

**RAPPORTO ECONOMICO
E FINANZIARIO SUL
SISTEMA INDUSTRIALE
PRATESE (2001-2004)**

**a cura di
Francesco Giunta
Massimiliano Bonacchi**

FrancoAngeli



Camera di Commercio
di Prato

**RAPPORTO ECONOMICO
E FINANZIARIO SUL
SISTEMA INDUSTRIALE
PRATESE (2001-2004)**

**a cura di
Francesco Giunta
Massimiliano Bonacchi**

FrancoAngeli

Il presente Rapporto è stato realizzato da un gruppo di ricerca del Dipartimento di Scienze Aziendali dell'Università degli studi di Firenze coordinato da Francesco Giunta.

Pur essendo frutto del lavoro comune, in particolare:

- il capitolo 1 è stato curato da:
Ufficio Studi della Camera di Commercio di Prato
Ufficio Studi dell'Unione Industriale Pratese
- il capitolo 2 è stato curato da:
Francesco Giunta
Giovanni Soffietti (paragrafo 2.4)
- il capitolo 3 è stato curato da:
Massimiliano Bonacchi (paragrafi 3.1, 3.2)
Laura Bini (paragrafi 3.3, 3.4, 3.5)
Francesco Dainelli (paragrafi 3.6, 3.7, 3.8)
- il capitolo 4 è stato curato da:
Francesco Giunta
- il capitolo 5 è stato curato da:
Francesco Giunta (paragrafi 5.1.1, 5.1.2, 5.2.3)
Massimiliano Bonacchi (paragrafi 5.2.1, 5.2.2, 5.2.3.1, 5.2.3.4, 5.2.4)
Fabrizio Cipollini (paragrafi 5.1.3, 5.2.3.2, 5.2.3.3, 5.3)
- Le Tabelle statistiche sono state curate da:
Laura Bini e Francesco Dainelli

Il trattamento delle banche dati e le successive analisi statistiche sono di Fabrizio Cipollini.

Francesco Giunta è professore ordinario di Analisi di Bilancio presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Firenze.

Laura Bini è dottore in Economia Aziendale.

Massimiliano Bonacchi è ricercatore di Economia Aziendale presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Firenze.

Fabrizio Cipollini è ricercatore di Statistica presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Firenze.

Francesco Dainelli è dottore di ricerca in Economia e Amministrazione delle Imprese Cooperative e delle Organizzazioni Nonprofit presso la Seconda Università di Napoli.

Giovanni Soffietti è associate Standard & Poor's Risk Solutions.

Copyright © 2006 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente, nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Prefazione	pag.	9
1. Il quadro macroeconomico	»	11
1.1. L'industria tessile e abbigliamento	»	12
1.2. Il distretto pratese	»	13
2. L'industria pratese sulla base dei dati di bilancio (2001-2004)	»	17
2.1. Lo sviluppo	»	21
2.2. La redditività	»	22
2.3. Le condizioni finanziarie	»	25
2.4. Il rischio di insolvenza a breve termine. Elaborazione del modello Standard & Poor's «Credit Risk Tracker» sul distretto tessile pratese	»	28
3. L'andamento dei singoli comparti	»	31
3.1. Produttori di tessuti	»	33
3.2. Nobilitazione	»	35
3.3. Produttori di filati	»	37
3.4. Maglifici	»	39
3.5. Arredo e tessuti speciali	»	41
3.6. Confezioni	»	43
3.7. Filature cardate	»	45
3.8. Aziende meccanotessili	»	47
4. Le imprese «eccellenti» del campione	»	51
4.1. Le misure dell'eccellenza: l'EVA _{PMI}	»	52
4.2. Dal valore alle sue determinanti	»	53

5. Appendice metodologica	pag.	61
5.1. L'analisi quantitativa sui dati di bilancio	»	61
5.1.1. La riclassificazione	»	61
5.1.2. Gli indicatori	»	68
5.1.3. Le elaborazioni statistiche	»	76
5.2. Creazione di valore: gli ingredienti e la ricetta	»	79
5.2.1. La determinazione del NOPAT	»	80
5.2.2. La determinazione del costo medio ponderato del capitale: la stima del capitale di rischio	»	83
5.2.3. La determinazione del <i>beta</i> sulla base dei dati contabili	»	88
5.2.3.1. L'indicatore di redditività e le banche dati utilizzate	»	89
5.2.3.2. La metodologia statistica	»	91
5.2.3.3. Principali risultati	»	95
5.2.3.4. Dal <i>beta levered</i> al <i>beta unlevered</i>	»	97
5.2.4. La determinazione del costo medio ponderato del capitale: la determinazione del costo del debito	»	99
5.3. Un modello statistico per la caratterizzazione della formula imprenditoriale delle imprese eccellenti	»	100
Bibliografia	»	107

