

Prato. Boom di mancati pagamenti dei clienti stranieri: sono gli effetti del calo di consumi e dell'export

Ora tremano i big del tessile

L'onda lunga della crisi globale arriva alle grandi aziende

PRATO. L'onda lunga della crisi, quella globale, sta arrivando a Prato e il rischio è che a rimanere travolte siano le aziende tessili e dell'abbigliamento più grandi. Le realtà imprenditoriali più piccole hanno avuto già il picco massimo di difficoltà, sono state scosse dalla somma tra crisi mondiale e del tessile, tante non hanno avuto scampo, altre sono rimaste a galla pur bevendo molta acqua. Adesso tocca alle più grandi, quelle che risentono del calo di esportazioni e dei consumi e quindi dell'aumento esponenziale dei mancati pagamenti da parte dei clienti stranieri.

REALI in Prato I



L'ONDA LUNGA DELLA CRISI
I DATI DELLA SIAC

Il responsabile commerciale Falcioni spiega come le difficoltà del mercato mondiale impattano sulla città. Scendono gli affidamenti

In sofferenza le aziende più grandi

Aumentano i mancati pagamenti da parte dei clienti stranieri

PRATO. L'onda lunga della crisi, quella globale, sta arrivando a Prato e il rischio è che a rimanere travolte siano le aziende tessili e dell'abbigliamento più grandi. Le realtà imprenditoriali più piccole del distretto hanno avuto già il picco massimo di difficoltà, sono state scosse dalla somma tra crisi mondiale e del tessile, tante non hanno avuto scampo, altre sono rimaste a galla pur bevendo molta acqua. Adesso però tocca alle più grande quelle che risentono del calo di esportazioni, del calo dei consumi e quindi dell'aumento esponenziale dei mancati pagamenti da parte dei loro clienti stranieri.

Un'analisi tutt'altro che ottimistica quella di Massimo Falcioni, direttore commerciale e del marketing della Euler Hermes Siac, una delle più importanti società di assicurazione crediti che opera sul mercato italiano. E rilanciata da Marcello Carrara Cagni, responsabile con Girolamo Lafiosca, dell'agenzia della Toscana Centro che prevede ancora tempi bui («a settembre abbiamo la sensazione non riapriranno il doppio delle aziende che cessarono l'attività l'anno scorso»).

Per Cagni si sommeranno alle aziende con gravi cali di fatturato e quindi impossibilità a reggere i costi quelle che, nonostante la volontà dei propri titolari, non riusciranno ad avere fiducia dagli istituti di credito e quindi aiuti sul fronte della liqui-

dità.

A Prato Siac ha 175 aziende clienti, 155 nel tessile e 20 nell'abbigliamento che hanno rapporti con altre 47.000 aziende del settore moda. «Abbiamo con il totale di queste realtà imprenditoriali - sottolinea Falcioni - 200 milioni di euro di affidamenti contro i 270 milioni dell'aprile dello scorso anno. Una riduzione che ha portato a una contrazione del portafoglio del 42%. Avevamo 82.000 clienti contro i 47.000 attuali. Il valore del fido medio è di 5.000 euro. Dati che arrivano dopo un'operazione di forte selezione per garantire il più possibile i nostri assicurati».

L'abbassamento degli affidamenti che nel distretto viene letto come una riduzione di fiducia da parte di Siac nei confronti del tessile ha

invece per i responsabili della compagnia il significato assolutamente contrario. «La nostra filosofia è stata quella di sostenere il distretto nonostante ci siano stati sinistri (mancati pagamenti ndr) per 4 milioni e mezzo di euro e il rapporto tra sinistri e premi sia di 1,36. Il nostro compito è quello di prevenire ed assicurare tutti sarebbe sbagliato per i nostri clienti che devono lavorare non con aziende tossiche cercando nuovi, migliori, clienti».

Le difficoltà del mercato in cui gli imprenditori pratesi sono chiamati ad operare è ben riassunto da una percentuale: l'importo complessivo dei mancati pagamenti

è aumentato rispetto all'aprile dello scorso anno del 37% e l'importo medio dei si-

nistri è passato da 7.800 euro nel 2008 ai 10.700 euro attuali.

«I sinistri - entra nel dettaglio Falcioni - sono rallentati come frequenza, quindi come numero, ma cresciuti di

importo. Questo ci dice, insieme ad altri dati, che la sofferenza sta andando a colpire anche aziende più grandi». «Inoltre - evidenzia Carrara Cagni - è molto preoccupante il calo di fatturato che si ripercuote sul credito, più difficile da reperire. Senza contare i buchi che si stan-

no creando nella filiera e che potrebbero portare all'incapacità del distretto di produrre le commesse anche quando queste arrivassero. Negli anni Ottanta le filature erano più di 800, adesso ce ne sono 135 di cui 80 legate a lanifici».

Ilenia Reali



Massimo Falcioni, responsabile commerciale e marketing della Siac e le stoffe pratesi in mostra a Milano Unica

LA PROPOSTA

**«Industriali
invitatemi
a Prato»**

Il responsabile commerciale e marketing della società di recupero crediti Massimo Falcioni avrebbe un gran piacere di venire a Prato. Vorrebbe essere invitato dal presidente dell'Unione industriale Riccardo Marini per un confronto. Per parlare delle società di recupero crediti, della politica della Siac per il distretto e avere un confronto sulle vie d'uscita per superare la crisi. «Ho incontrato i rappresentanti di Confindustria ma mi piacerebbe venire a Prato per parlare con gli imprenditori del distretto», risponde alla domanda su quando verrà in città.

«La penetrazione del mercato dell'assicurazione credito in Italia è la più bassa d'Europa con il 12,27%», commenta.

