



in collaborazione con:



**Vendere il prodotto tessile pratese nel mondo,
lo stesso obiettivo raggiunto con modalità diverse:
produttori di filati e lanifici a confronto raccontano la vitalità di un distretto che
piace molto al mondo della moda**

Presentata una nuova sezione dell'indagine sulla mappatura della filiera

Produttori di filati e lanifici: due modi diversi di vendere e produrre il prodotto tessile. E' quello che emerge dal nuovo step dell'indagine sulla mappatura della filiera, che questa volta si è concentrata proprio su coloro che hanno i rapporti con il mercato e che ogni giorno vendono all'esterno quello che viene prodotto nel distretto. I produttori di filati e i lanifici appartengono a due mondi vicini, ma in parte anche diversi: entrambi i settori hanno adottato strategie proprie per rispondere alla crisi, un'uscita che per i filati è stata anche aiutata dalle tendenze del mercato, che negli ultimi anni ha fatto registrare un boom della maglieria.

L'indagine sulla mappatura tessile è stata promossa dalla Camera di Commercio di Prato con il contributo del Progetto Prato della Regione Toscana, coordinata da Confartigianato con la collaborazione di Cna e Unione Industriale Pratese; la parte sui produttori di tessuti e di filati è il quarto capitolo di un lavoro che ha già interessato altre fasi della filiera.

LE DIMENSIONI Le aziende di produzione di filati sono caratterizzate da una elevata concentrazione e hanno un fatturato medio più alto: 7,9 milioni di euro contro i 5,7 milioni di euro dei produttori di tessuto. Un fatturato che per le imprese produttrici di filati più grandi è di 14 milioni di euro di media, mentre per quelle di tessuti le più grandi fatturano mediamente 9,9 milioni di euro. Anche sul versante dei dipendenti, le imprese produttrici di filati risultano mediamente più strutturate: hanno 20,5 dipendenti di media, contro i 14,3 dei lanifici. Le imprese di dimensioni più grandi hanno 32 dipendenti nel primo caso e 24 nel secondo.

STAGIONE Un punto di contatto importante è sulla stagione di maggiore interesse: entrambe le categorie di produttori sono maggiormente impegnate per l'autunno/inverno (il 70% delle imprese intervistate). La recessione ha avuto un impatto pesante su tutti i produttori, ma i lanifici lamentano di avere incontrato maggiori difficoltà. Per superare la crisi in corso le due categorie hanno messo in campo strategie in parte diverse: se entrambe hanno cercato di attuare una riduzione dei costi, i produttori di filati sono intervenuti sulla ridefinizione della propria offerta di prodotti, mentre i lanifici sono andati alla ricerca di nuovi mercati.

I MERCATI Sono maggiormente orientati all'estero i lanifici, che fatturano i 2/3 della propria produzione sui mercati stranieri. Per i produttori di filati, l'estero ricopre il 43,5% del fatturato, ma anche il mercato interno è molto importante con il 37,6% del fatturato.



in collaborazione con:



IL PRODOTTO Per entrambe le categorie il punto di forza delle proprie produzioni è la qualità del prodotto, seguito dal servizio offerto. Per i lanifici ricopre una certa importanza anche il fattore prezzo. Quasi la metà delle aziende di maggiori dimensioni (intorno al 43%) di entrambe le tipologie di produttori lavora per griffes e grandi marchi

RAPPORTI CON IL DISTRETTO Sia per lanifici che per produttori di filati risulta molto intenso il legame con il distretto e con i conto terzi: mediamente il 90% delle lavorazioni viene effettuato nel distretto. Da entrambe le categorie si segnala una particolare attenzione alla capacità produttiva delle filature, ritenuta insufficiente dal 45% degli imprenditori.

LA SUCCESSIONE AZIENDALE Per il 13% delle aziende produttrici di filati e il 20% dei lanifici la successione aziendale è vista con preoccupazione; in realtà si tratta di un tema che coinvolge molte delle imprese del settore, se si tiene conto che il 44,5% dei produttori di filati e il 50,9% ha un titolare over 55. Il capitalismo in salsa pratese è ancora molto familiare: la direzione dell'azienda è nell'87% dei casi lasciata a un familiare o a un parente. Problemi si segnalano anche per la sostituzione in azienda di figure chiave della catena produttiva: il 42% dei produttori di filati e il 29% dei lanifici segnala difficoltà a reperire personale qualificato da inserire in azienda. Per i primi i capireparto e i capifilatori sono le figure più critiche, mentre per i secondi le criticità sono nel reperire disegnatori e tessitori.

LA REDDITIVITA' Per il 59% dei produttori di filati di dimensioni più grandi la redditività degli ultimi 5 anni è giudicata "buona" o "molto buona"; un giudizio condiviso anche dal 46% dei lanifici più grandi. Circa le prospettive future per il 45% dei produttori di filato e il 34% dei lanifici ci sono delle possibilità di crescita.

IL RAPPORTO CON LE AZIENDE CINESI Molto scarso il rapporto con le imprese cinesi che operano sul territorio: l'84% dei produttori di filato e l'81% dei produttori di tessuto dichiarano di non avere nessun rapporto con queste aziende. E anche sulla possibilità di interazione future molto netto appare il giudizio degli imprenditori: per il 54% dei lanifici le imprese cinesi non rappresentano un'opportunità, per il 50% dei produttori di filati sono un'opportunità marginale.

E IL FUTURO DEL DISTRETTO? Nessun dubbio per la maggioranza degli imprenditori circa le previsioni per il futuro del distretto: prospettive positive per il 67% dei produttori di filati e il 53% dei lanifici. Una considerazione che lascia sperare che le fasi più aspre della crisi e dei ridimensionamenti possano essere lasciate alle spalle e che adesso il distretto debba concentrarsi sul proprio futuro e sulle nuove opportunità offerte dal mercato.