

EUROPA

Gli Usa spingono le esportazioni di occhiali

di Giulia Crivelli



L'occhialeria si conferma uno dei settori più resilienti, dinamici e votati all'export dell'industria italiana. I dati del primo semestre dell'associazione di settore Anfao indicano un export in crescita del 3,6% rispetto al periodo gennaio-giugno 2016: se la seconda metà dell'anno confermerà il trend, alla fine del 2017 il valore delle esportazioni passerà da 3,58 miliardi a oltre 3,7 miliardi, con un'incidenza sul fatturato complessivo superiore al 95 per cento.

Anfao (sigla che sta per Associazione nazionale fabbricanti articoli ottici) ha sottolineato che la maggior crescita dell'export è stata quella della montature da vista (+4,3%), che hanno superato quelle da sole (+3,2%). Prima del 2016 però, il settore aveva mostrato tassi di aumento del fatturato e delle esportazioni ancora superiori. Giovanni Vitaloni, presidente di Anfao spiega così il rallentamento: «In un momento economico generale che pare aver superato definitivamente la crisi, l'occhialeria cresce meno rispetto ad altri settori. Si tratta solo apparentemente di un paradosso – sottolinea Vitaloni –. Il dato si spiega col fatto che noi abbiamo reagito meglio e prima alla crisi. Abbiamo alle spalle anni positivi, con tassi di crescita delle esportazioni a doppia cifra, che ora chiaramente sono più difficili da sostenere».

America ed Europa, che insieme assorbono l'80% delle esportazioni, nel primo semestre sono cresciute dell'8,8% e del 4,2 per cento. Risultato negativo invece in Asia – sottolinea Anfao – dove le esportazioni in valore hanno fatto registrare un decremento del 5,7 per cento. Pensando al secondo semestre, Vitaloni, che è anche presidente di Mido, la fiera annuale la cui prossima edizione sarà dal 24 al 26 febbraio 2018 a Milano, sottolinea le incognite che pesano sull'Europa: «Alla luce degli avvenimenti delle ultime settimane e in particolare delle elezioni politiche in Germania e del referendum in Catalogna sull'indipendenza, la vivacità delle esportazioni in Paesi europei diversi da quelli tradizionali, come Polonia e Croazia, lascia sicuramente ben sperare. Sono mercati che pesano attualmente poco nel quadro complessivo, ma dimostrano che vi sono ancora aree di crescita potenziale da esplorare». La vivacità del settore e la propensione a investire in ricerca&sviluppo per restare leader mondiale nel medio e alto di gamma è dimostrata da annunci e partnership recenti.

Accanto all'innovazione introdotta da Safilo (si veda il pezzo in pagina), sono molte le novità portate da aziende o marchi italiane al Silmo, la fiera che si è chiusa ieri a Parigi e che, insieme al Mido, è il più importante appuntamento europeo e globale del settore.

Solo per fare due esempi, [Sergio Tacchini](#) ha presentato la prima collezione frutto della collaborazione con Gem; WoodOne, azienda tirolese concentrata sul "made in Dolomiti", ha portato al Silmo le linee Titan Wood e Metal Wood, occhiali da sole e da vista che pesano solo 14,5 grammi.

Nel settore c'è poi grande attenzione per la fusione Luxottica-Essilor, un'operazione da oltre 50 miliardi, che aspetta un via liberto definitivo dell'e autorità antitrust. DeRigo, Marcolin e la già citata Safilo, gli altri tre player italiani di riferimento, proseguono negli investimenti su licenze e marchi propri. Il 25 ottobre De Rigo presenterà a Milano la capsule di occhiali-gioielli Ice Cube, creata per Chopard; Atelier Swarovski ha appena lanciato la prima linea eyewear, frutto della partnership con Marcolin. Calvin Klein invece ha stretto un accordo di licenza con il gruppo americano

Marchon e Maison Margiela (parte della Only the Brave di Renzo Rosso) ha creato una capsule con Mykita, storico brand di ricerca.

TAG: Giulia Crivelli, Maison Margiela, Marchon, Asia, Atelier Swarovski, De Rigo, Safilo, Milano

ABBONAMENTO

ACCEDI

Visualizza versione web classica
2017 Copyright
Tutti i diritti riservati
Informativa estesa sull'utilizzo dei cookie

Hai raggiunto il limite di 10 articoli gratuiti disponibili questo mese.



Abbonati a Il Sole 24 Ore Mobile per avere **accedere illimitatamente a tutti i contenuti del sito mobile**

Inserisci il tuo numero di cellulare per attivare l'offerta o, se sei già abbonato, per continuare a leggere.

Numero di telefono

[Informativa sulla privacy](#)

CONTINUA

▼ Altre informazioni ▼

Inserisci le tue credenziali se sei già abbonato

C'è stato un problema nell'autenticazione

L'utente non è registrato. Username/email o password non sono stati riconosciuti

Riprova. Inserisci le tue credenziali

Username

Password

OK

[Recupera password](#)

[Registra un nuovo account](#)

Non risulta alcun abbonamento attivo sulla tua utenza.