

Focus territorio**La Jeans valley del Montefeltro**

Lo storico distretto della Jeans valley, che ha sempre avuto dimensioni contenute e un'elevatissima specializzazione nel denim, si contraddistingue per la forte vocazione contoterzista e il basso livello di esportazioni. In passato ha subito diverse crisi ma ha reagito investendo su innovazione e qualità del prodotto, avviando un processo di riposizionamento verso il settore del lusso o di fascia medio-alta che ha portato nel tempo al buon inserimento delle imprese distrettuali nelle filiere del lusso. La possibilità di crescita futura dei livelli di attività del distretto dipenderà dalla capacità delle imprese di intercettare i cambiamenti nei comportamenti di consumo anche in termini di prodotti, per poter soddisfare le richieste che arriveranno dai clienti nazionali e internazionali per cui fungono da terzi; cruciale sarà la progressiva diffusione delle strategie di sostenibilità, qualità e durabilità del prodotto. Inoltre, le imprese della Jeans valley dovranno diventare partner imprescindibili per le maison del lusso, per ridurre o eliminare gli effetti dovuti ai cambiamenti delle strategie di approvvigionamento adottate dalla committenza, che in passato hanno avuto pesanti ripercussioni sul distretto.

Storia e struttura del distretto della Jeans valley del Montefeltro	2
Internazionalizzazione del Distretto	2
Le prospettive	3

Settembre 2021**Direzione Studi e Ricerche****Industry Research****Carla Saruis**
Economista

Storia e struttura del distretto della Jeans valley del Montefeltro

Il distretto della Jeans valley del Montefeltro è composto da 327 unità locali che impiegano circa 2.202 addetti, situate nella provincia di Pesaro-Urbino, con una rilevante concentrazione nella Val Metauro, cuore del Montefeltro. Si tratta prevalentemente di microimprese con meno di 10 dipendenti (80%) o di aziende di piccole dimensioni con meno di 50 dipendenti (19%), dove sono impiegati l'86% degli addetti; solo una quota residuale è composta da imprese di medie dimensioni (4 imprese), che comunque non superano i 250 dipendenti. La parte più consistente dell'attività del distretto è concentrata nella produzione di jeans conto terzi, sia per aziende italiane che straniere. Le attività spaziano dallo sviluppo del cartamodello alla realizzazione del prototipo, ma anche al taglio e accessoriamiento. Vengono effettuate specifiche tecniche di lavorazione come lavaggio, resinatura, laser, ghiaccio e graffiatura. In filiera troviamo anche imprese che si occupano di lavaggio, stiraggio e commercializzazione del prodotto finito.

Il tessuto produttivo distrettuale è mutato nell'ultimo decennio: considerando i dati del censimento Istat del 2011 si può evincere una sostanziale stabilità delle unità locali ma una riduzione degli addetti, passati da 2.894 nel 2011 a 2.202 nel 2018. Si è pertanto assistito a una diminuzione della dimensione media aziendale, già storicamente contenuta. Il distretto in passato era stato interessato da alcune crisi: prima la delocalizzazione delle linee di produzione in Marocco e in Egitto da parte dei principali clienti, poi la contrazione delle vendite dei jeans italiani a favore di prodotti importati. Crisi a cui il distretto reagì investendo su innovazione e qualità del prodotto, avviando un processo di riposizionamento verso il settore del lusso o di fascia medio-alta che ha portato nel tempo al buon inserimento delle imprese distrettuali nelle filiere del lusso. Dalla ricostruzione delle transazioni effettuate dalle imprese appartenenti agli 11 principali gruppi attivi in Italia in tutti i segmenti del lusso, emerge che poco meno del 40% del fatturato delle imprese della Jeans valley è attivato dalla filiera del lusso presente in Italia. È questo il risultato che emerge da un'analisi realizzata da Intesa Sanpaolo sulle transazioni realizzate dalle imprese clienti del distretto con i loro fornitori. Nonostante l'uscita dal mercato di alcune imprese e la riduzione della base occupazionale, il distretto continua a rivestire una certa rilevanza in provincia, assorbendo il 6% degli addetti nel manifatturiero locale.

