

**RELAZIONE TECNICO-ECONOMICA DI SUPPORTO PER
L'AMPLIAMENTO DI UNA CAVA DI PIETRA ORNAMENTALE
"BRECCIA IRPINA", ELABORAZIONE DI PIANI ECONOMICI E
FINANZIARI.**

PROPONENTE: ANDREONE MARBLES S.R.L.

PROGETTO ANDREONE MARBLES S.R.L.

INDICE:

- A) L'Impresa ed i suoi protagonisti;
- B) Sintesi dell'iniziativa proposta;
- B1) Il prodotto servizio;
- B2) Il mercato di sbocco e la concorrenza (citare le fonti dei dati indicati);
- B3) L'organizzazione dei fattori produttivi ed il ciclo di produzione;
- B4) Le prestazioni ambientali;
- B5) Le risorse finanziarie;
- B6) Le strategie commerciali.

Il Tecnico
Dott. Andreone Michele

PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA.

La società proponente ANDREONE MARBLES S.R.L., costituita in data 16/03/1998 con atto pubblico dal Notaio Luigi Solimene, repertorio 688- serie I/V , P.IVA 02099780641, opera nel settore della lavorazione di marmi-pietre-graniti su scala industriale, codice istat 26701. Inoltre, fuori sito, svolge anche attività estrattiva di materiali/blocchi di pietra ornamentale, occorrente per lo svolgimento di alcune lavorazioni a valle del ciclo di lavorazione(codice istat 14.11.1).

L'iniziativa di ampliamento della cava esistente nel comune di Sant'Andrea di Conza (AV), Foglio 7- particelle 120 e 176 per l'estrazione di "Breccia Irpina", sostanzialmente va a potenziare dal punto di vista strutturale-strategico la struttura esistente. Nasce dall'idea dell'intera compagine sociale, che ha deciso di esprimere al meglio con questo investimento le proprie competenze, espresse in termini tecnici e di know-how. L'iniziativa nasce da uno studio accurato sul sito estrattivo e sul relativo materiale da parte dell'Università degli Studi di Napoli – Federico II° (allegato a) e dalla disponibilità ventennale dell'area, dietro contratto di fitto con decorrenza 01/01/2007.

Inoltre, l'iniziativa risulta supportata da pubblicazioni aventi valenza scientifica (Allegato b).

Questa nuova iniziativa valorizza la struttura esistente a monte ed a valle del ciclo produttivo. Infatti, spinge i due impianti al raggiungimento delle economie di scala, poiché ci sarà da parte delle due società la politica ad ampliare la gamma dei prodotti offerti, qualitativamente elevati, dal punto di vista architettonico complessi da realizzare. Tutto questo rappresenterà sicuramente un punto di forza e renderà più competitiva la società.

Infatti la compagine sociale composta dai seguenti soci:

- 1) Andreone Giuseppe, amministratore unico della società, vanta una esperienza di circa 30 anni nel settore, sia sotto forma di ditta individuale sino al 1998, sia come socio di altra società, dove ha contribuito a conseguire nel corso degli anni fatturati di tutto rispetto;
- 2) Andreone Michele, esercita l'attività di consulente aziendale/dottore commercialista, apporterà un complesso di conoscenze tecnico manageriali, che rappresentano capitale umano e quindi risorsa strategica per l'azienda.

3) Andreone Teresa, ha capacità tecnico-contabili, in quanta vanta delle esperienze in questa area funzionale aziendale.

UBICAZIONE.

La società ha attualmente la sede legale, Sant'Andrea di Conza, Piano di Insediamento Produttivo, opera su una superficie di proprietà di 22.872,00 MQ, di cui coperta di MQ 1.300,00.

Inoltre, dispone fuori della sede operativa di cave proprie per l'estrazione di un materiale pregiato, "la breccia irpina". Infatti, ha stipulato ulteriori contratti di fitto decennale con la Società Agriecology Srl, proprietaria dei fondi, foglio 7- particelle 120 e 176, del comune di Sant'Andrea di Conza (AV). (Allegato b)

La vicinanza geografica del sito estrattivo con il complesso esistente, circa 2 KM, le consentirà di essere maggiormente competitiva rispetto alla concorrenza per i seguenti motivi:

- A) sussiste una elevata domanda di materiale di "breccia irpina", pietra locale che sta diventando il fiore all'occhiello degli architetti per il recupero dei centri storici;
- B) il prodotto estratto è difficilmente reperibile in zona, dagli studi effettuati sul sito da parte dell'Università degli Studi di Napoli- Federico II, emerge che il sito offre una materia prima compatta, uniforme, che risponde molto bene alle prove di carico di rottura e di inibizione termica; (Allegato a)
- C) le economie di scala ottenibili dalla sfruttamento del giacimento sono elevate, dato che l'azienda già dispone di attrezzature per l'estrazione del materiale e la successiva trasformazione;
- D) la nuova organizzazione della struttura produttiva a monte (fase estrattiva) ed a valle (commercializzazione del prodotto finito), renderà l'azienda più indipendente rispetto ad alcuni fornitori di materia prima, quindi maggiormente competitiva rispetto alla concorrenza, potendo praticare prezzi più contenuti.
- E) Dallo studio approfondito del comparto edile e lapideo emerge una forte domanda di materiale grezzo "Breccia Irpina" sia sotto forma di blocchi grezzi, sia di prodotto finito sul mercato estero. La garanzia dei volumi e della continua disponibilità dei materiali potrà essere garantita, nel medio-breve termine, tramite un incremento dei volumi estrattivi esistenti. **Ciò potrà rappresentare la garanzia di guardare con particolare attenzione ai mercati esteri per collocare i nostri materiali locali.**

La società intende utilizzare a pieno regime l'impianto esistente, all'interno della attuale sede operativa, per quattro ordini di ragioni:

- 1) evitare le diseconomie legate manutenzione ed alla rapida obsolescenza tecnica ed economica;

- 2) indagini accurate di mercato suggeriscono che il settore in cui opera la società avrà risvolti positivi, in particolare nelle regioni meridionali, che indichiamo in maniera analitica ed approfondita in un punto successivo della relazione (B2 mercato di sbocco e la concorrenza);
- 3) operare nei pressi di una importante via di comunicazione, SS Ofantina, dista dall'azienda di trasformazione di soli km 0,5, dal sito estrattivo Km 2,5, che collega tre Regioni (Campania-Puglia-Basilicata). Tale posizione strategica del complesso aziendale baricentrica rispetto a tali Regioni, consente di contenere i costi di trasporto ;
- 4) la società opererà all'interno di un contesto di circa 20 paesi (appartenenti sia alla Regione Campania, che alla Regione Basilicata), in cui si denota la quasi totale assenza di laboratori di marmi-pietre-graniti, su scala industriale in grado di offrire una gamma di prodotti così ampia;
- 5) **usufruirà di un complesso aziendale (immobili ed attrezzature), utilizzabili nella fase estrattiva a monte e di successiva trasformazione a valle, ben strutturato ed atto ad a fronteggiare in condizioni di efficienza l'ampliamento dell'attività estrattiva e la successiva trasformazione.**

Pertanto motivi di carattere logistico, ubicazionale e di mercato avvalorano la decisione strategica dell'azienda e consentono di potenziare e valorizzare il complesso immobiliare a monte con l'ampliamento dell'attuale sito estrattivo. Tenendo ben presente che l'attività a monte, quindi i relativi investimenti attuali e futuri, si correlano necessariamente con le fasi a valle e quindi con i relativi investimenti attuali e futuri.