Tabelle statistiche

1. Il bilancio aggregato del distretto tessile pratese	»	110
Tabella 1.1 – I comparti che compongono il campione	»	110
Tabella 1.2 – La composizione del campione per classi di fatturato	»	110
Tabella 1.3 – Il conto economico	»	111
Tabella 1.4 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	112
Tabella 1.5 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	113
Tabella 1.6 – Gli indicatori economico-finanziari	»	114
2. Arredo e tessuti speciali	»	120
Tabella 2.1 – Il conto economico	»	120
Tabella 2.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	121
Tabella 2.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	122
Tabella 2.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	123

3. Confezioni	pag.	129
Tabella 3.1 – Il conto economico	»	129
Tabella 3.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	130
Tabella 3.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	131
Tabella 3.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	132
4. Filature a cardato	»	138
Tabella 4.1 – Il conto economico	»	138
Tabella 4.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	139
Tabella 4.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	140
Tabella 4.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	141
5. Maglifici	»	147
Tabella 5.1 – Il conto economico	»	147
Tabella 5.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	148
Tabella 5.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	149
Tabella 5.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	150
6. Meccanotessile	»	156
Tabella 6.1 – Il conto economico	»	156
Tabella 6.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	157
Tabella 6.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	158
Tabella 6.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	159
7. Nobilitazione	»	165
Tabella 7.1 – Il conto economico	»	165
Tabella 7.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	166
Tabella 7.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	167
Tabella 7.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	168
8. Produttori di filato	»	174
Tabella 8.1 – Il conto economico	»	174
Tabella 8.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	175
Tabella 8.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	176
Tabella 8.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	177

9. Produttori di tessuti tradizionali	pag.	183
Tabella 9.1 – Il conto economico	»	183
Tabella 9.2 – Lo stato patrimoniale “di pertinenza”	»	184
Tabella 9.3 – Lo stato patrimoniale “capitale investito/raccolto”	»	185
Tabella 9.4 – Gli indicatori economico-finanziari	»	186

Prefazione

La settima edizione del “Rapporto economico e finanziario sul sistema industriale pratese” conferma la centralità di questo strumento come una delle chiavi analitiche principali per interpretare le dinamiche economiche congiunturali e strutturali del distretto.

Uno strumento che si pone non soltanto l’obiettivo di tenere alta l’attenzione e la discussione tra le categorie economiche, le forze sociali e le realtà istituzionali locali ma anche di interagire oltre i confini territoriali, con quegli interlocutori regionali e nazionali che devono avere a cuore lo stato di salute di una parte fondamentale del sistema moda italiano.

Il “Rapporto” di quest’anno consolida definitivamente la collaborazione con il Dipartimento di Scienze Aziendali della Facoltà di Economia dell’Università di Firenze con la pubblicazione anche di un volume: un fatto che dà il segno di quella volontà di valorizzare al massimo grado il rapporto di questa Università con Prato che caratterizza ormai da anni l’operato della Camera di Commercio e dell’Unione Industriale.

Non è compito di queste poche righe introduttive entrare nel merito dei risultati dell’indagine. Non possiamo, tuttavia, fare a meno di riscontrare nei dati elaborati e interpretati del “Rapporto” i segni vivi di quella stagione di difficoltà che, con il 2001, si è aperta per la nostra industria.

Stagione di difficoltà ma anche di cambiamento e trasformazione: è in questa chiave che diventa essenziale comprendere non solo cosa sta succedendo complessivamente “al” distretto ma soprattutto cosa sta accadendo “dentro” il distretto ed in particolare quali siano le risposte alla “crisi” da parte delle imprese e il profilo dei processi di selezione attivati.

In questo contesto si collocano le azioni di “spinta al cambiamento” elaborate da Camera di Commercio di Prato, Unione Industriale Pratese e le altre Associazioni di categoria del Territorio per aiutare le Imprese a strutturarsi e ricollocarsi su un mercato che è cambiato profondamente nel giro di pochi anni. Tutto ciò è tanto più possibile quanto più riusciremo ad infondere nelle

nostre Imprese e nei nostri Imprenditori una nuova “cultura imprenditoriale” che, senza staccarsi dalle radici distrettuali, possa trovare una più efficace collocazione economica nazionale ed internazionale.

