gli esempi dell'attività che ACIMIT sta svolgendo in questo campo e che pongo alla Vostra attenzione.

Il primo riguarda il recente avvio di ManuTex, un gruppo di lavoro a livello europeo nato dall'esigenza di collegare l'attività di due piattaforme tecnologiche europee: Manufuture (destinata ai beni industriali) e Textile ETP (dedicata al tessile/abbigliamento). Manutex dovrà promuovere le esigenze di ricerca ed innovazione e le relative priorità nel mondo del tessile/abbigliamento e in quello meccanotessile, orientando i programmi di ricerca al fine di ottenere i finanziamenti comunitari all'interno del VII programma quadro per il 2007-2013. L'avvio di Manutex, che ha coinvolto ACIMIT quale partner di filiera al fianco di aziende e associazioni tessili, può aprire la strada alle nostre aziende verso un coinvolgimento in progetti di ricerca a livello europeo. Quale rappresentante del meccanotessile per l'intera Europa è stato scelto il dr. Alberto M. Sacchi, Past President ACIMIT e da poco eletto Presidente di FEDERMACCHINE (la Federazione Nazionale delle Associazioni dei produttori di beni strumentali, di cui ACIMIT fa parte).

Il secondo esempio di azione svolta da ACIMIT è diretta a stimolare l'innovazione e la ricerca riguarda le nuove promettenti nicchie di mercato, come quelle dei tessili tecnici. In questo ambito ACIMIT si sta impegnando ormai da un anno con un'azione di promozione e di informazione presso le

Associate. La crescente produzione di manufatti tessili e di abbigliamento, non più destinati a svolgere una funzione meramente estetica, ma ad essere utilizzati in funzione delle proprie caratteristiche tecniche, richiederà macchinari a più alto valore aggiunto, con un contenuto tecnologico avanzato. Tutto ciò renderà necessaria una maggiore cooperazione tra i costruttori di macchinario ed il mondo della ricerca. Per lo sviluppo di prodotti innovativi sarà necessaria l'acquisizione di nuove competenze, nuovi saperi. La realizzazione dei progetti di ricerca, sono convinto, potrà accrescere il know how delle nostre aziende e renderle maggiormente propositive nei confronti dei potenziali clienti.

Il nuovo approccio richiede che le autorità preposte agevolino sia l'attività autonoma di innovazione che la collaborazione continua e costante con il mondo accademico ed i centri di ricerca privati. Un credito di imposta pari al 10% delle spese totali sostenute in attività di ricerca, ad esempio, stimolerebbe le imprese a riflettere sul tema dell'innovazione in un'ottica di medio-lungo termine. Per favorire un più costruttivo dialogo tra imprese e università potrebbe essere previsto un credito di imposta pari al 50% del totale delle spese in ricerca, per progetti assegnati dalle imprese alle università.

Il secondo fattore prioritario per il nostro settore riguarda la crescita dimensionale. A prescindere dalle diverse teorie, che a turno indicano nelle piccole e medie imprese l'anello debole o la chiave di successo dell'intero

sistema industriale italiano, non si può negare che per l'industria meccanotessile italiana una più significativa dimensione è necessaria per accrescerne la competitività.

Dimensioni aziendali maggiormente adatte ad affrontare l'attuale scenario mondiale ci vengono imposte dallo stesso mercato, che richiede soluzioni specifiche per ogni cliente e servizi pre- e post- vendita puntuali, veloci ed accurati. I mercati esteri devono essere affrontati con strutture sufficientemente organizzate, destinate a fornire l'immediata assistenza alle aziende clienti e a cogliere i benefici effetti di una globalizzazione che rende disponibili risorse produttive a costi vantaggiosi in diverse parti del mondo. Infine, una maggiore dimensione è premiante per quelle imprese che mettono l'innovazione di prodotto alla base della propria strategia aziendale.

