

Fast Fashion

Il problema della manodopera sottopagata del settore abbigliamento

Di Olena Velychko, CFA, ESG Analyst presso Nordea Asset Management

Capi a buon mercato: a quale costo?

La diffusione della “fast fashion”, cioè di abbigliamento low cost realizzato in tempi rapidi dai retailer, ha contribuito sia all’aumento esponenziale della produzione, raddoppiata negli ultimi 15 anni, sia a una contestuale diminuzione del 36% del tasso di utilizzo degli abiti¹.

Questo elevato consumo è dovuto principalmente al moltiplicarsi delle collezioni, alla velocità di rinnovamento degli inventari e a prezzi di vendita molto bassi. I vestiti perdono rapidamente valore. Le nuove collezioni creano nuove tendenze a prezzi contenuti favorendo continui acquisti da parte dei consumatori. Questa moda “usa e getta” sta interessando l’intero settore dell’abbigliamento con conseguenze deleterie per i propri lavoratori.

Per comprendere meglio il fenomeno occorre anzitutto considerare la fase produttiva e la relativa gestione orientata a contenere i costi. I prezzi di vendita non sono buoni indicatori del reale impatto ambientale del costo del lavoro. Le società della fast fashion infatti abbattano le spese di manodopera rivolgendosi a mercati come Bangladesh, Myanmar ed Etiopia, alcuni dei quali applicano dazi estremamente competitivi sull’abbigliamento grazie al loro status di paese meno sviluppato (Least Developed Country, LCD).

In molti di questi Paesi il salario minimo stabilito dalla legge non consente nemmeno la sopravvivenza². Tali mercati presentano un’ampia offerta di manodopera generica con poche opportunità di ottenere un lavoro regolamentato. Tutto ciò priva questi lavoratori del potere contrattuale necessario a negoziare i propri termini di retribuzione. Le società che concedono uno stipendio appena superiore alla soglia minima di sussistenza non contribuiscono né al benessere sociale né alla crescita economica.

Quanto costa aumentare gli stipendi fino al livello di sussistenza?

Il team di Nordea dedicato agli investimenti responsabili ha calcolato l’impatto economico di un aumento degli stipendi fino al raggiungimento di un livello di minimo di sostentamento sui prezzi di fabbrica (i prezzi pagati ai produttori per capi finiti). Il team ha stimato il salario medio mensile di un operaio sulla base dei dati forniti da H&M³, l’unica grande azienda di abbigliamento che rende noti gli stipendi di tutte le società della sua filiera. Per determinare il salario di sussistenza sono state utilizzate invece le ultime stime di Global Living Wage Coalition⁴, fatta eccezione per la Turchia e la Cambogia, per le quali sono stati impiegati dati forniti da WageIndicator.org.

Lo scostamento maggiore fra le retribuzioni medie effettive e il salario minimo calcolato è stato riscontrato in Bangladesh dove, per colmare il gap retributivo, le paghe dovrebbero circa raddoppiare. Segue l’India, con un aumento stimato del 40%. In Indonesia e Cambogia il divario ammonta al 15-25%. La Cina è l’unico Paese del paniere in cui le retribuzioni degli operai superano il salario di sussistenza stimato (+35%).

Gli effetti di questi potenziali aumenti sui prezzi di fabbrica dipendono in larga misura dai Paesi fornitori. Le società che non collaborano attivamente con i propri fornitori per garantire un salario di sussistenza e accettano passivamente i livelli preesistenti andrebbero incontro a una crescita dei prezzi di fabbrica fra il 6% e il 13%.

Applicare un incremento retributivo tramite contratti di lavoro collettivi potrebbe avere ripercussioni su tutta la filiera impattando anche i brand non attivamente impegnati a garantire salari di sussistenza. Nel lungo periodo la pressione esercitata da questo tema, soprattutto se non opportunamente gestito, potrebbe erodere i margini di profitto.

