



Università degli Studi di Palermo

**Annali della Facoltà
di Economia**

annali

Università di Palermo
Biblioteca DSEAS
DIREZIONE
INVENTARIO
N.

**2017
ANNO LXXI**

Vincenzo Provenzano*

LA MANCATA AGGLOMERAZIONE DEL SETTORE LAPIDEO DI CUSTONACI, INIZIO DELLA CRISI DEL DECENNIO 2007-2017

Riassunto

Il lavoro analizza il settore lapideo in Sicilia nel periodo 2007-2009, con particolare riferimento al sistema di Custonaci, una delle realtà rappresentative del comparto marmifero siciliano. Il settore ha attraversato una profonda crisi aggravata da elementi strutturali come la mancanza di coordinamento tra gli operatori. La ricerca effettua un'analisi sulle principali caratteristiche strutturali, economiche e finanziarie di un campione rappresentativo di 25 imprese dell'area al fine di verificare l'esistenza di un network consolidato di imprese e l'applicabilità, a tale realtà, del modello teorico distrettuale. Il lavoro indica la necessità della creazione di un sistema a rete tra le imprese e l'importanza strategica del capitale sociale, la cui mancanza ha contribuito alla crisi del settore degli ultimi anni.

Summary

This paper analyses the stone sector in Sicily during the period 2007-2009, with particular reference to the Custonaci area, a representative cluster of the Sicilian marble sector. The sector has experienced a deep crisis aggravated by structural elements such as a lack of coordination among operators. In order to verify the existence of a consolidated business network or district model, the research carries out an analysis of the main structural, economic and financial characteristics of a representative sample of 25 firms in the area. The paper indicates the need to create a consolidated network of companies and the strategic importance of social capital based on trust, an essential element to balance the current negative business cycles.

* Professore Associato - UNIPA

1. Il settore marmifero in Sicilia

Nell'ultimo decennio, a causa dell'influenza esercitata dai conflitti medio orientali e dal rafforzamento dell'euro nei confronti del dollaro, il settore marmifero siciliano ha attraversato una profonda crisi, aggravata da fattori strutturali quali l'eccessiva frammentazione dell'offerta, la mancanza di programmazione e di coordinamento dell'attività da parte degli operatori, l'insufficienza di infrastrutture a supporto delle attività produttive, la bassa sensibilità nei confronti dell'innovazione tecnologica e il limitato livello di capitale umano impiegato nel settore.

Nonostante questo trend negativo, il comparto marmifero rimane, insieme a quello agroalimentare, chimico e petrolchimico, uno dei pochi settori orientati all'internazionalizzazione in Sicilia. La rilevanza di tale settore nell'economia siciliana è confermata dalla rilevante percentuale della produzione italiana di cava realizzata nella regione che, nel periodo 2005-2007, ha assunto un valore medio pari al 15,2%¹.

In particolare, come mostra la tabella n. 1, nel 2005, la Sicilia rappresentava la prima regione italiana per produzione di cava.

Tuttavia, a causa della forte riduzione della produzione intervenuta tra il 2005 e il 2007 (-22,5%), in quest'ultimo anno la produzione di cava toscana, pari a 1.800.000 tonnellate, ha superato nettamente quella siciliana, pari a 1.413.221 tonnellate.

Ad eccezione della provincia di Trapani, territorio che comprende il 20,6% del totale delle cave e il 52,7% delle cave di materiali lapidei di pregio in Sicilia, la distribuzione geografica delle cave attive in esercizio nel territorio regionale appare piuttosto uniforme (cfr. tabella n. 2).

In particolare, i principali bacini estrattivi sono:

- il bacino di Custonaci, localizzato nella provincia di Trapani, in cui sono estratte numerose varietà di marmo tra le quali l'Avorio Venato, il Botticino Sicilia, la Crema di Rocca, il Grigio Antico o Nerello, il Libeccio, il Perlatino Sicilia e il Perlato di Sicilia;
- il bacino di S. Marco d'Alunzio, in provincia di Messina, in cui le varietà prevalenti sono il Grigio Rosato e il Rosso S. Agata;
- il bacino di Monte Kumeta, localizzato nella provincia di Palermo, dove avviene l'estrazione dell'omonima varietà Rosso Kumeta.

I dati della tabella n. 2 mostrano come l'attività di estrazione di marmi sia comunque concentrata prevalentemente nella provincia trapanese, territorio

¹ Fonte: elaborazioni su dati Internazionale Marmi e Macchine Carrara SpA.

che comprende l'86,3% delle cave di marmo presenti in Sicilia. Tali dati mettono in evidenza la centralità del polo trapanese (e del bacino di Custonaci in particolare, oggetto di analisi della presente ricerca) nel comparto marmifero siciliano sia per la quantità che per la qualità dei materiali estratti e lavorati.

Il comparto marmifero siciliano ha attraversato una fase di declino caratterizzata da una continua riduzione della produzione. In particolare, sulla base dell'analisi conoscitiva condotta dall'Assessorato Cooperazione, Commercio, Artigianato e Pesca della Regione Siciliana nel 2006 (Patto per lo Sviluppo del Distretto regionale dei Lapidari di Pregio), gli elementi di debolezza che caratterizzano il settore in Sicilia sono di tipo strutturale, territoriale e sociale. Tra le criticità strutturali va annoverata la modalità di conduzione dell'attività, generalmente di tipo familiare e raramente effettuata in una logica di *governance* aziendale. Tale situazione comporta spesso difficoltà dovute al ricambio generazionale, alla continuità dell'impresa e al limitato livello di formazione e professionalità, all'aumento del grado di concorrenzialità sia interno che internazionale e, in generale, allo limitato ricorso a forme collaborative tra le imprese. Altre criticità strutturali sono rappresentate dal limitato ricorso alle nuove tecnologie informatiche, da un insufficiente sviluppo delle attività di terziario avanzato e dalla generale carenza di professionalità diffuse.

Le principali criticità di carattere territoriale sono riconducibili all'impatto negativo, in termini ambientali, dell'attività di cava (tra cui i problemi derivanti dalle cave dismesse e dalla gestione degli scarti di lavorazione) e alla scarsa dotazione infrastrutturale che, secondo le stime condotte dalla Regione Siciliana, determinerebbe, rispetto ai concorrenti veneti e toscani, costi di trasporto superiori di circa il 20%.

Infine, per quanto riguarda le problematiche sociali, si pone l'attenzione sulla sicurezza e salubrità dei luoghi di lavoro.

2. Il bacino lapideo di Custonaci

La provincia di Trapani presenta un vasto e articolato bacino marmifero che presenta tutta la serie mesozoica della Sicilia e che si estende, essenzialmente, nei comuni di Castellammare del Golfo, Custonaci, Erice, San Vito lo Capo e Valderice (Unità Tecnica per l'Internazionalizzazione, 2003) e il suo territorio comprende attualmente 112 cave attive (cfr. tabella n.2). Circa il 70% della produzione lapidea di pregio trapanese è esportata all'estero, mentre il restante 30% è commercializzato nel mercato nazionale

e regionale. Tra i 24 comuni della provincia trapanese, Custonaci rappresenta quello con il maggior numero di cave attive pari, secondo i dati diffusi dal Corpo Regionale delle Miniere (CO.RE.MI.), a 51 (tra cui 50 cave marmifere e una per l'estrazione di calcare). L'importanza dell'attività di estrazione e lavorazione del marmo in questa realtà è confermata dal fatto che il bacino di Custonaci rappresenta, insieme al sistema produttivo di Sinagra (specializzato nel settore tessile-abbigliamento), l'unico distretto industriale individuato dall'ISTAT in Sicilia in occasione del Censimento dell'Industria e dei Servizi del 2001². Occorre comunque tenere presente che si tratta di una classificazione di carattere statistico che non considera elementi che rivestono un ruolo cruciale nel modello distrettuale teorico marshalliano, quali il requisito della prossimità tra le imprese non solo di tipo territoriale ma anche relazionale. A tal proposito, uno degli scopi che questo lavoro intende perseguire è rappresentato dalla verifica, attraverso l'attività di ricerca sul campo, dell'applicabilità del modello teorico distrettuale al sistema produttivo di Custonaci considerando anche fattori di natura strettamente relazionale (cfr. paragrafo 4).