Un processo di crescita interno all'azienda o attraverso l'aggregazione tra imprese, in una qualsiasi forma, sarà dunque inevitabile se si vuole sviluppare la competitività della nostra industria. A tale scopo occorre però, da parte degli imprenditori, una maggiore disponibilità a ridisegnare le loro aziende e a riconsiderarne gli assetti finanziari e proprietari rispetto a quanto è avvenuto finora.

Ma l'attitudine al cambiamento da parte degli imprenditori non è sufficiente. Al fine di agevolare la crescita dimensionale è necessario rendere

fiscalmente neutrali i processi di aggregazione e fusione fra le imprese aventi obiettivi comuni. Sarebbe auspicabile, inoltre, un intervento governativo al fine di introdurre un incentivo premiante per le aziende che nei prossimi tre anni passino, rimanendovi per tre esercizi consecutivi di bilancio, dalla categoria piccole imprese a medie imprese e da quella di medie imprese a grandi imprese, secondo la classificazione della Comunità Europea.

Anche sul tema della crescita dimensionale l'Associazione ha fornito il proprio contributo. Nell'ambito di FEDERMACCHINE, ACIMIT si è impegnata a sostenere la creazione del fondo di *private equity* denominato Wise Equity II - Fondo Macchine, specificatamente dedicato alle imprese della meccanica strumentale. Esso mette a disposizione dei costruttori di beni strumentali risorse fino a 50 milioni di euro e rappresenta un primo passo concreto a supporto dei processi di trasformazione che stanno interessando il settore.

Non va poi dimenticato il costante sforzo dell'Associazione nel formare una più solida cultura di impresa. Fornire alle Associate strumenti informativi e conoscitivi che permettano di definire le strategie per affrontare le sfide future in uno scenario di crescita modesta e di ampia concorrenza è compito basilare delle Associazioni imprenditoriali. Non si tratta solamente di indicare le migliori prospettive di sviluppo di mercati o settori clienti.

Compito dell'Associazione è quello di promuovere una più ampia riflessione riguardante tematiche complesse sulle quali si articolerà la sfida futura.

La crescita dimensionale non è l'unico argomento che meriti un approfondito dibattito tra le nostre Associate. L'effettiva validità del modello industriale basato sulla specializzazione produttiva all'interno dei distretti in un contesto economico altamente globalizzato come quello attuale è un altro punto che merita di essere discusso. A tale proposito rimando alla successiva discussione con il Professore Marco Fortis, neo Presidente della Commissione sui distretti industriali e Vice Presidente della Fondazione Edison, nel seguito dell'odierna Assemblea.

In questo complesso quadro settoriale l'attività dell'Associazione a supporto delle aziende è continuata anche nel 2005 a livello promozionale, economico e formativo. Desidero qui ringraziare pubblicamente per il prezioso contributo fornito sia in termini economici che professionali ICE (l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero) e il Ministero del Commercio Internazionale, con i quali è realizzata la maggior parte delle nostre iniziative e senza il cui supporto non sarebbe possibile per il settore un'attività promozionale così capillare.

Nel campo dell'informazione economica è stata realizzata la IV edizione dell'Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese meccanotessili, presentato ad inizio 2006 e spedito a tutte le Associate nel

meze di maggio. Lo studio, basato sull'analisi dei bilanci aziendali e dei flussi commerciali del settore, si è arricchito nel corso degli anni di nuovi contenuti per fornire alle aziende strumenti conoscitivi aggiornati a cui attingere quale supporto delle proprie scelte aziendali. Sempre in ambito economico, nell'anno in corso si svolgerà un'indagine di *benchmarking* dell'industria meccanotessile tedesca. Essa analizzerà le strategie aziendali dei principali gruppi tedeschi del settore (soprattutto in merito alle loro politiche di delocalizzazione e all'approccio ai più importanti mercati asiatici: Cina e India).