1) Ellen McArthur Foundation, A new textiles economy: Redesigning fashion’s future (2017). 2) Per salario di sussistenza si intende il reddito minimo necessario al sostentamento del lavoratore e della propria famiglia, più una quota di reddito disponibile. Dovrebbe corrispondere alla retribuzione del lavoro svolto entro i limiti orari previsti dalla legge (straordinari esclusi). Si veda anche la Dichiarazione Universale dei Diritti Umani del 1948, la quale afferma (articolo 23.3): “Ogni individuo che lavora ha diritto a una remunerazione equa e soddisfacente che assicuri a lui stesso e alla sua famiglia un’esistenza conforme alla dignità umana ed integrata, se necessario, da altri mezzi di protezione sociale.” 3) H&M, H&M Group Sustainability Report (2018). 4) Il metodo Anker è una nuova metodologia, ampiamente accettata e diffusa, per la stima dei salari di sussistenza valida a livello sia internazionale che locale. È stata sviluppata dagli esperti in materia Richard Anker (ex OIL) e Martha Anker (ex OMS). Per una descrizione dettagliata cliccare [qui](#).

Come aumentare la sostenibilità a livello societario?

Le società hanno a disposizione diverse opzioni per poter affrontare la questione salariale. Una prima semplice possibilità potrebbe essere continuare a cercare manodopera a costi inferiori in altri Paesi. Questa opzione comporta tuttavia rischi elevati e ingenti investimenti in termini di tempo e denaro dovendo, ad esempio, formare il nuovo personale e gestire eventuali conflitti culturali⁵. Una seconda soluzione consisterebbe nel migliorare la propria efficienza operativa in modo da assorbire un aumento dei costi. Infine, le società potrebbero intervenire stabilendo degli standard lavorativi, migliorando le condizioni di lavoro, riducendo il turnover del personale, dedicando maggiore attenzione alla salute dei dipendenti e motivando lo staff. Tali accorgimenti avrebbero conseguenze positive in termini sia di produttività sia di qualità. Le aziende di abbigliamento potrebbero inoltre responsabilizzare i consumatori preparandoli a un prossimo aumento dei prezzi. In ultima analisi, le aziende coinvolte potrebbero investire nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni produttive meno onerose e più sostenibili incrementandone l'efficienza⁶.

Stiamo constatando inoltre diversi casi di aziende che stanno implementando strategie ESG dedicate a gestire il rischio economico di un livello salariale inadeguato. A nostro avviso potrebbe rivelarsi efficace un approccio strutturato alla problematica, aderendo a iniziative di settore, adottando prassi di acquisto e favorendo la corresponsione di salari di sussistenza da parte dei fornitori. Riteniamo inoltre che le stesse società potrebbero trarre beneficio da un'attiva di collaborazione con le filiera di propri fornitori, migliorandone la produttività e la qualità, soprattutto nei Paesi in cui le fabbriche faticano a offrire prodotti a valore aggiunto. Questa attività contribuirebbe oltretutto ad aumentare la trasparenza delle stesse strategie aziendali.

Complessivamente, affrontando questa tematica con un piano organizzato e sostenibile, le società potrebbero migliorare la propria efficienza operativa e quella dei loro fornitori rafforzando la trasparenza di prodotti e servizi. Anche alla luce della progressiva sensibilizzazione dei consumatori verso la sostenibilità, un impegno in tal senso potrebbe assumere una rilevanza strategica accelerando il raggiungimento di standard sostenibili.

5) Stern Center for Business and Human Rights della New York University, *Made in Ethiopia: Challenges in the Garment Industry's New Frontier* (2019). 6) Eg. Levi Strauss (2018) 'Project F.L.X. Redefines the Future of How Jeans Are Designed, Made and Sold'