Il comparto marmifero del bacino di Custonaci è costituito da imprese che si occupano dell'attività di estrazione, di trasformazione del marmo e di quelle successive relative alla vendita del prodotto grezzo, semilavorato e finito. Si tratta di un sistema caratterizzato dalla presenza diffusa di imprese di piccola e media dimensione, generalmente condotte in un'ottica familiare e senza il ricorso ad avanzate forme di governo aziendale.

L'elevata frammentazione territoriale dell'offerta rappresenta una delle principali criticità del sistema produttivo di Custonaci in quanto induce un elevato grado di concorrenzialità e un limitato ricorso a forme di collaborazione tra le imprese, fattori che hanno ridotto significativamente la

² La metodologia adottata dall'ISTAT per l'individuazione dei distretti industriali si sviluppa attraverso quattro fasi (Istituto per la Promozione Industriale, 2006). Nel primo stadio, tra i 686 Sistemi Locali del Lavoro (SLL) identificati nel territorio nazionale (definiti dall'ISTAT come "quelle unità territoriali identificate da un insieme di comuni contigui, legati fra loro dai flussi degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro, rilevati in occasione dei Censimenti della popolazione"), l'ISTAT ha individuato 260 SLL manifatturieri sulla base del loro livello di industrializzazione. Nella seconda fase, tra questi 260 SLL, 240 sono stati definiti dall'ISTAT come prevalentemente manifatturieri. Nella terza fase, in base all'incidenza dell'occupazione impiegata nelle unità locali di piccola e media dimensione, l'ISTAT ha individuato i sistemi locali manifatturieri di piccola e media impresa mentre, nel quarto stadio, per i sistemi locali identificati nel corso della terza fase è stata individuata l'industria principale di specializzazione. Attraverso l'impiego di questa metodologia, nel 2001 l'ISTAT ha identificato, complessivamente, nel territorio nazionale, 156 distretti industriali, di cui 26 localizzati nel Mezzogiorno e 2 in Sicilia.

redditività del settore. In base ai dati dei Censimenti, tra il 1991 e il 2001 nel comune di Custonaci e, in generale, nell'intero territorio provinciale, il numero delle imprese e degli addetti che si occupano dell'estrazione, del taglio, modellatura e finitura della pietra ha registrato un andamento crescente (cfr. tabella 3).

In particolare, in questo periodo, nel comune di Custonaci il numero delle imprese operanti in questi settori aumenta di 25 unità, passando da 43 nel 1991 a 68 nel 2001 mentre il numero degli addetti più che raddoppia passando da 281 unità nel 1991 a ben 648 unità nel 2001. Per quanto riguarda la produzione complessiva del territorio, secondo i dati diffusi dall'Unità Tecnica per l'Internazionalizzazione (U.T.I.), la consistenza di risorse teoriche attribuibili al comparto marmifero di Custonaci è pari a 2 miliardi di metri cubi e di questi, almeno 250 milioni sono tecnicamente estraibili. Si stima inoltre una produzione media annua di marmo lavorato nell'intero comparto pari a circa 250.000 metri cubi (circa 700.000 tonnellate). Con riferimento alla produzione complessiva destinata al mercato estero, i principali mercati di sbocco sono il Medio Oriente, l'Estremo Oriente, il Nord America e l'Europa verso i quali sono destinati, rispettivamente, il 60%, 15%, 15% e 10% delle esportazioni del marmo locale (U.T.I., 2003). Questi dati denotano una certa vitalità del settore nel territorio custonacese ma confermano la presenza di un elevato grado di frammentazione territoriale della produzione e dell'offerta, elemento che rappresenta, in mancanza di strette forme collaborative tra le imprese, una delle principali criticità del sistema.

3. L'indagine sul campo

3.1 I risultati del questionario

L'attività di ricerca sul campo è stata realizzata attraverso la conduzione di interviste dirette e la somministrazione di un questionario a un campione di 25 imprese localizzate nei comuni di Custonaci, Erice, Valderice e Trapani. Tale attività si è svolta nel corso del 2007 nell'ambito di un progetto speciale della Regione Siciliana.

Le 25 imprese oggetto di analisi occupano, complessivamente, 535 dipendenti. Il grado di rappresentatività del campione è quindi molto elevato in quanto i dipendenti impiegati dalle aziende campionate rappresentano, approssimativamente, circa la metà del totale degli addetti occupati nel settore dell'estrazione, taglio, modellatura e finitura della pietra nei quattro

comuni in cui le imprese hanno sede (pari, secondo gli ultimi dati ufficiali diffusi dall'ISTAT in occasione del Censimento del 2001, a 1.171 unità).

Si tratta di un campione costituito, prevalentemente, da imprese di media dimensione; in particolare, il 44% delle imprese occupa un numero di addetti superiore alle 20 unità mentre il 36% ha registrato, nel 2007, un fatturato superiore a 2 milioni di euro (cfr. tabella 4).

Per quanto attiene alla forma giuridica, il 68% delle imprese è costituito in forma di società a responsabilità limitata (s.r.l.), il 20% in forma di società in nome collettivo (s.n.c.), l'8% in forma di società cooperativa e il rimanente 4% in forma di società in accomandita semplice (s.a.s.).

Per quanto riguarda specificatamente l'attività di ricerca svolta sul campo, il questionario, composto da 6 sezioni, è costituito da 70 domande volte ad esaminare, oltre agli aspetti strettamente tecnici dell'attività aziendale, anche i rapporti di collaborazione e competizione tra le imprese e, quindi, il grado di integrazione territoriale del sistema. L'indagine è stata finalizzata a verificare l'esistenza di un network consolidato di imprese e l'applicabilità del modello distrettuale teorico al sistema produttivo di Custonaci.

Nel dettaglio, il questionario è stato suddiviso nelle seguenti sezioni:

- scheda soggetto intervistato, relativa alle generalità anagrafiche del soggetto che si è occupato della compilazione del questionario: nominativo, sesso, età e mansione svolta all'interno dell'impresa;
- scheda anagrafica dell'impresa, relativa alle generalità anagrafiche dell'impresa: ragione sociale, sede legale/amministrativa, anno di costituzione, forma giuridica, partecipazione a strutture consortili e associazioni di categoria, età del titolare, generalità anagrafiche e livello di istruzione dei dipendenti;
- scheda tecnica dell'impresa, relativa agli aspetti tecnici del processo produttivo: fasi del processo di lavorazione svolte dalle imprese, tipologie di marmo trattate, esistenza di competenze specifiche, età media dei macchinari, tipologia dei clienti e localizzazione territoriale dei concorrenti, fattori critici di successo per il prodotto fornito, grado di informatizzazione dei processi, struttura dei costi per tipologia di marmo trattato e margine di profitto, modalità di smaltimento degli scarti di lavorazione, incidenza dei costi di smaltimento degli scarti di lavorazione, esistenza di forme di collaborazione con le altre imprese presenti nel territorio;
- il mercato di riferimento, relativa alla dimensione territoriale del mercato di sbocco prevalente, alle modalità (dirette e/o indirette) con cui l'impresa si rivolge al mercato, grado di internazionalizzazione,

conoscenza e utilizzo degli strumenti predisposti dall'Unione Europea e dalla Regione Siciliana in favore dell'internazionalizzazione delle PMI;

- scheda finanziaria dell'impresa, relativa alle modalità di approvvigionamento delle risorse finanziarie immesse nel circuito produttivo e alle principali problematiche del settore lapideo: ricorso all'autofinanziamento, soggetti finanziatori esterni, servizi finanziari acquistati prevalentemente, difficoltà di accesso al credito, conoscenza e valutazione dell'Accordo di Basilea II;
- qualità e formazione del personale, relativa all'esistenza di certificazioni di qualità, alla formazione del personale, all'organizzazione interna del lavoro e al grado di soddisfazione dei dipendenti.

Di seguito si espongono i risultati maggiormente significativi al fine di analizzare il sistema di relazioni e il grado di integrazione territoriale raggiunto all'interno del cluster di imprese campionate.

