

**INTERNAZIONALE
MARMI E MACCHINE
CARRARA S.P.A.**

**ANALISI CONGIUNTURALE
SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO E DEI
SETTORI COLLATERALI
NELL'ANNO 2005
IN ITALIA E NEL DISTRETTO TOSCO LIGURE**

Carrara, aprile 2006

**ANALISI CONGIUNTURALE
SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO
E DEI SETTORI COLLATERALI
NELL'ANNO 2005
IN ITALIA E NEL DISTRETTO TOSCO LIGURE**

INDICE DEL TESTO

1. PREMESSA	1
2. COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE.....	2
3. RISULTATI DELLA RILEVAZIONE.....	5
3.1. GIUDIZI EX-POST	5
3.2. PREVISIONI EX-ANTE	15
4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE.....	18
4.1. IL COMPENSORIO APUO VERSILIESE	24
5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA	30

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 2-1.....	3
Tabella 2-2.....	4
Tabella 2-3.....	4
Tabella 2-4.....	4
Tabella 2-5.....	4
Tabella 2-6.....	5
Tabella 3-1.....	6
Tabella 3-2.....	7
Tabella 3-3.....	7
Tabella 3-4.....	8
Tabella 3-5.....	9
Tabella 3-6.....	10
Tabella 3-7.....	10
Tabella 3-8.....	11
Tabella 3-9.....	12
Tabella 3-10.....	13
Tabella 3-11.....	14
Tabella 3-12.....	14
Tabella 3-13.....	15
Tabella 3-14.....	16
Tabella 3-15.....	16
Tabella 3-16.....	17
Tabella 3-17.....	17
Tabella 4-1.....	18
Tabella 4-2.....	23

INDICE DEI GRAFICI

Grafico 4-1	19
Grafico 4-2	19
Grafico 4-3	20
Grafico 4-4	20
Grafico 4-5	21
Grafico 4-6	22
Grafico 4-7	25
Grafico 4-8	25
Grafico 4-9	26
Grafico 4-10	26
Grafico 4-11	27
Grafico 4-12	27
Grafico 4-13	28
Grafico 4-14	28

1. PREMESSA

L'anno da poco concluso, per molti Paesi e per molte aree economiche, ha segnato un ulteriore passo avanti nello sviluppo e nella crescita delle attività produttive. Anche l'Europa, sia pure con maggiore lentezza rispetto ad altre zone, registra un clima di miglioramento, cauto ma fiducioso, che trae argomento da segnali contenuti ma positivi, soprattutto per alcuni Paesi importanti, come la Germania.

Per l'Italia, il miglioramento non è altrettanto semplice, né certamente automatico e scontato, ma anche in conseguenza del diverso clima europeo diviene un po' più probabile, persino in settori che conoscono tutte le difficoltà di un confronto internazionale con realtà produttive in fase di espansione forte e aggressiva, e motivata dall'esistenza di fattori competitivi oggettivi e vantaggiosi.

I problemi da affrontare e risolvere sono moltissimi, e alcuni di "lungo corso", soprattutto per un settore come quello lapideo, da anni ormai sottoposto agli effetti non solo di una globalizzazione che in fondo riguarda tutti, ma anche di una competizione a tutto campo, che parte da detenzione di materia prima, e passa per costo del lavoro, costi complessivi di produzione, e tanto altro, di cui ormai tutti abbiamo ampiamente parlato e discusso.

Nel passaggio dal modello generale, e dalla conseguente lettura generale del quadro, alla realtà individualmente vissuta dalle imprese, dalle unità produttive e dalle aree distrettuali e territoriali di produzione e trasformazione e consumo, si muove l'indagine congiunturale che svolgiamo ogni anno e che qui presentiamo anche per il 2005: una indagine che cerca di cogliere il particolare delle singole situazioni immergendolo nel generale del contesto settoriale, sia italiano che internazionale, poiché questo settore, da sempre, si muove molto in ambito locale, di mercato regionale o sub-regionale, ma vive allo stesso tempo una realtà di esportazione e di propensione verso l'estero, che si fa particolarmente forte in alcune aree produttive e distretti importanti.