Ci auguriamo che dalla lettura del “Rapporto” scaturiscano non solo elementi di maggiore conoscenza delle dinamiche industriali del nostro territorio, ma soprattutto dibattito e stimoli ad ulteriori approfondimenti.

Luca Rinfreschi
Presidente della Camera di Commercio
Industria, Artigianato e Agricoltura di Prato

Carlo Longo
Presidente
Unione Industriale Pratese

1. Il quadro macroeconomico

Con la seconda metà degli anni '90 si è aperta, per l'economia italiana, una complessa stagione di confronto con i mutamenti imposti dall'accelerata avanzata sulla scena globale di nuovi giganti economici e dal conseguente consolidarsi di nuove dinamiche nella divisione internazionale del lavoro industriale.

I segnali di rallentamento della crescita rispetto alle altre economie, visibili già da allora, hanno tuttavia subito una drastica accentuazione con il 2001: un anno che, in questo senso, può essere considerato una sorta di “spartiacque” nella storia economica del paese.

La brusca gelata macroeconomica globale (non dovuta agli atti terroristici, ma aggravata dagli stessi) registratasi nel corso di quel anno ha lasciato solchi profondi su diversi grandi paesi della UE (ad esempio la Germania) ma la maggiore asimmetria di comportamento rispetto alle performance quasi subito recuperate da molte economie avanzate (in primis, in modo estremamente brillante, dagli USA) si è registrata proprio nel nostro paese. Il contributo dell'esportazioni nette alla crescita è progressivamente scivolato verso il basso così come la quota di export nazionale sul totale mondiale; il tasso medio di sviluppo del PIL si è attestato su uno sconsolante 0,4%; molti altri indicatori hanno registrato – con esclusione di quelli sull'occupazione – un pessimo andamento (su tutti quello relativo alla dinamica della produttività).

Questa condizione ha dato luogo ad un acceso dibattito sul “declino italiano” che ha visto, in prevalenza, porre sul banco degli accusati due caratteri peculiari della nostra economia: il modello di specializzazione industriale basato sui settori del cosiddetto made in italy (beni per la persona e per la casa) e il profilo organizzativo fondato sulla netta prevalenza di PMI per lo più territorialmente concentrate in clusters o distretti.

1.1. L'industria tessile e abbigliamento

Il settore Tessile Abbigliamento è stato così spesso posto, e negativamente, al centro di questo dibattito che, nelle sue versioni più rozze ma spesso prevalenti, ha ostentatamente dimenticato la natura del vantaggio competitivo consolidato dal nostro paese nei settori del made in italy: un vantaggio fondato molto di più su elementi immateriali e complessi (gusto, qualità, creatività, innovazione, marketing...) coerenti con il profilo dei consumi sofisticati ed esigenti dei segmenti medio-alti del mercato, che non su fattori di costo per mercati di consumo standardizzato o di massa.

È tuttavia nei fatti che il Tessile Abbigliamento italiano sia andato incontro, in particolare dal 2001, alla stagione di più intensa difficoltà della sua storia nella quale si sono combinati elementi congiunturali e intensi fattori di aggiustamento strutturale.

Sul piano congiunturale:

- il vuoto di domanda dovuto ad una delle più lunghe fasi di stagnazione/recessione del dopoguerra che ha particolarmente colpito i mercati geografici (Germania in primis) e i segmenti di mercato di riferimento (i consumi medi/medio-alti);
- la brusca caduta del dollaro rispetto all'euro (e delle valute collegate, rennimbri in primo luogo) che ha schermato i mercati potenzialmente più dinamici e ha conferito ulteriori, potenti, munizioni ai competitors extraeuropei per attaccare le posizioni dei produttori italiani.

Sul piano strutturale i perni fondamentali dei processi innescati appaiono essere:

- un ruolo sempre più forte delle reti di distribuzione e dei marchi con conseguenti processi di concentrazione degli operatori, estensione internazionale del loro raggio d'azione e spostamento a valle dei processi di generazione del "valore" e quindi del potere economico all'interno delle supply chains;
- una integrazione internazionale sempre più intensa delle economie emergenti dotate di elevate e crescenti capacità manifatturiere (non solo nel T&A!) e grandi vantaggi in termini di costo dei fattori (anche in relazione a situazioni di competizione "illegale e/o asimmetrica");
- l'interagire delle due precedenti dinamiche, con i grandi retailer/confezionisti indotti ad adottare sempre di più strategie di delocalizzazione/approvigionamento su scala globale alla ricerca di tutte le opportunità per la compressione dei costi e con l'affermarsi di strategie di delocalizzazione degli operatori tessili alla ricerca anch'essi dei migliori fattori di costo e della vicinanza logistica con i luoghi della confezione.