B) SINTESI DELL'INIZIATIVA PROPOSTA.

L'azienda dispone attualmente delle seguenti attrezzature da adibire alla fase estrattiva:

- a) Macchina escavatrice Komatsu Pc 400-LC;
- b) Macchina escavatrice Hitachi 450;
- c) Macchina perforatrice caterpillar 225 LC;
- d) Automezzo adibito al trasporto di blocchi grezzi astra BM 309;
- e) Compressore per perforazioni Atlas Copco;
- f) Pala Gommata Komatsu 470-5 WA;
- g) Vaglio Fintec 640 Screen;
- h) Dumper O&K 400.

Le attrezzature che dispone per la fase di trasformazione a valle sono le seguenti:

- a) Struttura immobiliare con capannone industriale, uffici e piazzale di circa Mq 25.000,00;
- b) Impianto di depurazione della Winkelmann filtri;
- a) Impianto di segazione telaio Simec 40 lame;

- b) Impianto di taglio multifilo filo per granito, mod Falcon 930 C;
- c) N. 02 Impianto di segagione monolama BM Super 800;
- d) N. 01 impianto di taglio “sega a ponte breton”;
- e) Impianto di lucidatura-levigatura-bocciardatura 15 teste LEVIBRETON;
- f) N. 01 impianto a controllo numerico per sculture, intarsi ecc.;
- g) N. 03 veicoli industriali completi di rimorchi per la consegna dei materiali grezzi e finiti;
- h) N. 02 carrelli elevatori per il carico/scarico dei prodotti grezzi e finiti;
- i) N. 02 carriponte per il carico/scarico dei materiali;
- j) Attrezzatura varia e minuta;
- k) Magazzino di materie prime e di prodotti finiti.

Il complesso aziendale esistente è in grado di fronteggiare autonomamente, senza ulteriori investimenti nel medio termine, gli incrementi della produzione correlati all’incremento di produzione del sito estrattivo, nonché alla correlata trasformazione.

B1) IL PRODOTTO/SERVIZIO.

Il prodotto/servizio che verrà offerto al mercato interesserà sia la “breccia irpina”, tramite l’utilizzo di materia prima con blocchi grezzi provenienti dalle proprie cave, sia altri prodotti provenienti da siti estrattivi di materia prima nazionali ed esteri.

La possibilità di ampliamento del sito estrattivo di Breccia Irpina, ubicato nel comune di Sant’Andrea di Conza (AV), foglio 7, particelle 120 e 176, sarà arantito da un contratto di fitto con la Società Agriecology SRL, che ha durata ventennale

L’incremento di superficie interessata dall’intervento è pari a mq 16.000,00, il volume estraibile in quindici anni di mc 95.660,00, il volume annuo estraibile di mc 6.000,00.

La riqualificazione ambientale sarà effettuata annualmente.

Si stimano costi irrisori per lo smantellamento delle attrezzature da impiegare per l’attività estrattiva, trattandosi di attrezzature mobili, senza la necessità di impianti infissi al suolo. Sono attrezzature che in fase operativa hanno un ridotto impatto ambientale.

La società offrirà una vasta gamma di prodotti di molteplici tipologie di materiali, compreso ovviamente di breccia irpina, grazie alla tecnologia dei nuovi impianti, adattabili facilmente a qualsiasi tipologia di produzione.

Si punterà alla commercializzazione di materiali grezzi, di semilavorati e di lavorati:

i materiali grezzi sono costituiti da blocchi grezzi in cava, sia blocchi che hanno subito la prima fase di trasformazione rappresentata dalla riquadratura;
i semilavorati sono costituiti da lastre di marmi-pietre-graniti, scaturiti dalla fase di lavorazione/segagione di marmi-pietre-graniti;
i lavorati, costituiti da basoli, pavimenti di vario spessore, scaturiscono dalla successiva lavorazione del lastrame;
sculture in genere, rese possibili dalla disponibilità di macchine a controllo numerico programmabili;
i cubetti/sampietrini scaturiscono dal materiale di recupero di marmi-pietre-graniti.

Sarà quindi ampliata la gamma dei prodotti offerti , senza andare incontro ad eccessivi costi fissi e variabili, quindi incremento dei costi ma in misura meno che proporzionale rispetto all'incremento della produzione.

Questo consentirà di praticare una politica dei prezzi più aggressiva, quindi spinta del complesso aziendale verso il massimo della capacità produttiva, con il conseguente raggiungimento delle economie di scala, incrementi di fatturato e quindi di utili.

B2) IL MERCATO DI SBOCCO E LA CONCORRENZA DEL SETTORE LAPIDEO e del settore edile.

Il settore nazionale ed in particolare quello campano è caratterizzato dalla presenza di imprese di piccole dimensioni, dai 5 ai 30 dipendenti, molte delle quali a conduzione familiare. La presenza territoriale è correlata alla presenza/scoperta storica di giacimenti di pietra ornamentale.

In Campania si riscontrano presenze a macchia di leopardo, correlate anch'esse ai giacimenti presenti sul territorio. In particolare si riscontrano presenze significative a Terzigno (NA) per la lavorazione della pietra del Vesuvio, a Padula per la lavorazione della pietra di Padula, a Fontanarosa-Gesualdo-Sant'Andrea di Conza per la lavorazione della Breccia Irpina. La presenza di laboratori addetti alla trasformazione si riscontra in quasi tutti i comuni, anche se spesso vengono condotti in modo artigianale, a conduzione familiare. Una presenza così diffusa ci induce e suggerisce a formulare delle ipotesi di salvaguardia settoriale, previste dalla nostra legislazione a tutela dei settori/comparti (distretto, filiera, PIT, patti territoriali o contratti d'area ad hoc).

Molte aziende operano tenendo presente come mercato di riferimento il mercato globale, mostrando particolare attenzione al mercato regionale.

Puntano molto sulla valorizzazione dei materiali provenienti dai giacimenti regionali (breccia irpina, verdello di Cautano e Vitulano, Pietra Vesuviana, Pietra di Padula) e nazionali, materiali richiesti obbligatoriamente dalle soprintendenze per il recupero dei centri storici.

Questo sarà sicuramente un punto di forza che consentirà di affrontare la concorrenza proveniente dai mercati orientali, dove sussiste la possibilità di effettuare i lavorati a costi bassi, poiché hanno l'opportunità di utilizzare manodopera a buon costo.

Le aziende nazionali ed in particolare quelle operanti nelle Regioni Meridionali, si stanno dotando di tecnologie per essere competitive o in alcuni casi leader rispetto

alla concorrenza, per la qualità e l'originalità, lo stile architettonico dei materiali che riescono ad offrire.

I nuovi investimenti che molti operatori si apprestano a concretizzare renderanno le aziende ben strutturate dal punto di vista organizzativo-gestionale, tale da consentirle di ottenere risultati controtendenti rispetto alla congiuntura nazionale e regionale dell'industria manifatturiera.