Si tratta, in particolare, di imprese per le quali il mercato prevalente di sbocco è quello estero (principalmente quello medio-orientale e nord-africano) con percentuali che, in alcuni casi, raggiungono anche il 90-95% del fatturato. La modalità principale con cui le imprese si rivolgono al mercato è quella diretta; solo in un caso si è verificato l'intervento di un intermediario, mentre in tre casi l'impresa integra l'attività di vendita diretta con quella svolta da intermediari.

Tale dato rappresenta una prima indicazione del limitato spirito di collaborazione che caratterizza le imprese analizzate le quali tendono, in base alle interviste effettuate, ad esternalizzare singole fasi del processo produttivo solo nel caso in cui ci sia una forte convenienza tecnico-economica e non sulla base di rapporti fiduciari diffusi all'interno dell'area.

Appare comunque diffusa la partecipazione a forme aggregative quali i consorzi e le associazioni di categoria. Soltanto il 20% delle imprese non aderisce a tali istituti, mentre un'impresa si è rifiutata di rispondere alla relativa domanda (cfr. figura n. 2).

Al fine di valutare l'effettivo grado di integrazione verticale del campione è stata esaminata la specializzazione delle imprese verificando le fasi del ciclo produttivo svolte da ciascuna di esse. Dalle interviste è emerso come soltanto sette imprese operano a ciclo integrale in quanto svolgono tutte le fasi di processo, dall'estrazione alla commercializzazione. Le altre imprese, al contrario, si occupano soltanto di alcune fasi del ciclo produttivo e, tra queste, due aziende sono impegnate esclusivamente nella commercializzazione del prodotto finito (cfr. grafico n. 3).

In particolare, la fase nella quale opera il maggior numero di imprese è quella del taglio dei blocchi e della segazione (attività nella quale sono

impegnate l'80% delle imprese), mentre la fase dell'estrazione interessa il 56% del campione. Si è dunque in presenza di un sistema di relazioni di sub-fornitura delle fasi di lavorazione intermedie tra le imprese che sono impegnate soltanto in alcune fasi del processo e che devono affidarne altre ad aziende terze in possesso degli impianti e, in generale, di tutti i fattori produttivi necessari allo svolgimento delle stesse.

Il 48% delle aziende intervistate ha infatti dichiarato di collaborare con le altre imprese del sistema. Nella maggior parte dei casi si tratta, tuttavia, di forme di collaborazione non consolidate; in particolare, soltanto 5 imprese hanno dichiarato di collaborare con le altre aziende in maniera consolidata mentre, per le altre imprese, si tratta di rapporti di tipo occasionale o ripetuti. La collaborazione è finalizzata all'approvvigionamento di materie prime e sussidiarie, al decentramento di singole fasi produttive che per le imprese non è conveniente svolgere sotto il profilo tecnico e/o economico e, limitatamente a 4 imprese, allo scambio di conoscenze tecniche e/o commerciali e opinioni sulle nuove normative e provvedimenti.

Appare trascurabile la collaborazione per il trasporto delle merci; soltanto cinque imprese hanno dichiarato di collaborare in tale fase attraverso l'organizzazione di container per il trasporto comune da e verso l'estero. Sebbene l'attività di trasporto incida in misura limitata sulla struttura dei costi (l'80% delle imprese sostiene infatti che i costi di trasporto rappresentano una percentuale inferiore al 10% dei costi complessivi sostenuti), poiché una quota rilevante della produzione è destinata al mercato estero, l'instaurazione di rapporti collaborativi tra le imprese per il trasporto potrebbe comunque rappresentare un elemento positivo in grado di snellire i processi aziendali.

Più problematica risulta la gestione degli scarti di lavorazione che, per il 68% delle imprese intervistate, incidono sul prodotto finale con una percentuale pari a circa l'80%. Delle 23 imprese che devono procedere allo smaltimento degli scarichi di lavorazione, soltanto cinque hanno dichiarato di collaborare con le altre realtà aziendali per la gestione degli scarti (tramite il consorzio a cui aderiscono), mentre le restanti diciotto gestiscono il problema in maniera autonoma.

Secondo quanto emerso, quindi, i rapporti di collaborazione esistenti non sembrano configurare un *network* consolidato di imprese e non implicano un'organizzazione delle attività secondo un'ottica distrettuale. All'interno della realtà oggetto di analisi, in definitiva, i legami collaborativi appaiono piuttosto deboli mentre, al contrario, si assiste ad un'accentuata rivalità tra le imprese.

Il grafico n.4 mostra, in particolare, la localizzazione geografica dei concorrenti. Tra i Paesi in via di sviluppo, nei quali è localizzata una quota cospicua dei concorrenti delle imprese intervistate (pari al 32%), negli ultimi anni la Cina e la Turchia hanno aumentato sensibilmente il proprio livello di competitività sfruttando i bassi costi della manodopera locale.

Il dato che emerge, tuttavia, evidenzia la collocazione provinciale della maggior parte dei concorrenti. Dalle interviste effettuate si evince che si tratta di un fenomeno di concorrenza interna "distruttiva" in quanto alcune imprese hanno attuato pratiche di concorrenza sleale vendendo a prezzi inferiori ai costi di produzione, sottraendo, in tal modo, rilevanti quote di mercato ai concorrenti. Tale situazione ha determinato un ribasso continuo dei prezzi riducendo nettamente i margini di profitto e la redditività del sistema.

Il sistema bancario non svolge, all'interno della realtà esaminata, il ruolo di sostegno tradizionalmente rivestito nelle aree distrettuali. Il 64% delle imprese ha dichiarato di avere incontrato ostacoli nell'accesso al credito bancario. Tali vincoli sono rappresentati dalle onerose condizioni finanziarie applicate alle richieste di finanziamento in termini di elevato costo del denaro (soprattutto per i prestiti a breve termine) e di eccessiva richiesta di garanzie reali e personali (principalmente per le operazioni a medio/lungo termine), dai lunghi tempi di erogazione, dalla eccessiva richiesta di informazioni e da problemi di razionamento del credito (erogazione di finanziamenti quantitativamente insufficienti o rifiuto totale da parte dell'istituto di credito).

Le imprese hanno strategicamente ridotto i rapporti con il sistema bancario a mere transazioni di conto corrente finalizzate al soddisfacimento delle esigenze finanziarie derivanti dal ciclo commerciale, mentre è esiguo il ricorso a finanziamenti di lungo periodo indirizzati a progetti di crescita aziendale.

Le difficoltà registrate potrebbero essere superate nell'ambito di una logica di sistema attraverso l'adesione delle imprese a Confidi che siano in grado di svolgere un ruolo effettivo di intermediazione tra banca e impresa, facilitando l'accesso al credito anche per le imprese sottocapitalizzate, ma sane dal punto di vista economico-commerciale, come quelle oggetto di analisi. Tuttavia, nonostante le difficoltà incontrate nell'ottenimento di finanziamenti bancari, soltanto il 24% delle imprese ha aderito a un Consorzio FIDI locale (Confidi Trapani).

Nonostante il forte individualismo che caratterizza le imprese del campione, l'88% di esse ritiene che la collaborazione con le altre imprese dell'area possa determinare rilevanti miglioramenti organizzativi

dichiarandosi favorevole all'istituzione di un consorzio che faciliti il superamento delle criticità del settore. In particolare, le imprese valutano positivamente l'instaurazione di un consolidato sistema di relazioni nella realtà locale al fine di:

- combattere la concorrenza sleale tra le stesse imprese;
- migliorare la pianificazione delle attività del settore attraverso la regolamentazione dell'offerta locale e la stesura di un listino prezzi comune per le diverse tipologie di prodotti (politiche finalizzate alla riduzione della concorrenza interna e all'aumento dei prezzi e della redditività del settore);
- rivalutare l'immagine del settore nel mercato internazionale;
- ripartire le spese per la realizzazione di infrastrutture di utilità comune (ad esempio gli impianti per lo smaltimento degli scarichi di lavorazione) e l'acquisto di macchinari fortemente innovativi al fine di aumentare il grado di competitività del sistema;
- rappresentare il settore dinnanzi le istituzioni pubbliche migliorando, al contempo, i rapporti con esse;
- favorire la circolazione di informazioni tecniche e/o commerciali tra le imprese;
- realizzare analisi di mercato e studi di marketing;
- promuovere la ricerca e l'innovazione tecnologica.