È dall'intreccio singolare e micidiale di questi fattori che sono scaturite quelle difficoltà che risultano, purtroppo, ben riflesse dai dati economici del settore (*Tavola 1.1*).

Tavola 1.1 – Il tessile-abbigliamento italiano

	2001	2002	2003	2004
Fatturato	47.789,0	45.889,0	43.176,0	42.551,0
<i>Tasso di Variazione</i>		-4,0%	-5,9%	-1,4%
Esportazioni	28.941,0	27.989,0	26.335,0	26.600,0
<i>Tasso di Variazione</i>		-3,3%	-5,9%	1,0%
Importazioni	14.148,0	14.315,0	14.244,0	14.909,0
<i>Tasso di Variazione</i>		1,2%	-0,5%	4,7%
Saldo commerciale	14.802,0	13.674,0	12.091,0	11.691,0
<i>Tasso di Variazione</i>		-7,6%	-11,6%	-3,3%
Addetti	609.629	596.071	567.032	543.124
<i>Tasso di Variazione</i>		-2,2%	-4,9%	-4,2%

Fonte: Sistema Moda Italia su dati Istat, SitaRicerca, Inail e Movimprese

1.2. Il distretto pratese

Le difficoltà del Tessile Abbigliamento hanno avuto un particolare riflesso su quegli ambiti territoriali nei quali questa industria è tipicamente concentrata in forme organizzative distrettuali. Decisamente colpite sono risultate le aree più specializzate sui segmenti a monte (produzione di tessuti e filati).

Quella pratese non è solo la realtà territoriale più rilevante del settore Tessile/Moda, ma è quella in cui i caratteri distrettuali si manifestano nelle forme organizzative classiche, con una divisione del lavoro tra imprese estremamente fine e quindi con ridotte dimensioni medie di impresa. Prato è anche, sul piano complessivo, il più grande distretto italiano.

Il distretto pratese ha dunque condiviso lo sfavorevole andamento del settore Tessile Abbigliamento a livello nazionale: lo testimonia, in modo particolarmente chiaro, l'andamento dell'export distrettuale nel corso del 2002 e del 2003 (*Tavola 1.2*).

Tavola 1.2 – Esportazioni del distretto pratese dal 2001 al 2004

	2001	2002	2003	2004
Fibre sintetiche e art.	46,97	33,29	30,62	32,89
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-29,1%	-8,0%	7,4%
Filati	318,26	276,52	248,59	249,33
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-13,1%	-10,1%	0,3%
Tessuti	1.681,41	1.416,60	1.262,25	1.376,19
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-15,7%	-10,9%	9,0%
Tessuti a maglia	207,51	197,47	198,63	171,32
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-4,8%	0,6%	-13,7%
Altri tessili	275,76	269,76	228,13	199,48
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-2,2%	-15,4%	-12,6%
Industrie tessili	2.529,90	2.193,64	1.968,22	2.029,21
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-13,3%	-10,3%	3,1%
Maglieria	447,12	350,34	291,74	252,12
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-21,6%	-16,7%	-13,6%
Confezioni tessili	29,78	28,10	28,74	29,88
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-5,6%	2,3%	4,0%
Abbigl. e accessori	294,03	292,42	301,37	302,37
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-0,6%	3,1%	0,3%
Abbigl. e confezioni	770,94	670,85	621,85	584,37
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-13,0	-7,3	-6,0
Totale tessile e abbigl.	3.300,84	2.864,49	2.590,07	2.613,58
<i>Tasso di variazione (%)</i>		-13,2	-9,6	0,9

Fonte: Ufficio Studi Unione Industriale Pratese su dati Istat (Valori in milioni di €)

Gli evidenti segnali di ripresa delle vendite all'estero del distretto nel 2004, in corrispondenza di un recupero (che ha dato nuovi segni di cedimento nel corso del 2005) del ciclo in Europa, dimostrano tuttavia l'estrema rilevanza dei fattori congiunturali che hanno agito dal lato della "domanda" nel determinare parte della cattiva performance dell'industria Tessile Abbigliamento nazionale e la necessità di adottare criteri di grande cautela nell'effettuare diagnosi prospettiche.