Anche il settore dei lapidei e dei materiali estrattivi, infatti, è stato coinvolto dalla crisi generale che ha investito tutte le economie maggiori.

Nel corso del 2012 l'Italia ha esportato materiali lapidei per un valore di € 1.810.421.274,00 ed un totale di 4.178.259. tonnellate registrando un aumento del 9,8% in valore e del 4,17% in quantità rispetto al 2011 e toccando nuovamente i volumi ed i valori del 2005.

Le statistiche nazionali sono state elaborate su base Istat dall'Ufficio Studi dell'Internazionale Marmi e Macchine che sottolinea come nell'esportazione di materiali di pregio (marmi, graniti, travertini ed altre pietre sia grezze che lavorati, escludendo relative a granulati, ardesie e polveri), la performance migliore riguarda i materiali nazionali, sia grezzi che lavorati, per il quale si registrano aumenti sia in valore che in quantità.

Nel 2012, infatti, è stato esportato marmo in blocchi e lastre per un totale di 1 milione e 380 mila tonnellate, in crescita rispetto al 2011 del + 7,2%, per un valore di oltre 305 milioni di euro con una crescita tendenziale vicina al + 6%. Si riduce lievemente il valore medio unitario che passa da 224 euro la tonnellata a 221 euro.

Ottimo anche il risultato finale per le esportazioni di lavorati di marmo, che nel 2012 toccano 885.119 tonnellate per 815.221.431. milioni di euro con un aumento di quasi il 6%. Si riduce lievemente però il valore medio unitario che passa da 224 euro per tonnellata a 221 euro.

Ottimo anche il risultato finale per le esportazioni di lavorati di marmo, che nel 2012 toccano 885.119,00 tonnellate per 815.221.431,00 milioni di euro con un aumento di quasi il 6% in quantità e di oltre il 17% in valore ed un incremento del valore medio unitario del 11,2% che oggi è pari a 921 euro per tonnellata.

Diversa la situazione del comparto del granito dove, per il 2012, si riscontra una riduzione delle quantità esportate ma un aumento dei valori, con un aumento dell'export di 158,8 mila tonnellate di blocchi e lastre in calo tendenziale di quasi il 2%, per un valore vicino ai 41 milioni di euro, registrando, invece, un incremento dei valori rispetto al 2011 del + 3,7%. In parallelo, anche per i lavorati in granito, si registra un calo delle quantità esportate del - 2,35% ed un aumento dei valori del 3,2% per un totale di 599 mila tonnellate esportate per quasi 549 milioni di euro.

L'ottima performance nazionale è stata determinata, in parte, dalle esportazioni verso il continente americano, in particolare verso Usa e Canada, che nel corso del 2012 hanno assorbito 225.193,00 tonnellate di materiali di pregio, in particolare lavorati sia in marmo che granito, per un valore totale di 337,5 milioni di euro con una crescita rispetto al 2011, del + 14,6% e del 27 % in valore, con un aumento conseguente del valore medio unitario del + 11%, che risulta pari a quasi 1500 euro la tonnellata.

Anche l'andamento dell'export verso l'estremo –oriente, in particolare Cina, India e Taiwan, verso cui si dirige 1/3 dei materiali di pregio esportati dall'Italia nel 2012, ha fatto segnare un trend positivo con i paesi del Far East, che hanno importato complessivamente oltre 1.024.000,00 tonnellate di materiali di pregio, **in particolare blocchi di marmo, per oltre 313 milioni di euro, con una crescita vicina al + 7% sia in quantità che in valore.**

Ovviamente queste statistiche del mercato estero, per una valutazione complessiva del settore, devono essere necessariamente controbilanciate dall'andamento del mercato nazionale. Si registra, infatti, sul mercato interno che il 67% delle aziende dichiara un fatturato in diminuzione, mentre il 23,6% è stazionario.

Una notizia positiva è che, dopo la crisi della primavera araba, il 2012 ha fatto registrare un incremento dell'export di marmi verso alcuni paesi del Nord Africa, Egitto e Libia in primis. Verso l'Egitto l'Italia ha esportato 78.000. tonnellate per circa 12 milioni di euro, tornando così ai volumi e valori del 2008. Verso la Libia sono state inviate oltre 104 mila tonnellate per 12,4 milioni di euro, con un forte incremento rispetto al 2011 (quando i flussi si erano azzerati) del 17,5% in quantità e + 154% in valore.

Continua a crescere vigorosamente l'export verso l'Arabia Saudita con 112 milioni di euro e aumentato a due cifre (+61%), per un valore medio unitario a tonnellata di 651 euro.

Da rilevare anche la crescita dell'export italiano verso i paesi dell'Africa centro-meridionale. Si tratta di quantità e valori ridotti, in quanto verso questi paesi sono andate in tutto 9.400,00 tonnellate per 78,6 milioni di euro, ma con una crescita dei volumi del + 20,5% e dei valori del + 21,4%. I paesi che hanno aumentato maggiormente le importazioni dall'Italia sono, in ordine di importanza per le quantità, Angola, Congo e Kenia.

In calo sia in quantità (-4,4%) che in valore (-1,6%), è stato l'export di materiali di pregio nel 2012 verso i paesi dell'Unione Europea, facendo segnare 639 mila tonnellate per un valore complessivo di quasi 472 milioni di euro.

Il mercato tedesco fondamentale per i lapidei italiani, ha fatto segnare un calo tendenziale dell'export in termini di quantità (- 1,76%) ma con un aumento dei valori del + 2,6% relativi a 243 mila tonnellate di materiali di pregio con un valore di 168 milioni di euro.

In crescita invece l'export verso la Francia, soprattutto di lavorati di marmo ed altre pietre, per un totale di 102 mila tonnellate e per un valore di 78 milioni di euro, con incremento tendenziale del + 6% in quantità e del + 10,6 % in valore.

Continua a crescere l'export verso la Federazione Russa, in particolare di lavorati di marmo di particolare prestigio, il cui valore medio unitario supera i 2300 euro la tonnellata. Verso questo paese nel 2012 l'Italia ha esportato 17.000,00 tonnellate di lavorati di marmo, per un valore di oltre 40 milioni di euro, in crescita rispetto al 2012 del + 14,2% in quantità e di circa il 9% in valore.

Emerge dall'analisi, quindi, una crisi del mercato interno ed una crescita dei mercati, in particolare quelli extraeuropei.

La valorizzazione dei prodotti nazionali, sia grezzi che lavorati, rappresenta un'arma vincente per ampliare i volumi di vendita sui mercati esteri.

Questo richiede da parte delle aziende una struttura tecnica, finanziaria e patrimoniale solida. Un investimento costante in innovazione di prodotto e di processo per essere competitive.

Questo è il motivo per cui si registra sul mercato nazionale un incremento delle aziende da 10 a 20 dipendenti ed una contrazione delle aziende inferiori ai 5 dipendenti.

Solo aziende strutturate avranno la certezza di fronteggiare la crisi, guardando con particolare attenzione ai mercati esteri.

Perchè una delle cause della debolezza del sistema produttivo del settore lapideo è il nanismo industriale in tutte le sue negative conseguenze.

Il settore principale a cui è correlato l'andamento futuro dell'attività è per 80% il settore edile e delle costruzioni.