L'attività promozionale nel 2005 si è focalizzata su alcuni importanti mercati del meccanotessile italiano. Le iniziative hanno infatti interessato Bulgaria, Cile, Cina, India, Indonesia, Iran, Marocco, Pakistan, Perù, Russia, Singapore (ove ha avuto luogo ITMA Asia), Siria, Vietnam, Turchia. L'azione promozionale è stata realizzata tramite varie iniziative (workshops, giornate tecnologiche, corsi di formazione in Italia), oltre a missioni istituzionali e azioni di comunicazione. ACIMIT ha inoltre partecipato, d'intesa con la Regione Toscana, l'Unione Industriale di Prato e l'Ice, all'attuazione di alcune missioni in Italia di operatori provenienti da mercati considerati strategici.

Nonostante la tendenziale riduzione delle risorse finanziarie messe a disposizione dal settore pubblico non verrà meno neanche nell'anno in corso l'attività dell'Associazione diretta alla promozione del settore sui

principali mercati esteri. Tra le diverse iniziative, nel 2006 verrà riproposto il check up tecnologico di aziende tessili localizzate in mercati di interesse (quest'anno sarà la volta di Bangladesh e Thailandia). Esso sarà realizzato in collaborazione con le Associazioni tessili locali. Un consulente ACIMIT effettuerà in loco alcune visite ad aziende tessili dei due Paesi per valutarne le potenzialità produttive e le lacune esistenti. Il risultante studio verrà presentato alle aziende tessili locali in occasione di un workshop cui parteciperanno le associate interessate ed in grado di dare una risposta concreta alle necessità delle aziende censite.

Nel 2006 ACIMIT punterà anche a rafforzare i legami che uniscono il meccanotessile italiano all'importante mercato dell'India. Il progetto prevede una missione istituzionale in loco, volta a promuovere l'immagine del nostro settore presso il mondo tessile indiano. La delegazione ACIMIT, che nel prossimo settembre incontrerà autorità tessili locali, rappresentanti del mondo imprenditoriale e accademico, sarà composta dal sottoscritto, da alcuni Vice Presidenti ACIMIT, dal Direttore e da altre aziende interessate. Il progetto India prevede anche una campagna istituzionale su importanti riviste di settore indiane, attualmente in corso, un simposio tecnologico ancora in via di definizione ed il supporto alla TEXMAC, nuova fiera meccanotessile che si terrà a New Delhi ad inizio 2007.

A livello formativo occorre sottolineare l'attività della Fondazione ACIMIT a favore delle scuole tecniche, in particolare attraverso la concessione di

“borse di studio” che, nel 2005, hanno premiato ricerche sul meccanotessile realizzate da 21 studenti di 6 istituti tecnici italiani. A partire dall’anno scolastico 2006-2007 il bando di concorso sarà esteso anche agli studenti che frequentano università con corsi e discipline di taglio meccanotessile. La decisione presa è la conseguenza della preoccupante riduzione, verificatasi soprattutto negli ultimi anni, nel numero di studenti degli istituti tecnici che scelgono l’indirizzo tessile. Sappiamo tutti noi come la difficoltà nel reperire personale qualificato sia un grave handicap per le nostre aziende. La formazione delle risorse umane e la loro crescita professionale è uno dei fattori fondamentali nel successo di un’impresa. L’Associazione ne è consapevole ed è per questo che cercherà in futuro di consolidare ulteriormente con iniziative mirate il legame tra ACIMIT ed il mondo della scuola e della formazione.

E’ continuata anche la distribuzione agli studenti degli istituti tecnici tessili dei “Quaderni” sulle tecnologie meccanotessili: nel 2005 ne sono state consegnate 700 copie, raggiungendo una distribuzione complessiva di 16mila copie. I cinque quaderni sono stati ristampati e aggiornati una o più volte a testimonianza della loro indubbia utilità. E’ attualmente in corso la stampa di una nuova edizione del Quaderno dedicato alla “Nobilitazione” e di quello relativo alle “Fibre chimiche”. L’intera collana è stata tradotta in inglese, cinese e presto sarà disponibile anche in arabo.