Inoltre, sebbene le imprese mostrino una profonda sfiducia nei confronti delle istituzioni pubbliche (in quanto poco vicine ai problemi del settore), si dichiarano favorevoli a una maggiore collaborazione con esse. In particolare, il 76% delle imprese ritiene che una migliore collaborazione con la Pubblica Amministrazione possa determinare miglioramenti organizzativi significativi in quanto snellirebbe le procedure burocratiche per l'ottenimento di autorizzazioni e certificati, predisporre un quadro giuridico chiaro e trasparente, favorire la valorizzazione dei prodotti locali e promuovere la ricerca.

In definitiva, il sistema locale oggetto di analisi è costituito da accentuate forme di competizione e rivalità tra le imprese mentre si registrano limitati casi di rapporti di collaborazione consolidati. Tale situazione rappresenta una delle principali criticità del settore in quanto riduce notevolmente la redditività e il livello di competitività del sistema. Un elemento positivo emerge, comunque, dalla consapevolezza, da parte delle imprese, di tale situazione e della necessità di instaurare una consolidata rete di relazioni territoriali. Nel decennio susseguente questi processi di cambiamento sono stati parzialmente avviati e la grande recessione è attraversato pesantemente il settore in Sicilia.

3.2 L'analisi di bilancio del campione delle imprese

L'esame delle caratteristiche strutturali delle 25 imprese del campione si basa sull'analisi dei bilanci aziendali, relativi all'esercizio 2007, tratti dal database AIDA – Analisi Informatizzata delle Aziende – realizzato da Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP).

Le tabelle seguenti, in particolare, riportano i valori mediani delle principali voci dello stato patrimoniale e del conto economico e degli indicatori di bilancio maggiormente rilevanti allo scopo di fornire una visione generale della struttura finanziaria, patrimoniale ed economica delle imprese intervistate.

Le imprese campionate presentano un elevato grado di rigidità degli impieghi, elemento dovuto alle caratteristiche specifiche del processo produttivo, ad alta intensità di capitale. Il rapporto tra immobilizzazioni materiali e totale attivo è, mediamente, pari al 29,1% e, per il 56% delle imprese, assume valori superiori al 30%. Lo stock di impianti, macchinari e attrezzature appare in buone condizioni; infatti, dalle indagini svolte sul campo, essi sono risultati di acquisto recente, con un'età media compresa, mediamente, tra 6 e 10 anni.

L'incidenza delle rimanenze sull'attivo circolante è piuttosto elevata, pari mediamente al 29,5% e per il 52% delle imprese è superiore al 30%; sono invece trascurabili le disponibilità liquide che, in media, rappresentano appena il 9% dell'attivo circolante e il 2,3% delle attività e per il 44% delle imprese intervistate costituiscono una percentuale inferiore all'1% dell'attivo circolante (cfr. tabella n. 7).

Il peso rilevante delle immobilizzazioni e delle rimanenze, sebbene rappresenti un aspetto caratteristico di settori ad alta intensità di capitale, come quello marmifero, può rappresentare un fattore di rischio per le imprese in caso di eventuali congiunture negative caratterizzate da riduzioni, anche temporanee, della domanda. Infatti, in tali situazioni, questo elemento, unitamente alla limitata disponibilità di risorse finanziarie immediatamente smobilizzabili, non facilita il reperimento, nel breve periodo, di liquidità da immettere nel ciclo produttivo, peggiorando in tal modo le difficoltà del settore.

Tale situazione è aggravata dal ricorso, quasi esclusivo, al credito a breve termine. Mediamente, l'indice di indebitamento a breve, calcolato attraverso il rapporto tra debiti a breve termine e importo totale dei debiti, è pari allo 0,84 e per l'84% delle imprese assume valori superiori allo 0,70. Si registra quindi un *mismatch* tra scadenza delle fonti di finanziamento, in generale a

breve periodo, e quella degli impieghi, il cui ciclo finanziario è mediamente superiore a un anno.

Questi dati denotano come le imprese ricorrano al credito per far fronte, quasi esclusivamente, alle esigenze del ciclo commerciale; il rapporto con le istituzioni finanziarie si limita, quindi, a mere transazioni di conto corrente mentre appaiono quasi del tutto inesistenti interventi di credito a medio/lungo termine per il finanziamento di progetti strategici di crescita e sviluppo.

L'ammontare del capitale proprio non è inoltre sufficiente a coprire finanziariamente le immobilizzazioni. In particolare, l'indice di autocopertura delle immobilizzazioni (rappresentato dal rapporto tra capitale proprio e immobilizzazioni), assume valori inferiori all'unità per il 75% delle imprese, mentre l'indice di copertura globale delle immobilizzazioni (ottenuto rapportando la somma del capitale proprio e delle passività a medio/lungo termine alle immobilizzazioni) è inferiore all'unità per il 54,2% delle imprese (cfr. tabella n. 8).

Questi valori mostrano come le imprese abbiano finanziato parte delle immobilizzazioni attraverso il ricorso a debiti a breve termine, utilizzando in modo improprio le fonti di finanziamento. Si segnala che, poiché il valore delle immobilizzazioni è pari a zero per una delle imprese, l'indice di autocopertura e di copertura globale delle immobilizzazioni è stato calcolato sulle altre 24 imprese.

Le imprese intervistate appaiono generalmente sottocapitalizzate. Come mostra il grafico n. 5, il rapporto tra debiti e patrimonio netto tende ad assumere valori medio-alti (il valore medio e il valore mediano sono pari, rispettivamente, a 2,0 e a 1,1), indicando la necessità per le imprese di aumentare le fonti di finanziamento attraverso cospicui apporti di capitale proprio.

Per quanto attiene il profilo della redditività aziendale, il grafico n.6 mostra come la gestione caratteristica delle imprese campionate dia luogo a margini di profitto ridotti che, nella maggior parte dei casi, sono pressoché nulli.

Tali dati confermano quanto emerso nel corso dell'indagine; le imprese hanno infatti più volte lamentato come una delle principali criticità della realtà locale sia rappresentata dalla forte incidenza dei costi di produzione che, unitamente ai bassi prezzi concorrenziali imposti dal mercato, e causati anche da pratiche di concorrenza sleale comprino il margine di profitto, annullandolo in alcuni casi.

Il valore medio del ROI (Return on Investment), del ROE (Return on Equity) e del ROS (Return on Sales) è, rispettivamente, pari al 3,2%, -0,2%

e 2,7%. Il grado di redditività delle imprese è alquanto variabile all'interno del campione (cfr. grafico n.7). Tale eterogeneità è imputabile alle diverse strategie tecniche-operative e di mercato delle singole imprese intervistate.

In definitiva, l'analisi di bilancio delle imprese esaminate mostrano come esse siano mediamente sottocapitalizzate e presentano situazioni di grave squilibrio finanziario a causa dell'impropria utilizzazione del ciclo finanziario caratterizzato dal largo ricorso all'indebitamento a breve termine, da una forte incidenza dell'attivo immobilizzato e da risorse finanziarie liquide quasi irrilevanti. Dal punto di vista economico-commerciale, al contrario, la redditività complessiva media del campione è equilibrata sebbene, sotto questo profilo, il grado di eterogeneità tra le imprese risulta piuttosto elevato.

4. Applicabilità del modello distrettuale al sistema produttivo di Custonaci

Dopo avere esaminato la tipologia e l'entità delle relazioni esistenti tra le imprese operanti nel bacino marmifero di Custonaci, si è ipotizzato se in tale realtà produttiva spazialmente concentrata, sia possibile osservare il modello dei distretti industriali italiani. L'attenzione è rivolta, soprattutto, al grado di integrazione sociale raggiunto dalle imprese intervistate, definito dal grado di consolidamento del sistema di relazioni territoriali. L'applicabilità del modello teorico distrettuale al sistema customacese non si dovrebbe basare, quindi, solo su fattori di carattere tecnico-economico, quali il grado di specializzazione manifatturiera del sistema e di complementarità tra le attività produttive svolte dalle singole imprese che, da soli, non costituiscono elementi sufficienti all'individuazione di cluster di imprese a cui può essere applicata la nozione di distretto industriale.