Perciò, incrementi di domanda saranno correlati al previsto miglioramento delle condizioni economiche complessive del paese ed a nuove politiche di sostegno per il settore edile e delle costruzioni. Infatti, le performance del mercato del cemento hanno fatto registrare negli ultimi 5 anni un forte decremento dei volumi (-32%); le finanze pubbliche sono assorbite dall'espandersi delle spese correnti che lasciano poco spazio agli investimenti.

La risorsa principale rimane la ricchezza delle famiglie italiane, un valore da primato, che potrebbe risollevare le sorti del mercato immobiliare, qualora quest'ultimo fornisse rischi accettabili e rendimenti adeguati.

Il mercato delle costruzioni costituisce più del 10% della ricchezza nazionale, coinvolge circa 2 milioni di addetti ed è la parte dell'economia che ha trainato la seppur modesta crescita economica italiana dagli anni '90 al 2007.

Le cause della crisi del settore immobiliare e delle costruzioni vanno ricercate dall'analisi dei risultati e nell'ipotesi di scenari, da cui si registra un'elevata incertezza. Da un lato la domanda "naturale" di abitazioni e la ricchezza delle famiglie italiane mostrano i fattori naturali e sufficienti per una ripartenza del mercato, dall'altro i rendimenti modesti e la scarsa attenzione del legislatore paventano un ulteriore decremento del mercato, sulla scorta di altri paesi (Spagna ed Irlanda) che hanno raggiunto livelli di disoccupazione critici.

L'investimento real estate rende oggi molto poco (intorno al 2-3%), è oberato da una tassazione eccessiva e sconta un periodo di mancata rivalutazione di circa sei anni. Questo è il problema essenziale che rende non competitivo investire oggi in Italia in immobili, contribuendo a spostare risorse verso altri asset, come i titoli di stato o anche l'investimento immobiliare estero.

A questo si vanno ad aggiungere le criticità della cornice tributaria e le incertezze legate alla fiscalità immobiliare, che conducono agli annunci di erosione o alle limature effettive dei crediti d'imposta per le vecchie ristrutturazioni, oppure alla reintroduzione della patrimoniale sulla prima casa.

L'enorme ricchezza delle famiglie italiane, un fenomeno da primato legato alla nostra antropologica propensione al risparmio, necessiterebbe di essere veicolata in qualche

modo verso il patrimonio immobiliare nazionale attraverso rendimenti che siano adeguati e competitivi.

Tra le linee di indirizzo che sono di sicuro ausilio per la ripartenza del mercato si elencano in sintesi:

- 1) Una generale revisione delle politiche impositive che gravano sul settore immobiliare;
- 2) Un consistente rilancio dei progetti di riqualificazione urbana che, attraverso puntuali interventi di costruzione e ricostruzione, possano ridare smalto alle nostre città e da straordinari e transitori possano affermarsi come strumenti ordinari di intervento, dirottandoli verso una coerenza di obiettivi e di ruoli con la pianificazione urbanistica, di cui debbono diventare a pieno titolo strumenti di attuazione;
- 3) Un nuovo piano per l'housing sociale che favorisca l'accesso delle categorie svantaggiate, in primis giovani coppie e studenti, a un contesto abitativo e sociale dignitoso che consenta il miglioramento ed il rafforzamento della loro condizione;
- 4) Una revisione nel medio termine delle politiche migratorie in grado di compensare il calo demografico della componente straniera della popolazione italiana.
- 5) Quella di supportare il mercato delle costruzioni non è una richiesta tout court finalizzata solo a costruire per costruire, ma ha il nobile scopo di migliorare le condizioni abitative e di vita degli italiani, contemplando la riqualificazione urbanistica delle nostre città, la demolizione e ricostruzione di edifici fatiscenti ed infrastrutture obsolete e l'incremento del confort abitativo.

L'attuazione di politiche di sostegno per la struttura di mercato del settore lapideo, che è caratterizzata dalla presenza di molte aziende a carattere artigianale, che svolgono la produzione "su misura", in particolare per le aziende edili, è fondamentale.

Diverse aziende operanti nel settore si apprestano ad effettuare investimenti in tecnologie innovative, anche soddisfare le richieste provenienti dalle aziende del settore non attrezzate.

Questa caratteristica della tipologia dimensionale rappresenta un dato confortante per l'intero settore , perché consente anche alle aziende di piccole dimensioni, sottodimensionate, di operare con efficienza.

L'acquisizione di economie di scala scaturenti già dall'attuale struttura tecnica e dimensionale permetterà alle aziende di praticare prezzi più bassi sui mercati esteri e nazionali e quindi di acquisire maggiore clientela. Tutto ciò consentirà e permetterà anche alle piccole aziende di continuare a ridurre tutti i rischi legati ad una visione nazionale dei mercati, in quanto una eventuale crisi dei mercati nazionali potrà essere assorbita dalle maggiori e potenziali vendite che sarà possibile ottenere nei mercati esteri.

Il 2012 e le previsioni del 2013 forniscono dati alla ripresa per diverse ordini di ragioni:

- a) più unità di intenti fra i marmisti e maggiore impegno della politica a sostenere il settore;
- b) la ripresa del dollaro rispetto all'euro, la svalutazione dello yuan (moneta cinese), l'introduzione di dazi alle esportazioni cinesi;
- c) restano per le aziende italiane alcune nicchie aziendali e produzioni legate a specificità locali e professionali difficilmente duplicabili: "quelle competenze distintive" che caratterizzano un distretto produttivo, preziose e da salvaguardare soprattutto in periodi difficili, perché affiancano gli altri fattori di concorrenza gestionali e complessivi che ancora caratterizzano il comparto nazionale.
- d) Opportunità commerciali offerte dai Paesi Arabi Uniti.

PROSPETTIVE DI CRESCITA:

Parlare di crisi nel settore lapideo, in un paese che negli ultimi 20 secoli ha regalato opere scultoree di valore inestimabile, quando il consumo delle pietre nel mondo aumenta in maniera esponenziale, non suona bene.

Nel mondo l'estrazione dei blocchi di granito, marmo, travertino e pietre varie, così come la loro lavorazione in loco cresce continuamente.

Parte dei prodotti finiti è destinata ai consumi locali, ma buona parte viene esportata.

I comprensori italiani hanno beneficiato di un boom trentennale delle esportazioni di lapidei, terminato alla fine degli anni novanta che si basava sulla trasformazione in Italia e nel distretto di Carrara in modo particolare dei blocchi di granito che importavamo in grosse quantità.

Per rimediare a questo andamento le aziende del comparto apuo-lunense-versiliese hanno spinto sull'approvvigionamento di calcari, travertini, limestone e pietre varie, sia di altre zone e sia dall'estero, per la loro trasformazione nel nostro distretto e per la loro distribuzione ove possibile.

Però tutti questi materiali vari che importiamo nel nostro distretto in forma di blocchi, il cui uso promuoviamo nel mercato domestico ed all'estero, sono disponibili oltre che agli operatori dei paesi produttori anche ai paesi trasformatrici oltre la Cina, per cui a breve occorre fronteggiare la concorrenza di questi paesi emergenti.

Il comparto apuo-versiliese beneficia ancora di tecniche avanzate, frutto di continue applicazioni e ricerche dei nostri operatori.