Internazionalizzazione del Distretto

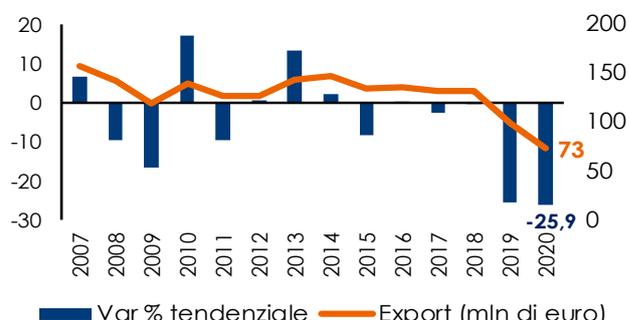
Nel distretto, pur essendo attive aziende con propri marchi, le vendite estere sono sempre state contenute, anche per la forte vocazione contoterzista che ha storicamente contraddistinto l'attività distrettuale. Negli ultimi anni le esportazioni si sono sensibilmente ridotte: il picco massimo fu toccato nel 2007 con 158 milioni di euro. Successivamente, complice anche la forte concorrenza internazionale, i flussi di export sono progressivamente calati, attestandosi ai 98 milioni di euro del 2019 (-26% rispetto al 2018), per poi scendere di un ulteriore 26% nel 2020 (a quota 73 milioni di euro) a causa della pandemia, che ha colpito in particolar modo il Sistema moda. Nell'ultimo ventennio inoltre si è fatto maggiore ricorso alle importazioni, che comunque non hanno mai superato il 34% delle esportazioni.

Fig.1 – Evoluzione Jeans valley del Montefeltro (numero unità locali e addetti)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Fig. 2 – Evoluzione delle esportazioni Jeans valley del Montefeltro (milioni euro, scala destra; variazione % tendenziale, scala sinistra)

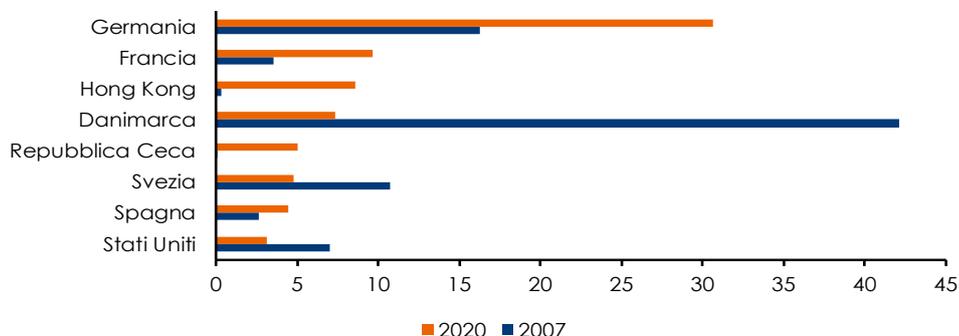


Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il principale mercato di sbocco del distretto è la Germania, che da sola assorbe circa il 42% delle esportazioni distrettuali. Seguono Francia, Hong Kong, Danimarca (nonostante dal 2007 in poi si siano gradualmente ridotte le esportazioni verso questo paese), Repubblica Ceca, Svezia e Spagna.

Nel periodo gennaio-marzo del 2021 le esportazioni del distretto hanno mostrato una sostanziale stabilità rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (-0,6%), ma si trovano ancora molto al di sotto dei livelli del primo trimestre 2019 (-28,4%), attestandosi a 21,5 milioni di euro. L'aumento delle vendite in Germania, Francia e Svezia è stato più che compensato dal calo dei flussi diretti verso Hong Kong, in Danimarca, in Repubblica Ceca e negli Stati Uniti.