Per quanto riguarda le manifestazioni fieristiche, il 2005 è stato l'anno di ITMA Asia e di *ikme finishing & knitting*. Per la seconda edizione di ITMA Asia, svoltasi a Singapore, ACIMIT Servizi non ha fatto mancare il consueto sostegno alle aziende, coordinando la partecipazione italiana. Allo scopo è stata realizzata un'azione di comunicazione che ha previsto l'acquisto di spazi pubblicitari su alcune riviste del settore aventi larga diffusione nei principali mercati dell'area.

In merito a *ikme finishing & knitting* riteniamo che la manifestazione, organizzata da Fiera Milano International e tenutasi lo scorso novembre a Milano, abbia confermato le attese, ripagando ACIMIT dell'impegno profuso. Il numero di espositori e di visitatori, oltre 8600 presenze provenienti da 75 Paesi, ha decretato il successo di *ikme*, che si pone a pieno titolo nel settore della nobilitazione e della maglieria quale punto espositivo inter- ITMA di credibile e significativa importanza per chi opera in Europa e nel Bacino del Mediterraneo. Rilevante è anche sottolineare il nuovo concetto di fiera meccanotessile che si è fatto strada con *ikme*, dove il connubio tra i differenti attori della filiera tessile si è mirabilmente concretizzato nell'area Excellence. Rammento che la prossima edizione di *ikme* è già stata fissata; si terrà a Milano dal 18 al 22 novembre 2009 e vedrà il supporto del Cematex, l'Associazione europea dei costruttori di macchinario tessile.

Il successo di *ikme finishing & knitting* indica come la razionalizzazione del calendario fieristico assuma sempre più assoluta rilevanza tra le finalità associative. Offrire un numero di eventi fieristici limitato, ma di assoluto livello, rappresenta un'esigenza particolarmente sentita dalle Associate. I costi derivanti dalle partecipazioni fieristiche costituiscono, infatti, una voce di spesa che incide fortemente sul bilancio aziendale.

Nella medesima direzione di contenimento degli appuntamenti espositivi nel corso dell'anno va anche la decisione del Cematex, totalmente sostenuta da ACIMIT, di spostare da Singapore a Shanghai la sede della prossima ITMA ASIA, che si svolgerà nel 2008. Essa avrà cadenza biennale e ingloberà CITME, l'importante manifestazione fieristica cinese, la cui ultima edizione a Pechino si terrà il prossimo ottobre. L'accordo, siglato tra l'associazione europea dei costruttori di macchinario tessile e le controparti cinesi ha raggiunto un duplice scopo. Il primo è quello di permettere alla manifestazione di avvicinarsi ulteriormente ai principali acquirenti di macchinario, vale a dire le aziende tessili cinesi. Il secondo, e più importante, è stato l'accorpamento di due momenti fieristici di grande rilievo nel panorama mondiale, quali sono ITMA Asia e CITME. In questo modo le aziende avranno la possibilità di concentrare le proprie energie nella partecipazione a pochi qualificanti eventi espositivi.

Sempre in ambito fieristico proseguirà anche nel 2006 l'attività di supporto della partecipazione italiana da parte di ACIMIT Servizi alle più importanti

manifestazioni (Inlegmash Mosca, ITM Istanbul e CITME Pechino), oltre che ad alcuni eventi minori. Procede, poi, anche la campagna di avvicinamento a ITMA Monaco, che si terrà dal 13 al 20 settembre 2007. In particolare l'Associazione sta supportando ogni iniziativa che possa contribuire a dare un contenuto allo slogan "*The Place of Innovation*" che contraddistinguerà d'ora in poi l'edizione europea della manifestazione.

Nel campo della comunicazione nel 2005 si è attivata una campagna promozionale su alcune importanti riviste del settore per promuovere la partecipazione delle nostre aziende a *ikme finishing & knitting* e a ITMA Asia. L'impegno a sostegno del meccanotessile italiano nel mondo, attraverso la stampa specializzata, ha registrato anche un aumento degli articoli apparsi in Italia e all'estero aventi come oggetto l'industria italiana delle macchine tessili e la nostra Associazione: 269 rispetto ai 250 del 2004.