E' necessario che le ricerche continuino e che i vantaggi tecnologici si mantengano. Tuttavia quando queste ricerche interessano materiali di importazione, inevitabilmente il trasferimento tecnologico passa anche nelle mani dei proprietari di questi materiali.

Ad esempio il Brasile è oggi l'esportatore principale di graniti lavorati sul mercato degli Stati Uniti dove fino a qualche anno fa il primato era tenuto dall'Italia.

I produttori tedeschi dello Jura non vendono i loro blocchi. Si sono organizzati per vendere i loro prodotti finiti per i vari cantieri in tutto il mondo e solo raramente vendono ai marmisti esteri il materiale in lastre.

I Francesi controllano la produzione di molte limestone che si ammirano nella nuova piramide del Louvre o nel Museo del Quay d'Orsay della nostra Gae Aulenti ed in molti altri prestigiosi progetti. Però, nessuno può importare queste pietre in blocchi perché i produttori francesi si riconoscono come i soli conoscitori delle caratteristiche dei loro materiali e poi hanno i loro impianti da fare lavorare. E' un'ironia vedere che quando le loro attrezzature non coprono particolari lavorazioni, i produttori francesi si possono avvalere dei servizi specializzati di trasformatori del nostro distretto ed anche di tecnici educati nel nostro territorio. E' il caso del materiale francese Magny Le Louvre specificato per il museo delle Arti Islamiche a Doha, Qatar, lavorato per conto del produttore francese nei laboratori di Pietrasanta della ditta Pesetti.

Anche gli Spagnoli esportano blocchi ma la maggior parte della loro produzione viene trasformata in Spagna.

I Brasiliani ed i Turchi sono diventati i maggiori esportatori sul mercato USA rispettivamente per i graniti ed i Marmi.

Tra i grandi paesi produttori di blocchi, in questo caso di graniti vari, prendiamo l'esempio del Sud Africa dove stanno per entrare in funzione leggi restrittive e punitive sul piano della tassazione per chi esporta blocchi e dell'India che contende il primato mondiale dell'estrazione del granito al Brasile.

Nei vari stati indiani si ricorre a leggi speciali per sovvenzionare impianti di trasformazione dei blocchi in loco.

Alcune grandi ditte Indiane che fino a pochi mesi fa esportavano solo blocchi, vendono ora solo lastre lucide e tra non molto lastre lucide e prodotti finiti.

Gli stati produttori del Mediterraneo Africano e del Medio Oriente, sollecitati anche dal boom dei vicini paesi Arabi del Golfo, meritano tutto il rispetto per il livello tecnologico raggiunto nella lavorazione delle pietre.

Anche in Italia ci sono centri di produzione di materiali vari dove si è organizzata la filiera che parte dall'estrazione dei blocchi e conclude il ciclo con il prodotto finito.

La Pietra Serena viene lavorata a Fiorenzuola; la Basaltina nel Viterbese; nel distretto Apuo-Versiliese non arrivano più blocchi di Perlato di Sicilia che vengono sempre trasformati nell'isola; ed anche nelle Puglie, in modo particolare nella zona di Apricena, gli esperti locali si stanno organizzando per trasformare i loro blocchi in prodotti finiti.

Quello che sta accadendo in tutto il mondo ed in tutte le parti d'Italia, sembra incontrare delle difficoltà nel distretto Apuo-Versiliese.

La strada è quella di costituire per ogni bacino minerario presente nelle varie parti del paese " i distretti", che devono darsi dei regolamenti ed elaborare programmi che tendono a sensibilizzare le istituzioni e soprattutto gli operatori, che miri a valorizzare e soprattutto a difendere le unicità dei tanti prodotti che le cave del distretto producono.

A questo riguardo è necessario che le tante produzioni delle nostre cave siano classificate secondo le varie caratteristiche per poterne individuare e garantirne l'uso più appropriato.

Un passo fondamentale sarebbe quello di “convincere” i produttori dei blocchi a diventare parte attiva nella creazione di quella filiera che dovrebbe legare l'escavazione dei blocchi in cava con la destinazione finale sui mercati.

Se questo non avverrà si rischia il continuo deprezzamento dei nostri materiali e la loro progressiva scomparsa sui mercati principali.

La filiera garantirebbe il successo dei nostri prodotti sui vari mercati con una promozione che metterebbe in risalto le specifiche caratteristiche di ciascun materiale per gli usi per i quali sono adatti.

Così come fanno i francesi, bisognerebbe impedire che i blocchi delle nostre cave andassero in mano di operatori che non conoscendo bene le caratteristiche dei nostri materiali, ne facciano un uso sbagliato con ritorni negativi di immagine, come purtroppo si è verificato negli ultimi 40 anni.

Bisognerebbe anzi che i nostri prodotti, ben promossi, garantiti e lavorati con tecniche innovative che ne mettessero in risalto le loro unicità come grana, trasparenza, consistenza, potessero facilitare la collocazione sui mercati anche di altri materiali lapidei provenienti da altre parti del mondo, affinché Carrara e l'Italia mantengano la posizione di capitale mondiale dei marmi.

Perciò, un punto di forza che potranno acquisire le “aziende lapidee campane” e nazionali, sarà correlato all'utilizzo dei giacimenti presenti sul territorio. Infatti un utilizzo appropriato delle nostre risorse dislocate sul nostro territorio (breccia irpina, il verdello, i marmi di Cautano e Vitulano, la pietra di Padula, la pietra lavica del Vesuvio, ecc.), tramite un utilizzo appropriato dei nostri giacimenti, una politica territoriale tendente al recupero delle nostre tradizioni, della nostra storia, sicuramente ci consentirà di attutire la concorrenza internazionale, in particolare quella Cinese, poiché non dispongono in loco dei materiali nazionali, sarebbe improponibile un trasporto all'estero dei blocchi grezzi per la trasformazione in prodotto finito, con la successiva importazione.

Ovviamente con giacimenti con volumi significativi sarebbe ipotizzabile puntare sui mercati mondiali per esportare blocchi grezzi, ma soprattutto materiali trasformati.

Pertanto, ciò può essere occasione di rilancio di un settore, di accrescimento della competitività delle imprese operanti, di salvaguardia delle unità occupazionali.

Anche per il comparto edile e delle costruzioni a cui il settore lapideo è correlato, dopo un lungo periodo negativo, per il 2013 l'Ance riflette le aspettative di una interruzione di una tendenza negativa che ha caratterizzato l'evoluzione della produzione settoriale dal 2008 al 2012. Il quadro di debolezza del processo di accumulazione, che è previsto accompagnarsi al modesto recupero del prodotto interno lordo atteso per l'anno prossimo, dovrebbe registrare profili migliorativi innescati dall'approvazione di provvedimenti di incentivazione del mercato delle costruzioni, contenuti nel decreto legge “Misure urgenti per la crescita del Paese” di recente approvazione.