Fig. 3 - Export distrettuale Jeans valley del Montefeltro per destinazione commerciale (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le prospettive

Le prospettive per i prossimi mesi sono di un ritorno su un sentiero di crescita, in un contesto condizionato dall'efficace proseguimento della campagna di vaccinazione, sia in Italia che nei principali mercati di sbocco. Il recupero di un trend di crescita è significativamente influenzato dalla ripartenza dei mercati esteri, tra i quali giocheranno un ruolo importante gli USA e la Cina.

Nei prossimi anni, la possibilità di crescita dei livelli di attività del distretto dipenderà dalla capacità delle imprese, sia sul mercato interno che sui mercati esteri, di intercettare i cambiamenti nei comportamenti di consumo anche in termini di prodotti, per poter soddisfare le richieste che arriveranno dai clienti nazionali e internazionali per cui fungono da terzisti. In particolare, la sostenibilità, spesso guidata da nuovi orientamenti di consumo e da una crescente

attenzione verso i temi della trasparenza, della connotazione naturale e della sicurezza dei prodotti, diventerà sempre più un modello di business richiesto e riconosciuto lungo tutta la filiera.

Proprio in quest'ottica stanno operando alcune imprese leader della Jeans valley, che vorrebbero trasformarla in una "green valley". Queste aziende, che lavorano il denim per l'alta moda prêt-à-porter, hanno puntato sulla riconversione ecologica già da tempo, rendendosi competitive sul mercato e lavorando con note maison del lusso internazionali che ormai richiedono ai propri fornitori, oltre agli elevati standard di qualità garantiti dal "Made in Italy", anche quelli di sostenibilità. Le aziende hanno attuato diverse strategie per la sostenibilità: mappatura dell'intera filiera produttiva a seconda del livello di rischio ambientale, studio e sviluppo di prototipi di capi di abbigliamento caratterizzati da nuove soluzioni in termini di mix di utilizzo di tessuti di natura organica e relativi trattamenti con contenuti ecologici; acquisizione di certificazioni ambientali; attivazione di processi per eliminare le sostanze tossiche e nocive dalla produzione. Sono stati inoltre fatti investimenti innovativi per ridurre o eliminare l'utilizzo di plastica e carta, nonché favorire il recupero dei materiali di scarto in un'ottica di economia circolare.

Il futuro del distretto dipenderà dalla progressiva diffusione di queste strategie, oltreché dalla capacità delle imprese della Jeans valley di diventare partner imprescindibili per le maison del lusso, in modo da essere difficilmente sostituibili ma al contempo indispensabili per il processo produttivo. Solo attivando questo percorso sarà possibile ridurre o anche eliminare l'elevata dipendenza da pochi importanti clienti, che ha storicamente esposto questo territorio alle decisioni e alle strategie adottate dalla committenza. Diventare fornitori strategici, affidabili e sostenibili è sicuramente la più grande sfida che hanno di fronte gli operatori di questo distretto. Non vanno poi sottovalutate le opportunità offerte dalla tecnologia, che in prospettiva può consentire alle imprese della Jeans valley di avvicinare il cliente finale, attraverso le piattaforme di e-commerce, sfruttando i canali di marketplace.

Importanti comunicazioni

Gli economisti che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alle opinioni espresse.

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A.

La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela.

Comunicazione dei potenziali conflitti di interesse

Intesa Sanpaolo S.p.A. e le altre società del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito anche solo "Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo") si sono dotate del "Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231" (disponibile sul sito internet di Intesa Sanpaolo, all'indirizzo: <https://group.intesasnpaolo.com/it/governance/dlgs-231-2001>) che, in conformità alle normative italiane vigenti ed alle migliori pratiche internazionali, include, tra le altre, misure organizzative e procedurali per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse, ivi compresi adeguati meccanismi di separazione organizzativa, noti come Barriere informative, atti a prevenire un utilizzo illecito di dette informazioni nonché a evitare che gli eventuali conflitti di interesse che possono insorgere, vista la vasta gamma di attività svolte dal Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, incidano negativamente sugli interessi della clientela.