La vera sfida del distretto pratese di questi e dei prossimi anni è, tuttavia, legata alla capacità di trasformare ulteriormente i propri assetti in funzione dei profondi mutamenti strutturali di cui si è fatto cenno. Alcuni orizzonti strategici che appaiono meno insidiabili dai nuovi competitors sembrano del

resto ad elevata coerenza con il patrimonio di competenze e di capacità organizzative storicamente sedimentati dalle imprese pratesi:

- la capacità di proporre creatività continua e una grande velocità nei tempi di risposta al mercato sembrano coerenti con mercati finali che hanno bisogno di stimoli continui e con una supply chain che ha necessità di accorciare sempre di più i tempi fra ideazione e produzione anche per minimizzare i rischi di invenduto;
- la capacità di proporre articoli di alta qualità e ad elevato contenuto moda sembra coerente con la domanda di segmenti di mercato che, al di là dei cicli e dei nervosismi delle fasi congiunturali, appaiono in progressiva crescita;
- il know-how e il patrimonio di impianti storicamente accumulato sulle produzioni lanieri cardate non sembra dover essere particolarmente insidiato dai nuovi competitors data la modesta rilevanza complessiva di queste produzioni che rappresentano percentuali minime della lavorazione globale di fibre (la lana, in generale, rappresenta il 3% della produzione mondiale di fibre).

Questi orizzonti strategici non sono però affatto garantiti, non solo per ragioni “esterne” ma anche per ragioni che attengono a determinanti “endogene” e cioè alla capacità di fare le “cose giuste” sia da parte delle imprese che della “comunità distrettuale” complessivamente intesa.

Particolarmente critiche appaiono le aree che attengono:

- all’irrobustimento delle relazioni tra imprese della filiera (imprese “finali”/imprese di subfornitura) con la necessità di una maggiore propensione a rapporti cooperativi a lungo termine magari maggiormente cementati da legami equity;
- ad una più forte capacità di presidio dei mercati con reti distributive a controllo diretto;
- all’acquisizione di capacità di internazionalizzare gli assetti produttivi laddove se ne presentino i vantaggi;
- ad una ulteriore e formalizzata capacità di investire in sviluppo e innovazione dei prodotti così come alla capacità di insistere ancor di più sulla velocizzazione dei processi con più forti impegni di risorse nell’area critica delle ICT.

Queste aree “di miglioramento” si tengono in modo inestricabile con il problema della crescita dimensionale che, in questo senso, può essere considerato un nodo “radice”.

Un’altra questione “endogena” attiene, più ampiamente, ai meccanismi distrettuali di matrice socio-economica. Il distretto, ci ricorda Becattini, non è solo un aggregato di imprese, è un sistema, una comunità di “imprese e di

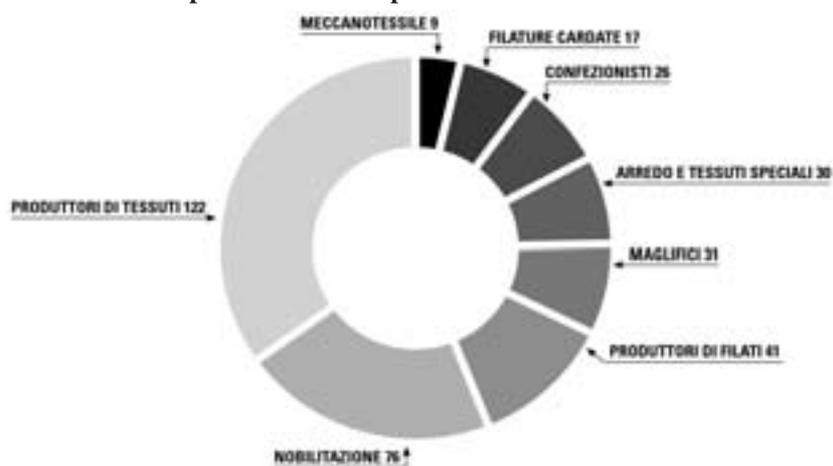
persone”: è necessario allora, in particolare, che non si corroda il “crederci” complessivo della comunità distrettuale, che non venga meno la fiducia di fondo nell’industria, la voglia di individui e famiglie di provarci, intraprendere, rischiare.

La storia del distretto pratese è punteggiata di shock e segnata da profonde trasformazioni: ancora una volta sarà dalla capacità di generare dinamicamente “adattamento e cambiamento” che si deciderà il futuro industriale di quest’area nell’epoca difficile e contraddittoria della “globalizzazione compiuta”.