Secondo l'Ance gli investimenti in costruzioni dovrebbero arrestare la loro caduta mostrando un lieve miglioramento (+0,1) rispetto al 2012, per effetto dei provvedimenti di incentivazione ed, in particolare, di quelli di immediato impatto sui livelli produttivi dell'anno, riconducibili all'innalzamento delle detrazioni irpef per gli interventi di ristrutturazione edilizia da 36% al 50% fino al 30 giugno 2013 delle detrazioni d'imposta e la proroga fino al 30 giugno 2013 delle detrazioni d'imposta per gli interventi di riqualificazione energetica (anche se con percentuale ridotta dal 55 al 50%).

Secondo l'Ance, gli investimenti in costruzioni ammontano nel 2013 a 135.732 milioni di euro, presentando una crescita del 2% in valore e dello 0,1 in termini reali. L'innalzamento delle detrazioni Irpef per gli interventi di ristrutturazione edilizia, la messa a regime delle detrazioni di imposte per le spese per interventi di riqualificazione energetica, il ripristino dell'IVA per cessioni e locazioni di nuove costruzioni, l'istituzione del "piano sviluppo città" ed il suo avvio attraverso un apposito fondo costituiscono l'insieme dei provvedimenti che si ritiene, qualora sollecitamente varati, possono attivare già nel 2013 investimenti aggiuntivi rispetto allo scenario tendenziale per circa 1,5 miliardi di euro, principalmente collocati nel comparto abitativo.

Secondo l'Ance, gli investimenti in abitazioni, risulteranno nel 2013 pari a 73637 milioni di euro: rispetto al 2012 si registreranno incrementi del 3,7% in valore e l'1,7% in quantità.

Gli investimenti in nuove abitazioni manterranno anche nel 2013 un profilo cedente: il loro valore risulterà pari a 26.549 milioni di euro, presentando un incremento in valore rispetto ai livelli dell'anno precedente pari all'1,5% e mostrando una flessione dello 0,5% in quantità.

Nella riqualificazione abitativa saranno impiegati nel 2013 47.088 milioni di euro, incrementi del 5,1% in valore e del 3% in termini reali. Per effetto dei provvedimenti attesi le risorse che affluiranno nel comparto della riqualificazione abitativa potrebbero infatti aumentare di circa 1.150 milioni di euro rispetto all'evoluzione attesa in assenza dell'innalzamento dei limiti di detraibilità delle spese di ristrutturazione edilizia e di riqualificazione energetica.

Limitati risulteranno nel 2013 i riflessi provenienti dal "decreto sviluppo" sugli investimenti in costruzioni non residenziali. (Bibliografia:

Ance – Osservatorio Congiunturale Sull'Industria delle Costruzioni a cura della Direzione Affari Economici e Centro Studi – Giugno 2012;

AITEC – Il Mercato Immobiliare Italiano: Tendenze Recenti e Prospettive, Febbraio 2012;

Federbeton – La crisi del Settore delle Costruzioni: I Riflessi sulla Filiera del Calcestruzzo, aprile 2012;

EPAS, 05/12/2012- Settore Costruzioni: In Fumo 360 Mila Posti E Proiezioni Negative Anche Per Il 2013;

CGLIL- Dipartimenti Nazionali Settori Lapidei e Sicurezza- Convegno Nazionale su sviluppo del settore lapidei attraverso sicurezza e rispetto dell'ambiente- Venerdì 15/07/2011;

VersiliaToday, Torna a crescere l'export italiano di marmi, 06/05/20123;
Internazionale Marmi e Macchine Carrara S.P.A., La congiuntura del Settore Lapideo e le Prospettive per il 2012, Carrara 16/05/2012;
La Crisi del Settore Lapideo, Prospettive Future, Carrara Settembre 2012;
L'Industria Lapidea Italiana. Indagine Congiunturale 2012, a cura di Manuela Gussoni, Ufficio Studi, Internazionali Marmi e Macchine Carrara;
La specificità dell'Industria Italiana: il settore lapideo. La congiuntura dell'Industria Lapidea Nazionale, Anno 2012, a cura di Dott.ssa Emanuela Gussoni, Ufficio Studi Internazionali Marmi e Macchine Carrara, Carrara 11 Aprile 2013
A.N.E.P.L.A, Dati del Settore e dati Istat, 06/05/2013).

B3) L'ORGANIZZAZIONE DEI FATTORI PRODUTTIVI ED IL CICLO DI PRODUZIONE.

Il processo produttivo dell'azienda parte dalla trasformazione della materia prima, costituita da Blocchi grezzi di marmi-pietre-graniti in semilavorati, costituiti da lastre e spessori di marmi-pietre-graniti, sino ad arrivare alla realizzazione del prodotto finito costituito da: cubetti, basoli, pavimenti, oggettistica in pietra, portali.

Per alcuni materiali ("la breccia irpina "), il processo inizia fuori sito con l'attività estrattiva ed il successivo trasporto in sito dei materiali grezzi.

Ricerca ed indagini di mercato: verranno condotti degli studi accurati sulle esigenze ed i gusti dei consumatori, sulla potenziale domanda nazionale ed estera, per capire quale nicchia di mercato occupare.

Una volta ricevuti gli input dai mercati si passa alla fase di progettazione ed alle successive fasi del processo produttivo.

Questo consentirà di ridurre al minimo gli investimenti in scorte o addirittura di azzerarle, qualora venisse intrapresa la strada del just in time.

Non si richiederanno per questa fase investimenti in mobili, attrezzature informatiche, software poiché l'azienda è ben strutturata. Si richiederanno, però, solo investimenti in formazione continua del personale.

L'Attività estrattiva avverrà con tecniche consolidate, senza utilizzo di esplosivo. Verranno utilizzate macchine escavatrici ed autoveicoli per la rimozione del materiale superficiale, la roccia presente in banchi sarà sezionata/perforata con fiorettrici, staccata e caricata su automezzi con macchine escavatrici e pale gommate. La fase estrattiva si conclude con il trasporto sino allo stabilimento dei blocchi grezzi, per essere commercializzati o trasformati.

L'acquisizione della materia prima: risulta tutt'oggi e per il futuro semplice per la società, in quanto usufruirà delle competenze tecniche e delle conoscenze

commerciali dell'amministratore Andreone Giuseppe, della fiducia di cui gode sui mercati di approvvigionamento.

Nei confronti delle aziende fornitrici si godrà di un notevole potere contrattuale per la notevole quantità di materiali che verranno acquistate.

I contatti stretti con aziende fornitrici di materia prima faciliteranno le consegne, sia per la vicinanza stretta con tali luoghi di produzione, sia per le modalità di pagamento di cui è possibile usufruire.

Per i fornitori ubicati fuori regione e all'estero sarà perseguita nella contrattazione la quantità dei materiali da acquistare, per spuntare prezzi convenienti.

Si richiederanno solo investimenti futuri dove occorre il rinnovo fisiologico dei beni strumentali per obsolescenza tecnica ed economica.

L'attuale struttura logistica efficiente potrà, in alcune circostanze, fare ipotizzare la produzione in just-in-time, consentendo contestualmente la riduzione di impiego di capitale circolante.