Nordea Asset Management è il nome funzionale delle attività di asset management svolte dalle persone giuridiche, Nordea Investment Funds S.A. e Nordea Investment Management AB ("Entità Legali") e le loro filiali, società controllate e succursale. Il presente documento ha lo scopo di fornire al lettore informazioni su specifiche capacità di Nordea. **Il presente documento (ed eventuali pareri o opinioni ivi contenute) non costituisce una consulenza d'investimento** e non costituisce una raccomandazione all'investimento in particolari prodotti, strumenti o strutture d'investimento, all'apertura o alla chiusura di qualsivoglia operazione o alla partecipazione a una particolare strategia di trading. Questo documento non costituisce un'offerta né una sollecitazione di un'offerta ad acquistare o vendere titoli o strumenti o a partecipare a tale strategia di trading. Eventuali offerte di questo tipo possono essere effettuate esclusivamente mediante un Memorandum di offerta o un analogo accordo contrattuale. Ne consegue che le informazioni qui contenute saranno sostituite nella loro interezza da tale Memorandum di offerta o accordo contrattuale nella sua forma definitiva. Qualsiasi decisione di investimento dovrebbe pertanto essere effettuata unicamente sulla base della documentazione legale definitiva, che include, senza limitazioni e ove applicabile, il Memorandum di offerta, l'accordo contrattuale, l'eventuale prospetto informativo pertinente e l'ultimo Documento di Informazioni chiave per gli investitori (ove applicabile) relativo all'investimento. L'adeguatezza di un investimento o di una strategia dipenderà dalle condizioni e dagli obiettivi dell'investitore. Nordea Investment Management AB raccomanda agli investitori di valutare in maniera indipendente i singoli investimenti e le strategie e inoltre incoraggia gli investitori a chiedere il parere di consulenti finanziari indipendenti, qualora lo ritengano necessario. Eventuali prodotti, titoli, strumenti o strategie menzionate nel presente documento potrebbero non applicarsi a tutti gli investitori. Le informazioni contenute nel presente documento provengono da svariate fonti. Sebbene le presenti informazioni siano considerate esatte, non è possibile rilasciare alcuna dichiarazione o garanzia in merito alla loro assoluta accuratezza o completezza e gli investitori possono utilizzare altre fonti in modo da operare una scelta d'investimento informata. Le controparti o gli investitori potenziali sono invitati a rivolgersi al/ai proprio/i consulente/i professionale/i in materia fiscale, legale, contabile e di altro tipo per conoscere le possibili conseguenze di un dato investimento, inclusi i suoi possibili rischi e benefici. Le controparti o gli investitori potenziali dovrebbero inoltre comprendere appieno la natura dell'eventuale investimento e accertarsi di aver effettuato una valutazione indipendente circa l'adeguatezza di tale investimento potenziale, esclusivamente sulla base delle proprie intenzioni e ambizioni. Gli investimenti in strumenti derivati e le operazioni in valuta estera possono essere soggetti a oscillazioni significative che possono influire sul valore degli investimenti stessi. **Gli investimenti nei Mercati emergenti implicano un rischio più elevato. Il valore dell'investimento può variare in misura significativa e non può essere garantito. Gli investimenti in titoli di capitale e di debito emessi dalle banche rischiano di essere soggetti al meccanismo di bail-in, come previsto dalla Direttiva europea 2014/59/UE (ciò significa che i titoli di capitale e di debito potranno essere svalutati, assicurando perdite adeguate ai creditori non-garantiti dell'ente).** Nordea Asset Management ha deciso di assorbire i costi di ricerca, pertanto tali costi saranno in futuro coperti dall'attuale struttura commissionale (commissioni di gestione e di amministrazione). Pubblicato e creato dalle Entità Legali appartenenti a Nordea Asset Management. Le Entità Legali sono debitamente riconosciute e controllate, rispettivamente, dall'Autorità di vigilanza finanziaria in Svezia e in Lussemburgo. Le filiali, le società controllate e succursale delle Entità Legali sono debitamente autorizzate e regolate dall'Autorità di vigilanza finanziaria locale nel rispettivo paese di domiciliazione. Fonte (salvo altrimenti specificato): Nordea Investment Funds S.A. Se non diversamente indicato, tutti i punti di vista qui espressi sono quelli delle Entità Legali appartenenti a Nordea Asset Management e ad ogni filiale, società controllata e succursale delle Entità Legali. Il presente documento non può essere riprodotto o distribuito senza previa autorizzazione. Il riferimento a società o altri investimenti menzionati in questo documento ha carattere puramente illustrativo e non deve essere interpretato alla stregua di una raccomandazione all'acquisto o alla vendita degli stessi. Il livello di passività e benefici fiscali dipende dalle circostanze del singolo investitore e può essere soggetto a future modifiche. © Le Entità Legali appartenenti a Nordea Asset Management e ad ogni filiale, società controllata e/o succursale.