2. L'industria pratese sulla base dei dati di bilancio (2001-2004)

Le dinamiche economico-finanziarie del sistema industriale pratese sono state ricostruite attraverso l'analisi dei bilanci di 352 aziende (122 produttori di tessuti; 76 aziende di nobilitazione; 41 produttori di filati; 31 maglifici; 30 produttori di arredi e tessuti speciali; 26 confezionisti; 17 filature cardate; 9 aziende meccanotessili), nel periodo che va dal 2001 al 2004 (*Tavola 2.1*). Tutte le imprese hanno sede nei comuni che formano il distretto di Prato e sono accomunate dal fatto di svolgere produzioni riconducibili al settore tessile¹.

Tavola 2.1 – La composizione del campione

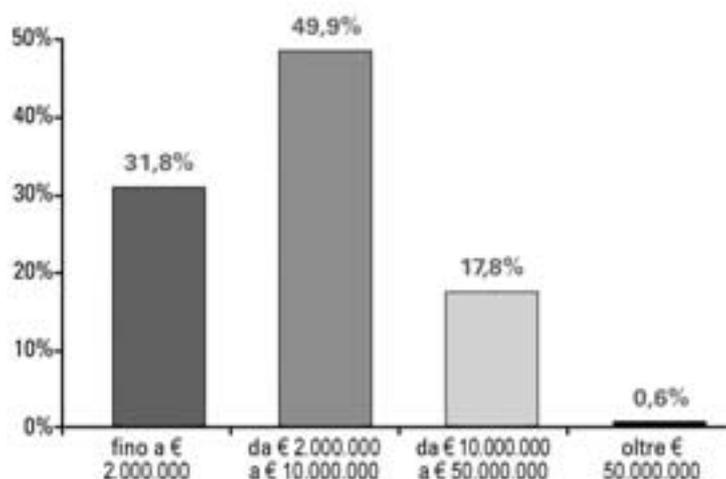


¹ L'analisi è stata condotta sui bilanci relativi agli esercizi 2001-2004, avvalendosi dei dati contenuti nella banca dati gestita da ASEL. Il modello di analisi economico-aziendale e la strumentazione statistica utilizzati in questo lavoro sono descritti nell'appendice metodologica. Ad essa si rinvia, in particolare, per chiarimenti sui criteri impiegati per la riclassificazione dei bilanci e sulle modalità di costruzione degli indicatori.

Il panel di aziende analizzate possiede un elevato grado di rappresentatività dell'intero distretto; esso, infatti, «copre» circa il 19,7% delle aziende, il 45,2% del fatturato complessivo e circa il 50% del valore aggiunto prodotto dal sistema industriale pratese².

Sotto un profilo dimensionale, infine, le aziende selezionate appartengono tipicamente all'ambito delle PMI e si distribuiscono nelle classi di fatturato identificate in *Tavola 2.2*³.

Tavola 2.2 – La composizione del campione per classi di fatturato nel 2004



L'indagine ha riguardato, inizialmente, il sistema industriale pratese nel suo complesso. A tal fine è stato ricostruito il bilancio «aggregato» delle imprese osservate (*Tavola 2.3*, *Tavola 2.4*, *Tavola 2.5*).

I dati, quindi, sono stati analizzati seguendo tre direttrici:

- grado di *sviluppo*;
- livelli di *redditività*;
- condizioni *finanziarie*.

² Il peso del gruppo di imprese analizzato è stato valutato, con riferimento all'esercizio 2003, confrontandolo con la numerosità, il fatturato e il valore aggiunto così come emergono dall'osservatorio sull'universo dei bilanci delle società tessili e abbigliamento del distretto elaborato da ASEL. Cfr. Bonacchi, Cipollini, Ganugi (2005).

³ La Commissione Europea a partire dall'1/1/2005, definisce i seguenti parametri per riclassificare dimensionalmente le imprese, con riguardo al volume di fatturato:

- fatturato inferiore a € 2.000.000 (micro-imprese);
- fatturato compreso tra € 2.000.000 e € 10.000.000 (piccole imprese);
- fatturato compreso tra € 10.000.000 e € 50.000.000 (medie imprese).