Il distretto industriale rappresenta una forma di organizzazione territoriale della produzione definita come *"un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali"* (Becattini, 1989).

Da tale definizione emerge come un aspetto cruciale dei distretti industriali è rappresentato dalla forte caratterizzazione sociale del sistema territoriale di imprese.

Gli elementi costitutivi che devono essere necessariamente presenti affinché un territorio possa essere definito un distretto industriale sono:

- la prossimità territoriale, in termini di vicinanza geografica, tra le imprese;
- la prossimità sociale, definita dall'esistenza di una subcultura condivisa e, quindi, di un sistema di norme e codici comuni all'interno del sistema che favoriscono la collaborazione tra gli attori locali, disincentivando l'adozione di comportamenti opportunistici;
- la concentrazione di piccole e medie imprese industriali operanti nello stesso settore;
- un processo produttivo scomponibile in fasi differenti caratterizzate da dimensioni ottimali ridotte;
- un'elevata divisione del lavoro tra le imprese;
- la presenza di economie esterne alle singole imprese ma interne al distretto, rappresentate da quei vantaggi che le imprese ottengono dalla prossimità con altre attività appartenenti allo stesso settore in termini di riduzione dei costi o aumento dell'efficienza produttiva;
- la contemporanea presenza di relazioni collaborative e competitive tra le imprese;
- il continuo scambio di informazioni e know-how tra le imprese che favoriscono lo svilupparsi di quella specifica "atmosfera industriale" che, secondo Marshall, caratterizza i distretti;
- un notevole coinvolgimento delle istituzioni locali.

In generale, all'interno del settore marmifero si può riscontrare la presenza di distretti industriali in quanto tale comparto è caratterizzato da un processo produttivo scomponibile in singole fasi separabili nel tempo e nello spazio (estrazione, taglio blocchi, segazione, trattamento superfici, taglio lastre, finitura e commercializzazione).

Il bacino marmifero di Custonaci è caratterizzato, in particolare, da un sistema di imprese di piccola e media dimensione, concentrate territorialmente, tra le quali è possibile distinguere:

- un ristretto gruppo di imprese di media dimensione che svolge tutte le fasi del ciclo produttivo, dall'estrazione del marmo alla commercializzazione del prodotto finito;
- un limitato numero di imprese che si occupa esclusivamente della fase di commercializzazione;
- un insieme di imprese che svolge soltanto alcune fasi del ciclo produttivo.

Il grado di integrazione verticale complessivo delle imprese esaminate è quindi piuttosto ridotto in quanto esse tendono ad essere specializzate soltanto in alcune fasi della catena del valore. Tale aspetto implica, come è stato confermato dalle stesse imprese, una elevata divisione del lavoro

all'interno del sistema dovuta alla forte complementarità delle attività svolte da ciascuna di esse.

Si tratta, in particolare, di un agglomerato di imprese in cui l'organizzazione della produzione prescinde dal modello gerarchico tipico della grande impresa. Tuttavia, nella realtà considerata si registrano quasi esclusivamente relazioni di tipo verticale finalizzate allo scambio di beni e servizi che le singole imprese non producono internamente. Si rileva, quindi, la presenza di un network di flussi input-output rappresentato dalle relazioni di acquisto e vendita di prodotti e servizi e dai rapporti di subfornitura.

Al contrario, non si rilevano network tecnologici, finanziari e di flussi di lavoro. Le relazioni di tipo orizzontale, rappresentate da scambi di know-how e informazioni di carattere commerciale, coinvolgono soltanto un limitato numero di imprese (in base alle interviste effettuate, in particolare, soltanto 4 imprese su 25 hanno dichiarato di scambiare questa tipologia di informazioni).

Per quanto riguarda la possibile presenza di un network finanziario emerge l'assenza di flussi finanziari tra le imprese sia in termini di capitale di rischio (e, quindi, di rapporti di controllo) che in termini di credito commerciale.

La mobilità dei lavoratori tra le imprese appare piuttosto limitata e non è in grado di configurare un vero e proprio network dei flussi di lavoro. Le imprese tendono quindi a collaborare soltanto per ragioni di carattere strettamente tecnico e non sulla base di quella identità culturale che caratterizza i distretti industriali.

Il modello teorico distrettuale non può quindi essere applicato al bacino marmifero di Custonaci a causa della totale assenza di coesione sociale e di obiettivi comuni all'interno del sistema. Tra le imprese non è diffuso quell'atteggiamento fiduciario che potrebbe favorire lo sfruttamento di possibili economie di distretto rappresentate dalla riduzione dei costi di produzione, di transazione e da un aumento dell'efficienza dinamica, anche per gestire meglio fasi di crisi congiunturale.

In particolare, l'ispessimento delle relazioni locali e l'instaurarsi di una fitta rete di rapporti collaborativi tra le imprese, fondati su una scultura comune, potrebbe favorire la riduzione dei costi di trasporto e di smaltimento degli scarti della lavorazione. Inoltre, un mercato del lavoro maggiormente flessibile e una maggiore mobilità dei lavoratori tra le imprese implicherebbe una rilevante riduzione dei costi di manodopera.

Un maggiore livello di integrazione socio-territoriale ridurrebbe inoltre i costi di transazione e scoraggerebbe l'adozione di comportamenti opportunistici da parte delle singole imprese attraverso sanzioni extra-

economiche di tipo sociale. Tale situazione incentiverebbe ulteriormente l'outsourcing delle attività ritenute poco strategiche o economicamente non convenienti.

La diffidenza tra le imprese non facilita, in generale, il diffondersi di un atmosfera industriale che potrebbe favorire miglioramenti organizzativi e il rapido diffondersi di innovazioni.

Al contrario, nel bacino marmifero di Custonaci, si registrano frequenti comportamenti opportunistici da parte di singoli attori locali che adottano pratiche di concorrenza sleale a svantaggio dell'intero comparto. Tali comportamenti non sono sanzionati all'interno della comunità locale a causa della mancanza di un sistema consolidato di relazioni socio-economiche, nonostante la ripetitività dei contatti. Si è in presenza, quindi, di un'accesa conflittualità tra le imprese che degenera verso forme di concorrenza interna e che danneggia la redditività del settore. Non si registrano, invece, quei legami di collaborazione competitiva, tipici dei distretti industriali, che implicano una leale competizione tra le imprese e un miglioramento dell'efficienza dinamica e del grado di competitività complessivo dell'intero sistema.

Infine, il coinvolgimento delle istituzioni locali nel settore appare piuttosto limitato e le imprese hanno lamentato, in particolare, lo scarso interessamento delle istituzioni pubbliche verso le problematiche che affliggono il comparto.

In definitiva, il sistema di imprese analizzato rappresenta semplicemente un cluster inteso come una *"concentrazione geografica di imprese e istituzioni interconnesse nell'ambito di un particolare settore"* (Porter, 1998), dove la componente spaziale di prossimità non produce economie di scala spaziali.

La scarsa propensione all'associazionismo e alla comunicazione interaziendale non consente quindi di ricondurre la realtà custonacese all'interno della classe dei distretti industriali.

5. Conclusioni

Il sistema produttivo italiano si è sempre caratterizzato per la presenza diffusa di imprese di piccola e media dimensione e di una diversificata rilevanza di canali di commercializzazione.

In tale sistema, i distretti industriali costituiscono un esempio di successo di queste forme di produzione, in cui il forte grado di coesione sociale tra gli attori in essi operanti rappresenta un fattore critico di successo, in quanto

consente alle singole realtà produttive di ricorrere con facilità alle transazioni di mercato. L'elevato livello di integrazione socio-territoriale all'interno di questi sistemi determina un miglioramento sia in termini di efficienza statica, attraverso la riduzione dei costi di produzione e di transazione, che in termini di efficienza dinamica in quanto i rapporti fiduciari consolidati tra le imprese consentono di generare processi di apprendimento collettivo che facilitano l'adozione e la diffusione delle innovazioni all'interno del sistema.