Sono molti i temi in discussione, dal ruolo dell'innovazione (che viene messa in discussione alla radice, molto spesso, soprattutto nella validità dell'uso del materiale), ai temi generali della *governance* locale e settoriale, al ruolo delle specializzazioni produttive e di mercato (nicchie qualificate, o produzione seriale, o entrambe le soluzioni, in un tentativo di convivenza che non sembra ancora sperimentato fino in fondo), in un quadro che nell'insieme trasmette a chi ascolta, e poi a chi ne legge i risultati, tutta l'incertezza decisionale che domina all'interno di molti contesti produttivi.

Certo, non tutti sono in bilico tra scelte decisive o comunque importanti per il collocamento dei prossimi anni nel quadro generale del settore, per alcuni la strada è ampiamente, storicamente

segnata, nell'affermazione di un ruolo importante o comunque preciso, di un profilo aziendale e distrettuale ben marcato e ancora valido. Ma accanto a queste realtà ne esistono purtroppo molte altre, per le quali i prossimi anni, se non i prossimi mesi, saranno determinanti, e attraverso le cui scelte si definirà il profilo complessivo del modello produttivo settoriale del nostro Paese.

Tutti questi temi sono affiorati con chiarezza dai colloqui avuti anche in questi primi mesi 2006, dove termini ed espressioni come “aumento della competitività”, “crescita” o “riduzione dei margini operativi”, “certezze di indirizzo” per poter scegliere e programmare sono stati frequenti e diffusi senza grandi differenze geografiche, o specializzazione produttiva. Alcune differenze sono, ovviamente, emerse ma, come vedremo, hanno riguardato alcune categorie produttive e soprattutto alcuni profili aziendali, distribuiti un po' in tutte le specializzazioni e le aree geografiche. In alcuni casi affiora la stanchezza, in altri la volontà di superare il momento e di proiettarsi oltre, confidando che il peggio sia passato, e che le forze di un settore che ha ancora molto da dire possano contribuire al benessere generale del Paese e del territorio in cui si vive e opera. Il bilancio ci è sembrato complessivamente più positivo dello scorso anno, e forse c'è in esso l'inizio della svolta che ci auguriamo e che inseguiamo da qualche tempo. Ma anche senza voler troppo vedere quello che ci si augura scambiandolo con quello che c'è, sembra che almeno per questo inizio di anno il clima stia cambiando, e sia pure con tutte le cautele e i cambiamenti intercorsi negli ultimi anni – profondi e ancora in fieri, per le conseguenze di assetto produttivo che produrranno-, ci si stia avviando verso un periodo se non migliore, almeno più stabile per l'insieme del settore lapideo nazionale.

Doveroso, come sempre, prima di tutto ringraziare tutti coloro che con la loro pazienza e collaborazione ci hanno consentito di rilevare i dati esposti qui di seguito, e quindi di costruire una analisi che, partendo dalla realtà e senza pretese eccessive di precisione scientifica e di preveggenza, vuole semplicemente portare un contributo al quadro generale di lettura del settore.

2. COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE

La rilevazione si è svolta come per gli anni precedenti, attraverso il doppio strumento della rete internet e delle telefonate dirette per riempire insieme il questionario congiunturale, che era stato precedentemente spedito per posta elettronica alle imprese. Ogni soggetto poteva direttamente controllare in tempo reale l'inserimento dei propri dati, strettamente controllati in osservanza alle norme di tutela della *privacy*, oppure provvedere autonomamente a farlo in proprio, attraverso il ricorso a una *password* individuale, non accessibile da nessun altro soggetto. E' una prassi ormai consolidata, quella che seguiamo, che garantisce discrezionalità nella collaborazione (ci si può

Composizione del campione di aziende intervistate

rifiutare di rispondere anche su una singola domanda), e controllo su quanto inserito nel *data-base*, anche a colloquio o compilazione terminata.