Nel 2006 l'attività di comunicazione prevede la pubblicazione di una serie di articoli che analizzeranno i singoli comparti e di una pagina pubblicitaria "istituzionale" che evidenzierà le caratteristiche del *made in Italy* in campo meccanotessile. Questa pagina apparirà sulle riviste di maggiore diffusione in Brasile, Cina, India, Turchia e Italia.

L'attività di comunicazione ha riguardato anche il sito internet di ACIMIT. Ad inizio 2006 è stata attivata la nuova versione. La finestra

dell'Associazione sulla rete, disponibile in lingua italiana ed inglese, si presenta in una veste aggiornata e con maggiori servizi. Il sito vuole proporsi come punto di riferimento e luogo di incontro per coloro che operano nel settore delle macchine tessili in tutto il mondo, come testimonia il motore di ricerca delle imprese associate ACIMIT, disponibile in 5 lingue (arabo, cinese, italiano, inglese e turco).

Nell'area riservata alle imprese associate, al fianco delle sezioni già collaudate nella precedente versione, vi sono alcune novità. Tra queste è degna di nota l'area dedicata al progetto dei tessili tecnici. In essa le aziende possono trovare informazioni (sia di mercato che tecnologiche) su argomenti relativi ai tessili tecnici e innovativi e ai non tessuti. Parte di questa sezione è poi rivolta anche ai visitatori esterni, che troveranno in essa una *club directory* con l'elenco delle imprese associate che costruiscono macchinari per tessili tecnici e non tessuti.

Ritengo che questa operazione di *restyling* del sito associativo, non solo nella forma, ma anche nei contenuti, possa soddisfare pienamente le richieste delle aziende associate e confermare la valenza internazionale del nostro portale, testimoniata dalle 175mila visite registrate nel corso del 2005, con oltre 926mila pagine visionate.

Rafforzare l'immagine vincente del nostro settore è il filo conduttore delle diverse attività promozionali e comunicative che ACIMIT ha promosso nel

corso degli anni. Mi sembra doveroso però anche rivolgere un appello alle aziende associate affinché diano il loro contributo attivo al raggiungimento di questo obiettivo. Un modo per farlo è quello di sviluppare il senso di appartenenza all'Associazione, al club ACIMIT. Si tratta di un *asset* immateriale che va costruito insieme, che accrescerà il valore dell'attività comunicativa realizzata da ACIMIT e di cui beneficeranno a lungo termine tutte le Associate. A tal fine sono state predisposte una targa da apporre in azienda e una spilla da giacca da indossare in tutti gli eventi ove il meccanotessile italiano è presente (simposi, fiere, corsi di formazione). Raccomando, inoltre, di utilizzare il marchio ACIMIT negli stampati delle singole aziende.

Proprio per dare ancora maggior significato al senso di appartenenza l'Associazione ha predisposto un questionario che verrà inviato a tutti i Soci nei prossimi giorni e che ha lo scopo di valutare il grado di conoscenza e di soddisfazione dei servizi associativi da parte delle aziende associate. La ragione di questa indagine è quella di rendere meno impersonale il rapporto tra ACIMIT e i suoi Soci, creando un dialogo tra le parti che vuole essere continuativo e soprattutto produttivo. E' necessario anche per un'Associazione fermarsi a riflettere sui contenuti e sull'efficacia del proprio lavoro, affinché non vi sia scollamento tra le attività proposte e le richieste dei propri Associati.

Prima di concludere mi preme ricordare l'importanza rivestita dal continuo dialogo tra ACIMIT e le istituzioni esterne. Nell'ambito di FEDERMACCHINE la collaborazione si è concretizzata sia nell'attività di *lobbying* a favore delle imprese impegnate nella produzione di beni strumentali sia nell'approfondimento e nella divulgazione presso le associate di tematiche di interesse comune. Ricordo, a tale proposito, il convegno sulla disciplina delle macchine usate, svoltosi nel gennaio del corrente anno e l'organizzazione di un altro importante incontro volto ad illustrare le principali novità introdotte dalla nuova versione della "Direttiva macchine", che si svolgerà nel corso del 2006.