In particolare, l'esplicitazione degli interessi e le misure poste in essere per la gestione dei conflitti di interesse – facendo riferimento a quanto prescritto dagli articoli 5 e 6 del Regolamento Delegato (UE) 2016/958 della Commissione, del 9 marzo 2016, che integra il Regolamento (UE) n. 596/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le norme tecniche di regolamentazione sulle disposizioni tecniche per la corretta presentazione delle raccomandazioni in materia di investimenti o altre informazioni che raccomandano o consigliano una strategia di investimento e per la comunicazione di interessi particolari o la segnalazione di conflitti di interesse e successive modifiche ed integrazioni, dal FINRA Rule 2241, così come dal FCA Conduct of Business Sourcebook regole COBS 12.4 – tra il Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo e gli Emittenti di strumenti finanziari, e le loro società del gruppo, nelle raccomandazioni prodotte dagli analisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. sono disponibili nelle "Regole per Studi e Ricerche" e nell'estratto del "Modello aziendale per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse", pubblicato sul sito internet di Intesa Sanpaolo S.p.A. all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures>. Tale documentazione è disponibile per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta al Servizio Conflitti di interesse, Informazioni privilegiate ed altri presidi di Intesa Sanpaolo S.p.A., Via Hoepli, 10 – 20121 Milano – Italia.

Inoltre, in conformità con i suddetti regolamenti, le disclosure sugli interessi e sui conflitti di interesse del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo sono disponibili all'indirizzo <https://group.intesasnpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures/archivio-dei-conflitti-di-interesse> ed aggiornate almeno al giorno prima della data di pubblicazione del presente studio. Si evidenzia che le disclosure sono disponibili per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta a Intesa Sanpaolo S.p.A. – Industry & Banking Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

Intesa Sanpaolo Direzione Studi e Ricerche - Responsabile Gregorio De Felice**Industry & Banking Research**

Fabrizio Guelpa (Responsabile)	0287962051	fabrizio.guelpa@intesasnpaolo.com
Ezio Guzzetti	0287963784	ezio.guzzetti@intesasnpaolo.com

Industry Research

Stefania Trenti (Responsabile)	0287962067	stefania.trenti@intesasnpaolo.com
Letizia Borgomeo		letizia.borgomeo@intesasnpaolo.com
Enza De Vita		enza.devita@intesasnpaolo.com
Serena Fumagalli	0272652038	serena.fumagalli@intesasnpaolo.com
Ilaria Sangalli	0272652039	ilaria.sangalli@intesasnpaolo.com
Anna Cristina Visconti		anna.visconti@intesasnpaolo.com
Giovanni Foresti (Responsabile coordinamento Economisti sul Territorio)	0287962077	giovanni.foresti@intesasnpaolo.com
Romina Galleri (sede di Torino)	0115550438	romina.galleri@intesasnpaolo.com
Sara Giusti (sede di Firenze)	0552613508	sara.giusti@intesasnpaolo.com
Anna Maria Moressa (sede di Padova)	0496537603	anna.moressa@intesasnpaolo.com
Carla Saruis	0287962142	carla.saruis@intesasnpaolo.com
Enrica Spiga	0272652221	enrica.spiga@intesasnpaolo.com
Rosa Maria Vitulano (Roma)	0667124975	rosa.vitulano@intesasnpaolo.com

Banking Research

Elisa Coletti (Responsabile)	0287962097	elisa.coletti@intesasnpaolo.com
Valentina Dal Maso	0444631871	valentina.dalmaso@intesasnpaolo.com
Federico Desperati	0272652040	federico.desperati@intesasnpaolo.com
Viviana Raimondo	0287963637	viviana.raimondo@intesasnpaolo.com

Local Public Finance

Laura Campanini (Responsabile)	0287962074	laura.campanini@intesasnpaolo.com
--------------------------------	------------	-----------------------------------

Elaborazioni dati e statistiche

Angelo Palumbo	0272651474	angelo.palumbo@intesasnpaolo.com
----------------	------------	----------------------------------