In questo lavoro sono state esaminate le principali caratteristiche strutturali del bacino marmifero di Custonaci, una delle realtà maggiormente rappresentative del settore marmifero siciliano (comparto che rappresenta uno dei pochi settori dell'economia siciliana orientati all'internazionalizzazione).

L'Istat ha definito tale sistema come distretto industriale; si tratta comunque di una definizione di carattere semplicemente quantitativa, basata sull'esistenza di un rilevante grado di industrializzazione e di una notevole incidenza dell'occupazione impiegata dalle unità locali di piccola e media dimensione. Non si tengono conto, invece, elementi cruciali nella definizione di un distretto industriale quali il grado di coesione sociale e l'esistenza di meccanismi di collaborazione e competizione tra le imprese operanti nell'area oggetto di analisi.

In tale contesto, la presente ricerca ha effettuato un'analisi di carattere sia quantitativo che qualitativo di un campione rappresentativo di 25 imprese operanti nell'area e che negli anni analizzati immediatamente precedenti alla grande recessione degli ultimi dieci anni indicava elementi di criticità.

L'analisi economica, basata sull'esame dei bilanci aziendali, sottolinea il ridotto livello di capitalizzazione e il forte squilibrio finanziario (dovuto al rilevante mismatch tra la scadenza delle fonti di finanziamento e quella degli impieghi) delle imprese appartenenti al campione.

L'analisi qualitativa è stata condotta attraverso interviste e la somministrazione di un questionario diretto ad esaminare le caratteristiche tecniche delle imprese, il grado di collaborazione interaziendale, il livello di capitale umano, il mercato di riferimento, il grado di internazionalizzazione, i rapporti con il sistema bancario e le principali problematiche del sistema. La finalità prevalente è stata quella di comprendere se è possibile applicare il modello distrettuale al sistema oggetto di analisi.

I risultati del periodo sotto osservazione mostrano come le imprese tendono a collaborare soltanto per ragioni puramente tecniche ed economiche non strutturate e forme di collaborazione di natura non fiduciaria. Non si registra l'esistenza del classico binomio collaborazione-

competizione tra le imprese che, invece, caratterizza le realtà distrettuali. Al contrario, nel sistema si è riscontrata un'accentuata rivalità che è degenerata nell'attuazione di pratiche di concorrenza sleale e in forme di cannibalizzazione distruttiva delle vendite che ha ridotto, in misura notevole, la redditività del settore senza che nessuna impresa abbia tratto vantaggi duraturi da tale situazione.

La scarsa propensione all'associazionismo e alla collaborazione interaziendale non consentono di ricondurre il bacino marmifero di Custonaci all'interno della categoria dei distretti industriali. Tale realtà non rappresenta neanche un network consolidato di imprese a causa dell'inesistenza di rilevanti relazioni interaziendali che interessano flussi finanziari, tecnologici e di lavoro. È un sistema produttivo manifatturiero classico, un cluster di imprese che operano nello stesso settore e tra le quali si registrano relazioni non consolidate, spesso occasionali, basate su motivazioni e alleanze casuali.

Al fine di superare la crisi che attualmente grava sul comparto analizzato, appare sempre più necessaria la creazione di un sistema consolidato di rete tra le imprese, caratterizzato da forme di cooperazione solide e stabili all'interno del sistema, in un'ottica di collaborazione competitiva.

In tal senso, si ritiene opportuno l'intervento di un'istituzione esterna o cabina di regia che regoli in modo chiaro e trasparente i rapporti tra le imprese, incentivandole ad instaurare rapporti di collaborazione e a reprimere, attraverso sanzioni anche di carattere economico, eventuali comportamenti opportunistici.

Il capitale sociale, inteso come insieme delle relazioni, delle norme e dei valori condivisi che facilitano la cooperazione fra gruppi o persone, assume una valenza strategica per la sopravvivenza e la crescita di questo comparto, anche alla luce delle recenti istanze sui criteri di sostenibilità ambientale che hanno ulteriormente aggravato la capacità reddituale del settore in Sicilia, insieme alla perdita di quote di mercato e di addetti degli ultimi anni.

Riferimenti bibliografici

- Alessandrini P., Zazzaro A. (2006). *La finanza per il Mezzogiorno*, Università Politecnica delle Marche (mimeo).
- Baffigi A., Pagnini M., Quintiliani F. (1999). *Industrial Districts and Local Banks: Do the Twins Ever Meet?*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 347.
- Becattini G. (1989). *Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, Stato e mercato, n. 25, pp. 111-128.
- Becattini G. (1996). *I sistemi locali nello sviluppo economico italiano*, Sviluppo locale, vol. 2-3, n. 2-3, pp. 5-25.
- Becattini G. (2000). *Anomalie marshalliane*, Rivista italiana degli economisti, vol. 1, n. 1, pp. 3-56.
- Bellandi M. (1982). *Il distretto industriale in Alfred Marshall*, L'industria, a. III, n. 3, pp. 355-375.
- Boari C., Grandi A., Lorenzoni G. (1989). *Le organizzazioni a rete: tre concetti di base*, Economia e politica industriale, XVI, n. 64, pp. 283-310.
- Borgatti S. P., Foster P. C. (2003). *The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology*, Journal of Management, vol. 29, n. 6, 991-1013.
- Brusco S. (1986). *Small firms and the industrial district: the experience of Italy*, in Keeble D., Wever E. (eds.). *New firms and regional development in Europe*, Croom Helm, London, pp. 184-202.
- Brusco S. (1991). *La genesi dell'idea di distretto industriale*, in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. *Distretti industriali e cooperazione tra le imprese*, in *Studi & Informazioni*: Rivista trimestrale sul governo dell'Economia, Banca Toscana, Quaderni 34, Supplemento al n. 1,3/1991, pp. 25-34.
- Brusco S. (1992). *Small Firms and the Provision of Real Services*, in Pyke F., Sengenberger W. (eds.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Ilo, Genova, pp. 177-196.
- Brusco S., Paba S. (1997). *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in Barca F. (a cura), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma, pp. 265-333.
- Cesarini F., Ferri G., Giardino M. (eds.). (1997) *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna.
- Ciaccio G. (2007). *L'evoluzione del sistema produttivo siciliano e le imprese manifatturiere di successo* Rivista economica del Mezzogiorno, n. 1, pp. 117-148.
- D'Alessio R. (2002). *La network analysis in economia aziendale. Problemi di metodo e campi di applicazione*, Giappichelli, Torino.
- Ferri G., M. Messori (2000). *Bank-firm relationship and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South*, Journal of Banking and Finance, vol. 24, n. 6, pp. 1067-1095.
- Gobbi G., Lotti F. (2004). *Entry decisions and adverse selection: An empirical analysis of local credit markets*, Journal of Financial Services Research, Springer, vol. 26, n. 3, pp. 225-244.
- Grandori A. (1999). *Interfirm networks. Organization and industrial competitiveness*, Routledge, Londra.