La successiva fase della riquadraura si richiederà l'utilizzo dei beni strumentali già disponibili correlati ai telai monolama, alla macchina telaio Unibreton Mod. HM, che consentirà di riquadrare il blocco grezzo da sottoporre alle successive lavorazioni, oppure per essere rivenduto dopo avere subito solo questo processo di lavorazione;

La segagione del blocco grezzo: il blocco riquadrato viene sottoposto alla trasformazione in lastre di vario spessore. In questa fase si richiede l'impiego della sega a ponte e della levigatrice. Beni strumentali di cui la società già dispone. Le lastre così ottenute possono essere rivendute allo stato grezzo oppure essere ulteriormente trasformate in prodotti finiti;

Trasformazione delle lastre grezze:

le lastre grezze vengono trasformate in pavimenti, basoli, ornie, caminetti, portali.

La fase di rifinitura:

i materiali trasformati vengono sottoposti ad un processo di rifinitura prima di essere immessi sul mercato. Per svolgere questa fase si richiederanno investimenti non eccessivi, correlati al rinnovo costante di attrezzatura varia e minuta.

Consegna del materiale: il prodotto finito una volta ultimato viene messo a deposito per essere consegnato.

L'organizzazione del lavoro sarà strutturata nel seguente modo:

1 dirigente addetto alle vendite ed agli acquisti, sarà rappresentato dal socio Andreone Giuseppe, attuale amministratore unico della società, il quale vanta notevoli conoscenze ed esperienze settoriali conosce bene i mercati di approvvigionamento e di vendita;

1 Manager esterno, addetto alla formulazione delle strategie tecnico-economiche-finanziarie, il quale sarà rappresentato dal socio dott. Michele Andreone, professionista operante nel settore;

5 impiegati di cui uno addetto alla fase di indagine di mercato, 2 addetti alla fase di progettazione, 1 alle relazioni con i clienti ed i fornitori, 1 alla contabilità ed al lavoro ordinario di ufficio;

15 operai, 4 addetti alle fase estrattiva, 4 addetti alla fase di segagione , 4 addetti alle fasi successive del ciclo e di rifinitura, 1 addetti alla manutenzione dell'impianto, 2 autisti addetti alla consegna e alla logistica complessiva aziendale.

Si richiederanno lievi investimenti legati alla formazione del personale, in quanto i soci dispongono di competenze tali per formare il personale.

Pertanto la forza lavoro occupata, compreso i soci che parteciperanno attivamente ai lavori, risulterà pari a 21 unità con l'impianto a regime.

B) LE PRESTAZIONI AMBIENTALI.

L'impresa ha deciso di attuare una politica tendente alla salvaguardia ambientale ed al riutilizzo dei rifiuti speciali provenienti dal processo di lavorazione.

Infatti ha aderito ai sistemi internazionali di certificazione ambientale ISO 14001, ha ottenuto da Enti accreditati tale certificazione.

Ha avviato degli studi sul riutilizzo della materia prima seconda, scaturente dalle fasi di lavorazione, tutt'oggi considerata rifiuto speciale inerte dal decreto legislativo 5 febbraio 1997 n. 22 "Decreto Ronchi".

Le analisi effettuate presso ASL competenti e presso centri di ricerca universitari danno segnali incoraggianti, data la loro composizione di minerali e carbonato di calcio per circa il 98%, circa il loro riutilizzo per la produzione di cemento, per la produzione di conglomerati cementizi e bitumosi, per la produzione di calce, per l'impiego in agricoltura come fertilizzante, per gli allevamenti di polli per rafforzare il guscio delle uova.

L'azienda inoltre, a parte la tenuta del registro di carico e scarico dei rifiuti che a tutt'oggi risulta obbligatorio, risulta in possesso di autorizzazioni per l'autosmaltimento e le operazioni di recupero semplificate previste dall'art. 32 e 33 del su citato decreto.

Ha destinato all'interno del sito di produzione un'area di stoccaggio per consentire tali operazioni di recupero.

L'impianto di depurazione che sarà acquistato sarà adibito al trattamento delle acque reflue, per ridurle da liquide in solide, con una percentuale di umidità inferiore al 25%, onde consentire facilmente il riutilizzo ed il trasporto delle stesse.

Tale impianto preleverà l'acqua reflua, la depurerà, il fango estratto verrà essiccato, l'acqua rientrerà nel circuito senza dispersioni nell'ambiente circostante.

I rifiuti speciali prodotti, come da modello MUD che verrà presentato, evidenzierà che siamo in presenza di rifiuti speciali scaturenti dalle lavorazioni del marmo-pietre-granito, identificabili dai codici rifiuto "010413", "010499, assimilabili agli inerti.

Pertanto l'azienda non produrrà rifiuti pericolosi, o meglio ne produrrà in una bassissima quantità.

Per ciò che concerne il consumo di acqua, appurate indagini hanno consentito di verificare, l'opportunità tramite pozzi artesiani di attingere acqua dalle falde freatiche. Ciò consentirà di risparmiare i costi correlati a questa voce.

Saranno previsti ulteriori accorgimenti agli impianti, tramite tecniche di rifasamento, per il contenimento dei consumi di energia.

L'attenzione per la politica ambientale sarà estesa anche all'attività estrattiva.

B5) LE RISORSE FINANZIARIE.

Come è possibile evincere dal bilancio al 31/12/2012, la società gode di una posizione consolidata sul mercato, visti i margini di utili conseguiti annualmente, di una sana situazione dal punto di vista economico-finanziario e patrimoniale.

Non si richiederanno eccessivi investimenti futuri, poiché la società già dispone di una struttura tecnica efficiente nel medio termine per fronteggiare gli ampliamenti delle capacità estrattive del sito estrattivo e la successiva trasformazione a valle nel sito di trasformazione. Perciò, gli investimenti tecnici futuri saranno correlati al fisiologico rinnovo correlati alla obsolescenza tecnica ed economica

Pertanto, il primo processo di lavorazione non richiederà nell'immediato l'acquisizione di altre attrezzature disponibili che andranno ad aggiungersi a quelle presenti in azienda. Infatti, l'azienda già dispone di un carro ponte esterno, dell'impianto di depurazione, del carrello elevatore, del telaio a 40 lame BM, di n. 02 monolama BM, del telaio "Diabreton Mod. 2HA 40", con l'accollo delle relative opere murarie.

La successiva trasformazione in prodotto finito non richiederà l'acquisto "di altre attrezzature poché la società dispone della levigatrice Levibreton, della sega a ponte Breton.

L'attuale struttura tecnica ci consente di generare cash-flow, con gli utili, con gli ammortamenti di parte degli investimenti esistenti, fonti di finanziamento che verranno a loro volta utilizzate per finanziare gli investimenti successivi.

Non occorreranno gli apporti di capitale effettuati dai soci, poiché l'autofinanziamento generato dagli impianti è sufficiente per condurre una sana gestione finanziaria della società.

Tale capacità finanziaria sarà anche la garanzia per ottenere dagli istituti di credito eventuali finanziamenti a medio/lungo/termine.

Come è possibile evincere dalla Situazione Patrimoniale della Società al 31/12/2012, si riscontra una situazione equilibrata fra Fonti ed Impieghi.