Tavola 2.3 – Il Conto Economico

Numero Imprese	352	352	352	352
ANNO	2001	2002	2003	2004
Ricavo delle vendite	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Variazione delle rimanenze	0,3%	-0,3%	0,1%	0,3%
(=) Valore della produzione operativa	100,4%	99,7%	101,1%	100,4%
(-) Costi esterni	81,0%	80,5%	81,2%	81,5%
Consumi	36,9%	36,3%	37,4%	36,9%
Servizi e godimento beni di terzi	44,1%	44,2%	43,9%	44,6%
(=) Valore aggiunto	19,3%	19,1%	18,9%	18,9%
(-) Personale	12,2%	13,2%	14,0%	14,0%
(=) Margine operativo lordo (MOL)	7,2%	5,9%	4,9%	4,9%
(-) Ammortamenti e svalutazioni	2,9%	2,9%	3,1%	2,9%
(-) Accantonamenti per rischi e altri	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%
(=) Margine operativo netto (MON)	4,2%	2,9%	1,7%	1,8%
(+) Proventi/oneri non caratteristici	-2,0%	0,1%	0,1%	-0,3%
(=) Risultato ante gestione finanziaria attiva	4,0%	3,0%	1,8%	1,5%
(+) Proventi/perdite finanziarie	1,1%	1,0%	1,4%	0,6%
(=) Risultato ante oneri finanziari	5,1%	4,1%	3,2%	2,1%
(-) Oneri finanziari	2,6%	2,1%	2,2%	1,8%
(=) Risultato ordinario	2,5%	2,0%	0,9%	0,3%
(+) Rettifica attività finanziarie	-0,3%	-0,3%	-0,1%	-0,2%
(+) Proventi/oneri straordinari	0,7%	0,7%	0,8%	0,5%
(=) Risultato Ante imposte	2,9%	2,4%	1,6%	0,7%
(-) Imposte	2,0%	1,8%	1,9%	1,5%
(=) Utile netto	0,9%	0,5%	-0,3%	-0,8%

Tavola 2.4 – Lo Stato Patrimoniale di pertinenza gestionale

Numero Imprese	352	352	352	352
ANNO	2001	2002	2003	2004
(a) INVESTIMENTI LEGATI AL CICLO OPERATIVO	64,3%	65,1%	64,8%	65,5%
Crediti	40,9%	41,7%	41,7%	41,9%
Rimanenze	22,2%	22,2%	21,9%	22,6%
Ratei e Risconti attivi	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%
(b) INVESTIMENTI LEGATI ALLA STRUTTURA	18,1%	18,6%	18,4%	18,0%
Immobilizzazioni Materiali	16,6%	17,1%	16,2%	15,7%
Immobilizzazioni Immateriali	1,5%	1,5%	2,2%	2,3%
(c) ATTIVO OPERATIVO (= a+b)	82,4%	83,7%	83,2%	83,5%
(d) INVESTIMENTI FINANZIARI	17,6%	16,3%	16,8%	16,5%
Immobilizzazioni Finanziarie	5,3%	4,9%	4,8%	5,0%
Crediti verso soci	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Attività finanziarie	1,5%	1,5%	1,9%	1,9%
Disponibilità liquide	10,8%	9,9%	10,1%	9,5%
(e) TOTALE ATTIVO (= c+d)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
(f) FINANZIAMENTI OPERATIVI	30,7%	32,5%	32,2%	32,2%

(continua)

segue **Tavola 2.4 – Lo Stato Patrimoniale di pertinenza gestionale**

Fornitori	24,7%	26,3%	25,6%	25,3%
TFR	3,6%	3,9%	4,0%	4,0%
Fondi Rischi e Oneri	1,5%	1,5%	2,0%	2,2%
Ratei e Risconti passivi	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%
(g) ALTRI DEBITI	20,8%	16,9%	16,3%	16,7%
(h) DEBITI FINANZIARI	19,5%	20,2%	21,4%	21,4%
Banche a medio lungo termine	2,6%	3,6%	3,9%	3,9%
Banche a breve termine	16,9%	16,6%	17,5%	17,5%
(i) PATRIMONIO NETTO	29,0%	30,3%	30,1%	29,6%
(j) TOTALE PASSIVO + PATRIMONIO NETTO (= f+g+h+i)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tavola 2.5 – Il capitale investito ed il capitale raccolto