- Istituto per la Promozione Industriale (2006). *I distretti industriali individuati dall'ISTAT al Censimento 2001*, Roma.
- Jones C., Hesterly W. S., Borgatti S. P. (1997). *A general theory of network governance: exchange conditions and social mechanism*, Academy of Management Review, vol. 22, n. 4, pp. 911-45.
- Marshall A. (1920). *Principles of economics*, Macmillan, Londra.
- Mattesini F., Messori M. (2004). *L'evoluzione del sistema bancario meridionale: problemi aperti e possibili soluzioni*, Il Mulino, Bologna.
- Mazzola F., Asmundo A. (2002). *Modelli di industrializzazione ed evoluzione dei sistemi locali manifatturieri in Sicilia*, in Butera S., Ciaccio G. (a cura), *Aspetti e tendenze dell'economia siciliana*, Il Mulino, Bologna.
- Micelli S., Chiarvesio M., Di Maria E. (2003). *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione*, Relazione presentata alla Conferenza Internazionalizzazione e frammentazione della produzione nei distretti industriali, Roma, Marzo.
- Montani C. (2006). *Stone 2006. Repertorio Economico Mondiale*, Faenza Editrice, Faenza.
- Morrison A., Rabelotti R. (2005). *Inside the Black Box of Industrial Atmosphere: Knowledge and Information Networks in an Italian Wine Local System*. Relazione presentata alla XXVI Conferenza Italiana di Scienze Regionali, Napoli, Ottobre.
- Pace G. (2003). *Innovazione, sviluppo e apprendimento nelle regioni dell'Europa mediterranea.*, Franco Angeli, Milano.
- Piore M. J., Sabel C. F. (1984). *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books. New York.
- Porter M. (1998). *Clusters and New Economics of Competition*, Harvard Business Review, vol. 76, n. 6, pp. 77-90.
- Regione Siciliana (2015). *Piani regionali dei materiali da cava e dei materiali lapidei di pregio*, documento di attuazione
- Saba A. (1995). *Il modello italiano: la specializzazione flessibile e i distretti industriali*, Franco Angeli, Milano.
- Sforzi F. (1990). *The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy*, in Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (eds.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Genova, pp. 75-107.
- Signorini L. F. (1994). *The price of Prato, or Measuring the Industrial District Effect*, Papers in Regional Science, vol. 93, n. 4, pp. 369-392.
- Stiglitz J. (1994). *Peer Monitoring in Credit Markets*, World Bank Economic Review, vol. 3, n. 4, pp. 351-366.
- Stiglitz J., Weiss A. (1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, American Economic Review, vol. 71, n. 3, pp. 393-410.

Tabelle

Tabella n. 1 - Produzione italiana di cava (output grezzo – tonnellate 2005-2007)

Regione	2005	2006	2007
Toscana	1.740.000	1.800.000	1.800.000
Sicilia	1.823.990	1.511.173	1.413.221
Lazio	1.400.000	1.200.000	1.100.000
Trentino A Adige	1.136.519	970.000	1.100.000
Puglia	1.000.000	1.250.000	1.000.000
Veneto	640.000	833.730	820.000
Lombardia	796.751	750.000	750.000
Sardegna	800.000	800.000	750.000
Piemonte	600.000	650.000	600.000
Marche	217.050	275.000	275.000
Friuli V. Giulia	190.000	230.000	220.000
Campania	200.000	210.000	150.000
Liguria	88.726	60.000	60.000
Valle d'Aosta	25.722	15.000	10.000
Totale Italia	10.658.758	10.554.903	10.048.221

(Fonte: Stone Sector 2007 – Internazionale Marmi e Macchine Carrara SpA)

Tabella n. 2 - Cave attive nelle province siciliane anno 2009

	AG	CL	CT	EN	ME	PA	RG	SR	TP	Totale
Totale cave attive	64	45	87	46	44	53	47	47	112	545
N. cave materiali lapidei di pregio	4	5	30	8	16	17	7	2	99	188
N. cave di marmo	0	0	0	0	6	4	0	0	63	73

(Fonte: Corpo Regionale delle Miniere.,2009)

Tabella n. 3 - Imprese e addetti delle imprese in attività di estrazione, taglio, modellatura e finitura della pietra - provincia Trapani (1991-2001).

	Estrazione di pietra				Taglio, modellatura e finitura della pietra			
	Imprese 1991	Imprese 2001	Addetti 1991	Addetti 2001	Imprese 1991	Imprese 2001	Addetti 1991	Addetti 2001
Customaci	19	25	96	180	24	43	185	468
Erice	1	1	8	4	6	11	62	76
Trapani	0	3	0	25	30	36	142	154
Valderice	4	4	86	13	31	37	293	251
Altri provincia Trapani	7	12	36	43	102	110	555	476
Provincia Trapani	31	45	226	265	193	237	1.237	1.425

(Fonte: dati ISTAT, censimenti)

Tabella n. 4 - Struttura del campione delle imprese (valori in euro)

	Numero	%		Numero	%
Numero di dipendenti			Anno di costituzione		
1 - 5	6	24,0	Prima del 1970	6	24,0
6 - 10	2	8,0	1971 - 1980	3	12,0
11 - 20	6	24,0	1981 - 1990	2	8,0
21 - 40	8	32,0	1991 - 2000	10	40,0
> 40	3	12,0	Dal 2001 ad oggi	4	16,0
Fatturato			Forma giuridica		
<= 500.000	4	16,0	s.r.l.	17	68,0
500.001 - 1.000.000	7	28,0	s.n.c.	5	20,0
1.000.001 - 2.000.000	5	20,0	s.a.s.	1	4,0
> 2.000.000	9	36,0	Società cooperativa	2	8,0

(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Tabella n. 5 - Principali voci dello stato patrimoniale e del conto economico delle imprese, anno 2007

Stato patrimoniale	Valore mediano	Conto economico	Valore mediano
Totale Attivo	€ 1.434.611	Ricavi delle vendite	€ 1.401.377
Immobilizzazioni Materiali	€ 544.249	Costi della produzione	€ 1.339.985
Attivo Circolante	€ 855.649	Oneri/proventi finanziari	- € 41.958
Rimanenze	€ 255.800	EBITDA	€ 135.582
Disponibilità liquide	€ 13.002	Risultato Operativo	€ 32.743
Totale Patrimonio Netto	€ 278.707	Utile netto	€ 1.692
Capitale Sociale	€ 36.000		
Totale Debiti	€ 1.090.058		

(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Tabella n. 6 - Principali indici di bilancio delle imprese, anno 2007

Indici	Valore mediano
Liquidità	0,71
Indebitamento a breve	0,87
Indebitamento a lungo	0,13
Indice di indipendenza finanziaria	19,26
Oneri finanziari/Fatturato %	2,72
Debt/Equity ratio	1,07
Return on Equity (ROE) %	1,43
Return on Assets (ROA) %	2,15
Return on Sales (ROS) %	3,79
Return on Investment (ROI) %	6,16
Utile/Fatturato	0,002
Rotazione del capitale investito (volte)	0,97
Giacenza media scorte (gg.)	47
Capitale Investito Netto (CIN)	€ 1.454.468
Capitale Circolante Netto (CCN)	€ 17.220

(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Tabella n. 7 - Composizione dell'attivo delle imprese, anno 2007

	Numero	%		Numero	%
Rapporto immobilizzazioni materiali/totale attivo (%)			Rapporto disponibilità liquide/attivo circolante (%)		
<= 10%	6	24,0	< 1%	11	44,0
10,01% - 20%	1	4,0	1,01% - 3%	3	12,0
20,01% - 30%	4	16,0	3,01% - 5%	4	16,0
30,01% - 40%	6	24,0	5,01 - 7%	1	4,0
40,01% - 50%	6	24,0	7,01% - 10%	2	8,0
> 50%	2	8,0	> 10%	4	16,0
Rapporto rimanenze/attivo circolante (%)					
<= 10%	6	24,0			
10,01% - 20%	3	12,0			
20,01% - 30%	3	12,0			
30,01% - 40%	4	16,0			
40,01% - 50%	6	24,0			
> 50%	3	12,0			

(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Tabella n. 8 - Indice di autocopertura e copertura globale delle immobilizzazioni, indice di indebitamento a breve termine delle imprese - 2007

	Numero	%
Indice di autocopertura delle immobilizzazioni		
< 1	18	75,0
>= 1	6	25,0
Indice di copertura globale delle immobilizzazioni		
< 1	13	54,2
>= 1	11	45,8
Indice di indebitamento a breve		
<= 0,5	1	4,0
0,51 - 0,6	1	4,0
0,61 - 0,7	2	8,0
0,71 - 0,8	4	16,0
0,81 - 0,9	7	28,0
0,91 - 1	10	40,0