Gli indici di bilancio suggeriscono al 31/12/2012 la seguente situazione:

un capitale circolante netto positivo , influenzato anche dalla voce debiti verso altri finanziatori, contenente a sua volta il conto Socio C/Finanziamento Infruttifero, da restituire non appena le condizioni finanziarie della società lo consentiranno, evidenzia addirittura la presenza di Fonti Consolidate per coprire le attività correnti;

l'assenza di debiti a lungo termine e di debiti a breve nettamente inferiori ai crediti a breve (poiché influenzati dalla voce Soci in c/finanziamenti infruttiferi), consente alla Società di avere una buona capacità di indebitamento, essendo finanziariamente sana;

un margine di Tesoreria positivo , evidenzia una eccedenza di liquidità al termine del periodo, tale addirittura di coprire il passivo permanente, l'attivo fisso, il magazzino ed una parte delle liquidità differite;

un margine di struttura positivo, evidenzia che le immobilizzazioni sono coperte interamente con mezzi propri e le passività a medio e lungo termine;

un indice di indebitamento uguale ad 1, evidenzia una preminenza dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi, con notevole attitudine ad operare in condizioni di indipendenza dai terzi finanziatori;

gli indici di liquidità primaria e di liquidità secondaria maggiori di 1 , evidenziano una situazione equilibrata, poiché le liquidità immediate e le liquidità differite coprono le passività correnti.

Gli utili conseguiti nel 2012, un R.O.E. ed un R.O.I. positivi, i bilanci previsionali disponibili presso la società, evidenziano con certezza il raggiungimento degli equilibri economici e finanziari.

La situazione economica del 2012 è sana, con un punto di equilibrio intorno al 90%, evidenzia che gli utili della gestione incrementeranno le attività correnti e quindi il capitale circolante di cui l'azienda necessita.

La capacità di copertura del rinnovo degli investimenti e dell'incremento di circolante correlato all'incremento del magazzino e all'incremento del credito di fornitura sarà garantita:

1) dagli apporti in conto futuro aumento di capitale dei soci, generati dalla conversione del conto Soci in C/Finanziamenti Infruttifero, dalla rinuncia agli utili di periodo generati dalla futura gestione e passaggio successivo a capitale;

2) dalle agevolazioni in conto impianti future previste da normative agevolative;

- 3) dal finanziamento a tasso agevolato previsto da provvedimenti normativi regionali e nazionali;
- 4) dal tradizionale finanziamento bancario a tasso ordinario correlati allo scoperto di c/c, anticipo su fatture, sconto effetti;
- 5) dal finanziamento correlato al tradizionale debito di fornitura;
- 6) dal flusso di cassa o Cash-flow senz'altro positivo, generato dalle maggiori entrate rispetto alle uscite, anche in virtù del progressivo aumento degli utili annuali, dal processo di ammortamento graduale degli investimenti. La generazione del cash-flow è prevista attualmente, in quanto l'azienda dispone di Immobilizzi, nella fase di avvio di incremento della produzione a valle ed a monte del processo produttivo.

La situazione delineata appare attendibile e sicuramente in grado di supportare l'iniziativa di incremento dei volumi di produzione.

Infatti, se attentamente valutata contiene anche una propensione alla considerazione del rischio aziendale, insito in qualsiasi gestione.

Permette di fronteggiare potenziali squilibri legati al fisiologico incaglio dei crediti, al presentarsi di sopravvenienze passive che generano potenziali punte di carattere finanziario, con tutte le correlate problematiche.

Inoltre, risultano disponibili risorse per fronteggiare eventuali dinamiche involutive dei mercati che causano cali di fatturato e per avviare azioni promozionali di penetrazione sui mercati nazionali ed esteri.

Bisognerà analizzare l'iniziativa di incremento dei volumi di produzione con riferimento all'intera azienda nel suo complesso di valori e non come iniziativa a se stante ed indipendente dal complesso funzionale già esistente. Infatti sussistono fondati motivi che stanno all'origine di questa nuova iniziativa che risultano bene evidenti dall'analisi del ciclo produttivo.

Emerge la necessità di rafforzare il vantaggio competitivo a monte del ciclo produttivo, tramite un utilizzo più efficiente dei siti estrattivi disponibili, in particolare di breccia irpina, per ricavare la materia prima, da destinare alle fasi successive del processo, per avere l'esclusività di alcuni materiali e contenere i costi correlati alla reperibilità.

B6) LE STRATEGIE COMMERCIALI.

Le conoscenze del settore e del mercato di cui gode la compagine sociale permetteranno alla società di acquisire sufficiente fiducia con clienti e fornitori per operare con profitto.

Sia i prodotti da collocare nella fase di impianto, sia quelli da collocare nella fase a regime non necessiteranno di azioni promozionali per il loro collocamento, in quanto saranno offerti maggiormente ai clienti già conosciuti e facili da informare, dato il rapporto giornaliero e diretto esistente e che verrà instaurato con i nuovi.

Particolare attenzione verrà prestata al commercio elettronico, tramite la creazione di siti web, che consentono il passaggio delle informazioni in tempo reale, questa tipologia di tecnica commerciale verrà applicata soprattutto con i clienti esteri.

La partecipazione a fiere settoriali, la pubblicazione dei prodotti su riviste specializzate, sarà attentamente studiata dal management aziendale.

Molta attenzione verrà prestata alla progettazione ed al ciclo produttivo nel suo insieme al fine dell'ottenimento di prodotti qualitativamente elevati, che la tecnologia dei nuovi impianti attuale e futura permetterà di ottenere. Sarà proprio lo stile architettonico dei prodotti che collocherà l'azienda in una nicchia di mercato non accessibile a tutti. Pertanto "l'originalità del prodotto" dovrà rappresentare l'arma vincente.

Inoltre si punterà l'attenzione sul prezzo in quanto il potenziamento della capacità produttiva innesterà il processo delle economie di scala, che permetterà di praticare prezzi più bassi alla clientela, di acquisire nuove fette di mercato, con conseguenti margini di utili più elevati, che saranno destinati ad ampliare la gamma dei prodotti offerti, tramite l'acquisto di nuove tipologie di materiali.

La prospettiva convincente del mercato regionale, correlato alla ripresa degli investimenti in edilizia pubblica e privata, influenzata dagli investimenti pubblici correlati ai progetti POR, ai progetti privati correlati alle agevolazioni di cui le imprese potranno usufruire, la regione Campania infatti resterà Zona Obiettivo 1 per il periodo 2013-2018, assieme a variabili macro-economiche che favoriranno il settore sullo scenario mondiale per i prossimi anni, la serie storica ed il trend parlano di un settore in crescita sino al 2025, fanno ben sperare ed avvalorano l'investimento programmato, poiché garantirà utili e capacità di rientro per rinnovare gli attuali investimenti.

Il settore in crescita consentirà facili penetrazioni sul mercato, senza ritoccare eccessivamente la variabile prezzo, garantendo costantemente condizioni di break-even-point, con aree di utili sempre presenti. Il problema sarà quindi decidere se contenere e come la soglia di utili con le politiche commerciali da adottare.

Allegati:

- a) Studio elaborato dalla Università degli Studi di Napoli Federico II – Polo di Scienze – Dipartimento di Scienze della Terra: Studio relativo alla valorizzazione ed applicazione delle pietre ornamentali di importanza storica della Regione Campania.
- b) Contratto di fitto dei terreni interessati alla attività estrattiva, Foglio 7, particelle n. 120 e n. 176.
- c) Indicatori del Bilancio approvato al 31/12/2012.

Il Tecnico
Dott. Andreone Michele