Numero Imprese	352	352	352	352
ANNO	2001	2002	2003	2004
(a) INVESTIMENTI LEGATI AL CICLO OPERATIVO	132,5%	128,8%	126,0%	128,3%
Crediti	84,3%	82,5%	81,1%	82,0%
Rimanenze	45,7%	43,9%	42,6%	44,2%
Ratei e Risconti attivi	2,4%	2,4%	2,3%	2,1%
(b) PASSIVITÀ LEGATE AL CICLO OPERATIVO	52,7%	53,6%	51,1%	50,8%
Fornitori	50,9%	52,0%	49,7%	49,6%
Ratei e Risconti passivi	1,8%	1,6%	1,4%	1,2%
(c) CCNc (= a-b)	79,7%	75,2%	74,9%	77,5%
(d) INVESTIMENTI LEGATI ALLA STRUTTURA	37,3%	36,7%	35,8%	35,2%
Immobilizzazioni Materiali	34,2%	33,8%	31,4%	30,7%
Immobilizzazioni Immateriali	3,1%	3,0%	4,3%	4,4%
(e) ALTRE PASSIVITÀ OPERATIVE	53,4%	44,2%	43,3%	45,0%
TFR	7,5%	7,7%	7,7%	7,9%
Fondi Rischi e Oneri	3,1%	3,0%	3,8%	4,3%
Altri debiti	42,8%	33,5%	31,7%	32,8%
(f) INVESTIMENTI STRUTTURALI NETTI (= d-e)	-16,1%	-7,5%	-7,5%	-9,8%
(g) COIN (= c+f)	63,7%	67,7%	67,4%	67,6%
(h) INVESTIMENTI FINANZIARI	36,3%	32,3%	32,6%	32,4%
Immobilizzazioni Finanziarie	10,9%	9,8%	9,3%	9,9%
Crediti verso soci	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
Attività finanziarie	3,2%	2,9%	3,7%	3,6%
Disponibilità liquide	22,2%	19,5%	19,6%	18,6%
(i) CAPITALE INVESTITO (CIN) (= g+h)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
(k) DEBITI FINANZIARI	40,1%	40,0%	41,6%	42,0%
Banche a medio lungo termine	5,4%	7,0%	7,7%	7,7%
Banche a breve termine	34,8%	32,9%	33,9%	34,2%
(j) PATRIMONIO NETTO	59,9%	60,0%	58,4%	58,0%
(m) CAPITALE RACCOLTO (= j+k+l)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

2.1. Lo sviluppo

I dati di bilancio segnalano il 2001 come un anno di discontinuità storica che sembra aprire una nuova fase della competizione nella quale agli elementi strutturali si sono sovrapposte condizioni congiunturali particolarmente sfavorevoli. Nel corso di tre esercizi, infatti, il volume di affari si riduce di ben 17 punti percentuali (Tavola 2.6). La flessione, ad eccezione delle *confezioni*, investe tutti i comparti: alcuni pesantemente, come i *produttori di filati*, altri marginalmente, come il *meccanotessile*.

Nel 2004, però, la caduta sembra arrestarsi, almeno in termini nominali⁴. Anzi, alcuni comparti (*meccanotessile*, *produttori di tessuti*) hanno persino manifestato una inversione di tendenza (cfr. paragrafo successivo). Anche il confronto con i dati nazionali conferma i segnali di ripresa del distretto: la perdita del fatturato nel 2004, infatti, si è mantenuta inferiore di un punto percentuale rispetto ai valori fatti registrare dall'industria tessile nel suo complesso (Varetto, 2006:10).

Tavola 2.6 – L'andamento del Fatturato

	2001	2002	2003	2004
<i>Numero Indice dei Ricavi</i>	100,0	91,5	84,3	83,0
<i>Tassi annuali di variazione</i>		-8,5%	-7,9%	-1,6%

Considerando un «sistema industriale», comunque, più che al fatturato occorre guardare al *valore aggiunto*. A livello aggregato, infatti, quest'ultimo non risente delle variazioni intervenute nella struttura della filiera (disintegrazione della filiera) e delle politiche di *outsourcing* fra imprese del distretto.

Anche in questa prospettiva, si confermano le difficoltà vissute dalle aziende pratesi. Schiacciato fra le pressioni competitive provenienti dall'estero e una congiuntura avversa, il sistema perde in quattro anni il 25% del valore aggiunto (Tavola 2.7).

Tavola 2.7 – L'andamento del Valore Aggiunto

	2001	2002	2003	2004
<i>Numero Indice del Valore Aggiunto</i>	100,0	90,6	82,3	81,0
<i>Tassi annuali di variazione</i>		-9,4%	-9,1%	-1,6%

L'arretramento del valore aggiunto si correla ad una contrazione degli *investimenti*. In media, lo stock di investimenti (al netto degli ammortamenti) si

⁴ In merito alle scelte operate sul deflazionamento dei dati si veda il par. 5.1.1.