(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Grafici

Grafico n. 1 – Le imprese e l'approccio al mercato

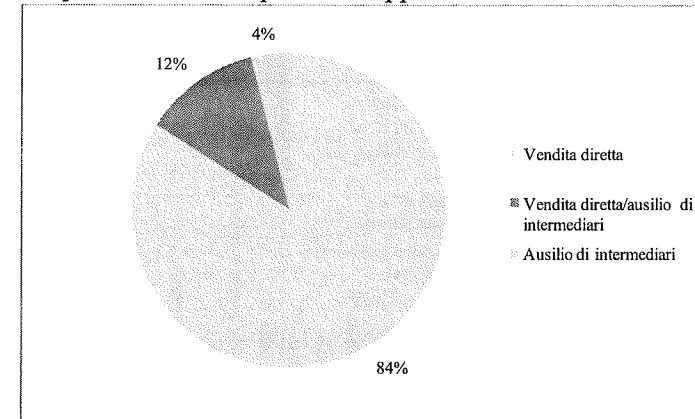


Grafico n. 2 - Partecipazione ad associazioni di categoria e consorzi

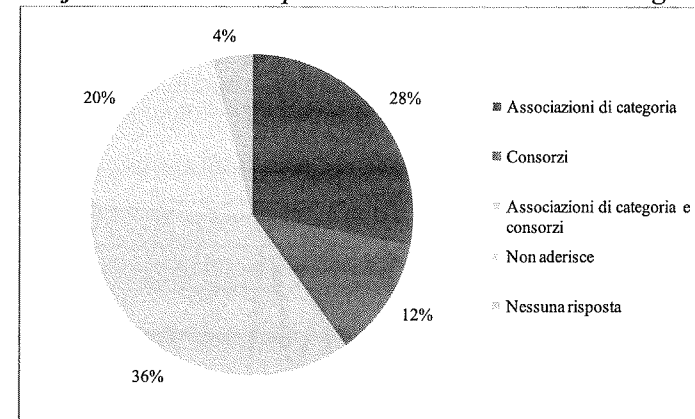


Grafico n. 3 - Fasi del ciclo produttivo svolte dalle imprese

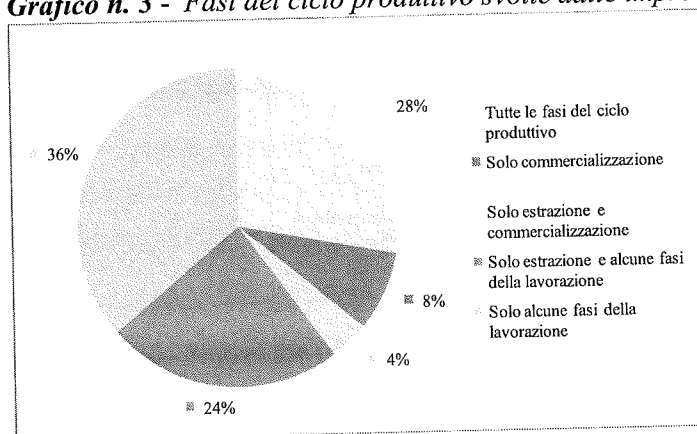


Grafico n. 4 - Localizzazione geografica delle imprese concorrenti

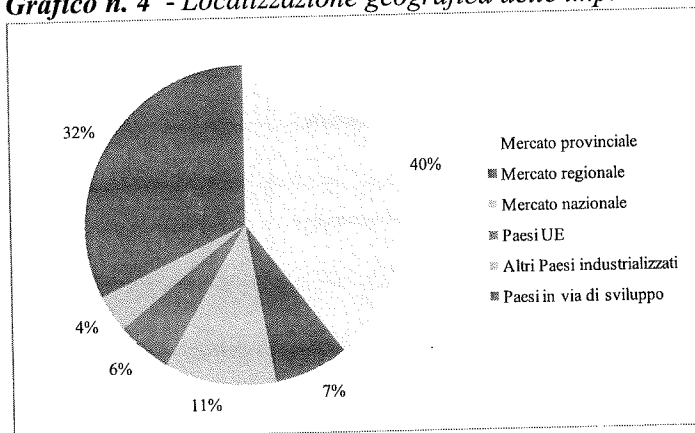
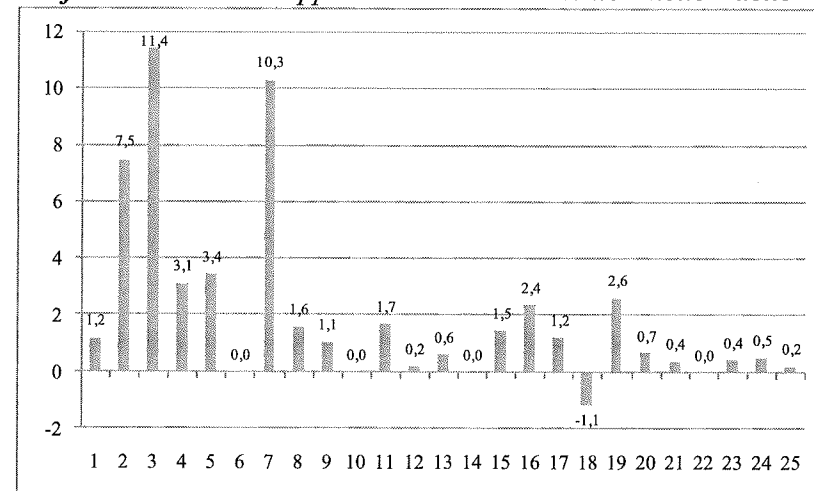
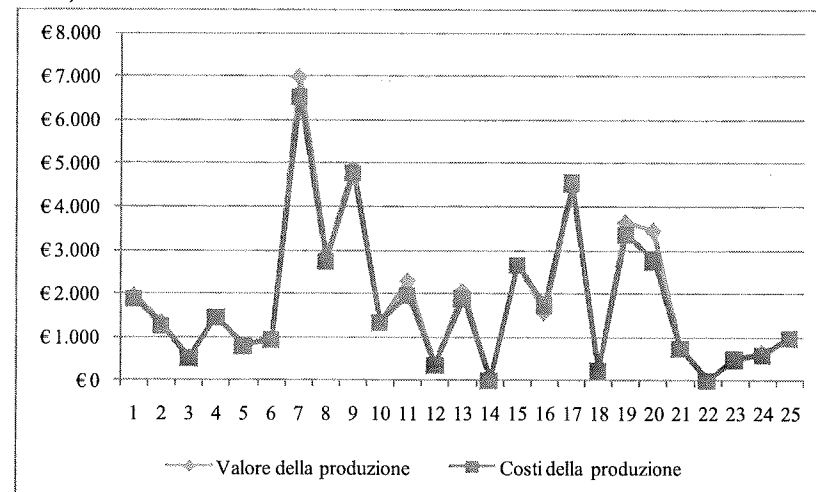


Grafico n. 5 - Rapporto Debiti/Patrimonio netto delle imprese, 2007



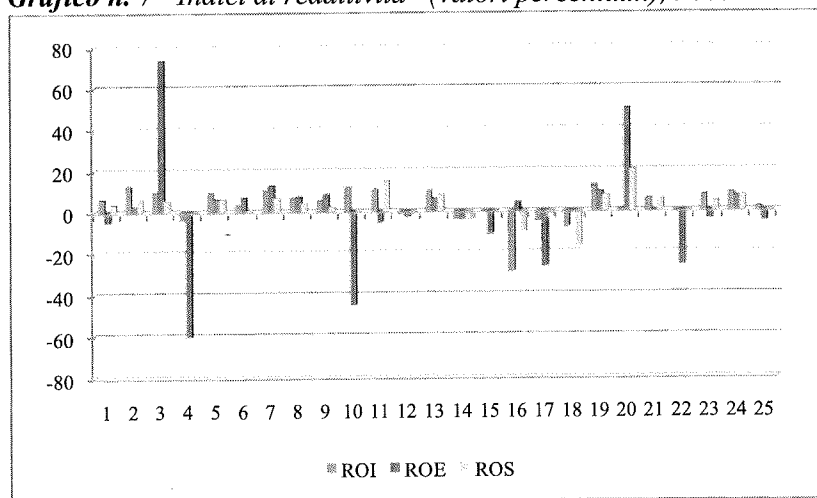
(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Grafico n. 6 - Risultato della gestione tipica delle imprese (valori in migliaia di euro, 2007)



(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)

Grafico n. 7 - Indici di redditività (valori percentuali), 2007



(Fonte: nostre elaborazioni su dati AIDA, 2007)