Con Confindustria la collaborazione è stata proficua soprattutto in merito all'annosa questione del rilascio dei visti di ingresso in Italia di operatori tessili stranieri. Il problema ha visto di recente alcuni segnali positivi. In particolare, grazie alla doppia azione di Confindustria e delle diverse Associazioni ad essa aderenti, tra cui ACIMIT, è stata emanata ad inizio 2006 dal MAE (il Ministero degli Affari Esteri) una Circolare diretta ai Consolati italiani in tutto il mondo che prevede l'estensione del visto d'affari anche a brevi prestazioni lavorative (della durata massima di 90 giorni) che imprenditori, funzionari e tecnici di imprese estere debbano svolgere presso le nostre aziende, per facilitare il loro apprendimento in merito a tecnologie, processi produttivi e quant'altro attenga alla relazione d'affari che l'azienda italiana intende instaurare con la controparte straniera. Nella istanza di visto le aziende italiane devono produrre un'autocertificazione di

appartenenza alla propria Associazione di categoria. Esso rappresenta un passo in avanti per liberare le nostre imprese dai vincoli burocratici che ne limitano il campo d'azione.

Particolarmente proficuo è stato nel 2005 il dialogo con SACE. La collaborazione ha prodotto come primo risultato un seminario rivolto alle aziende associate relativo agli strumenti finanziari e assicurativi per le vendite all'estero. E' stata inoltre attivata sul sito dell'Associazione una sezione dedicata alla SACE e agli strumenti da essa proposti alle imprese che devono finanziare le proprie vendite all'estero. Tali iniziative avranno un coronamento formale al termine della odierna Assemblea con la firma dell'accordo tra SACE e ACIMIT che sancisce i termini di una collaborazione ormai divenuta sistematica. In SACE abbiamo trovato un interlocutore aperto al dialogo, collaborativo nel trovare soluzioni appropriate ai problemi delle nostre aziende. Questo è sicuramente un buon viatico per proseguire nella direzione indicata dalle Associate, che ci chiedono di avere strumenti efficaci per competere ad armi pari con i concorrenti internazionali. In tal senso continueremo ad insistere affinché trovi applicazione più diffusa la voltura di polizza "credito fornitore" attraverso lo sconto pro soluto. Su questo argomento vorrei ricordare anche la costante attività di monitoraggio svolta da ACIMIT presso gli istituti finanziari, affinché tale operazione trovi adeguata e pronta applicazione.

A conclusione del mio intervento vorrei ringraziare tutti Voi presenti a questa giornata. Il nostro settore vive un periodo di importanti cambiamenti e segnato da una profonda incertezza in merito al futuro. Non è facile distogliere parte del proprio tempo dalla quotidianità aziendale per dedicarlo alla vita associativa. Ritengo, tuttavia, che questo tempo non sia sprecato. Per costruire un futuro degno di un'industria che, ricordiamo, presenta un saldo attivo tra ciò che esporta e ciò che importa, quale la nostra, occorre sviluppare quella cultura di impresa capace di arricchire il patrimonio di valori comuni a cui attingiamo quotidianamente per svolgere al meglio il nostro lavoro. E la cultura di impresa viene formata partecipando alla vita della nostra Associazione, uscendo dal "particolare" della propria attività per calarsi in una realtà collettiva.

In questo mio primo anno da Presidente di ACIMIT ho realizzato quanto difficile sia conciliare il lavoro svolto in azienda con la carica associativa. Tuttavia, dedicando parte del mio tempo all'Associazione, alle problematiche del settore, a valutare le soluzioni più proficue per un'intera categoria di aziende ho avvertito un arricchimento utile sia sul piano personale che per l'attività imprenditoriale svolta quotidianamente. E' proprio guardando alla mia esperienza che Vi esorto a seguire con ancora maggiore attenzione la vita associativa e a parteciparvi attivamente.

Grazie.