L'ampiezza del campione di risposte che si ottengono in questo modo cresce di anno in anno, a conferma, per quanto ci riguarda, di un consenso nei confronti della ricerca, che non sopravvalutiamo, ma che comunque è testimone della sensibilità e maturità culturale del settore.

Abbiamo interrogato oltre 2000 aziende di tutti i settori, lapideo e connessi al lapideo, con una attenzione maggiore al comprensorio apuo versiliese, ma con una netta prevalenza di "resto d'Italia". E però soprattutto abbiamo dedicato molta attenzione anche ai settori che vivono assieme al lapideo, dalla meccanica ai servizi, alle produzioni sussidiarie, per la capacità indiretta ma importante che hanno, di dare il senso del mercato complessivo, non solo dell'andamento locale e nazionale: per la vocazione generale che certe produzioni vivono, vuoi per la proiezione sull'estero, vuoi per il ruolo che svolgono anche nel mercato interno, generalmente possono dare meglio il senso dell'andamento complessivo del mercato, con particolare attenzione al mercato internazionale, e per differenza, al mercato lapideo nazionale.

Ricordiamo, però, che **la collocazione nella colonna geografica** nelle tavole seguenti, a meno di esplicita dicitura diversa, **è riferita alla collocazione geografica delle aziende interrogate, e non al loro mercato**. Inoltre **tutte le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte ricevute**, e talvolta si tratta di risposte multiple.

Tabella 2-1

COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE					
INTERROGATI					
comprensorio		resto d'Italia		totale	
lapideo	37,2	lapideo	62,8	lapideo	100,0
collaterale	19,1	collaterale	80,9	collaterale	100,0
totale	30,0	totale	70,0	totale	100,0

Da questo universo di partenza abbiamo ottenuto un risultato partecipativo molto elevato, superiore alle precedenti edizioni (un elemento che preferiamo non commentare esplicitamente, poiché richiederebbe un approfondimento a sé stante), che ci consente di leggere i contenuti emersi dalla indagine con serenità e attribuendogli il giusto significato: è una rilevazione di dati, e insieme di opinioni, di sentimenti e di pareri, che non costituisce lo specchio statistico della realtà che i dati totali dell'Istat relativi al commercio estero, per esempio, possono assicurare, ma conservano comunque una solida attendibilità e trasparenza alla realtà del settore.

Riportiamo ora la composizione delle risposte, distribuite geograficamente:

Composizione del campione di aziende intervistate

Tabella 2-2

COMPOSIZIONE GEOGRAFICA DELLE RISPOSTE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	42,9	lapidee	57,1	lapidee	100,0
collaterali	43,1	collaterali	56,9	collaterali	100,0
totale	42,9	totale	57,1	totale	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

e settorialmente:

Tabella 2-3

COMPOSIZIONE SETTORIALE DELLE RISPOSTE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	77,4	lapidee	77,5	lapidee	77,5
collaterali	22,6	collaterali	22,5	collaterali	22,5
totale	100,0	totale	100,0	totale	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Anche la base occupazionale del campione di imprese intervistate è molto ampia, raggiungendo e superando gli 11 mila addetti, e si articola come segue, geograficamente:

Tabella 2-4

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER AREE GEOGRAFICHE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	32,48	lapidee	67,52	lapidee	100,00
collaterali	24,68	collaterali	75,32	collaterali	100,00
totale	30,01	totale	69,99	totale	100,00

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

e settorialmente:

Tabella 2-5

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER SETTORI					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	73,93	lapidee	65,89	lapidee	68,31
collaterali	26,07	collaterali	34,11	collaterali	31,69
totale	100,00	totale	100,00	totale	100,00

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ne consegue che la dimensione media aziendale, per settori e per aree di appartenenza delle imprese, risulta come descritta nella tabella seguente:

Tabella 2-6

DIMENSIONE MEDIA AZIENDALE DEL CAMPIONE ATTIVO					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	8,6	lapidee	13,8	lapidee	11,5
collaterali	10,8	collaterali	25,2	collaterali	18,9
totale	9,1	totale	16,3	totale	13,2

Le medie sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Come per gli anni precedenti, la dimensione media delle aziende che hanno collaborato all'indagine è più alta fuori dal comprensorio apuo versiliese, sia nel caso del lapideo che nel caso delle collaterali. Come per gli scorsi anni, ne terremo conto nell'analisi dei risultati, ma all'interno della forbice dimensionale si verificano più analogie che divergenze, rispetto alla collocazione geografica: in altre parole, senza nulla anticipare di quanto viene illustrato nel capitolo successivo, abbiamo rilevato che rispetto alla collocazione geografica, ci sono comportamenti trasversali che accomunano piuttosto dimensionalmente che geograficamente le risposte, a parità di altri fattori come la specializzazione produttiva.

3. RISULTATI DELLA RILEVAZIONE

A tutte le aziende intervistate sono state riproposte le domande abituali del nostro questionario congiunturale di fine anno che sono quelle standard per indagini di questo tipo, con l'integrazione di domande specifiche per il settore lapideo e i settori collegati ad esso. La versione di quest'anno era leggermente più contenuta rispetto agli scorsi anni, nell'intento di rendere sempre più leggera e semplice la collaborazione delle imprese.

Quasi tutte le domande comportano un raffronto tra 2005 e 2004, sulla cui base dare una risposta globale e complessiva. Partendo dal raffronto, quindi, proviamo a leggere i risultati complessivi del lavoro.

3.1. Giudizi ex-post

Il primo quesito, di carattere generale, riguarda il livello complessivo della domanda per i prodotti aziendali, ed è quindi un riassunto di massima di come è stato vissuto l'anno 2005, dal punto di vista individuale delle aziende intervistate.

Tabella 3-1

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2005 su 2004					
VOLUME COMPLESSIVO PER APPARTENENZA DELLE AZIENDE					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	40,9	37,6	21,5	100,0	-19,5
collaterali	31,5	39,3	29,2	100,0	-2,2
totale	38,8	38,0	23,2	100,0	-15,6
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	21,0	43,3	35,6	100,0	14,6
collaterali	28,2	39,3	32,5	100,0	4,3
totale	22,6	42,4	34,9	100,0	12,3
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	29,6	40,9	29,6	100,0	0,0
collaterali	29,6	39,3	31,1	100,0	1,5
totale	29,6	40,5	29,9	100,0	0,3

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E' immediato notare la negatività del saldo delle risposte nel comprensorio toscano, rispetto ad un resto d'Italia (a dimensione media aziendale più alta, lo ricordiamo), che invece dà un risultato positivo. Ed è un risultato positivo che in più vede le risposte nella terza colonna avvicinarsi molto alla colonna centrale della stazionarietà: vuol dire che nel resto d'Italia (le risposte sono ben distribuite su tutto il territorio nazionale) le cose sono andate in maniera più dinamica e migliorativa che nell'area toscana, almeno nel settore lapideo, perché nei settori collaterali, invece, le differenze sono più sfumate. Aggiungiamo che sono almeno quattro anni, ormai, che il distretto di Carrara e della Versilia si comporta in questo modo, mostrando una sofferenza maggiore rispetto al resto del territorio nazionale. E' un dato che si troverà anche nelle risposte successive, in una omogeneità di quadro che descrive esplicitamente il riposizionamento in corso nell'industria lapidea toscana.

La provenienza della domanda costituisce l'argomento della tabella successiva, incentrata sul raffronto tra mercato domestico e mercato esterno. In questo caso, la distinzione tra comprensorio e Italia è riferita non all'appartenenza geografica delle aziende, ma alla qualificazione della clientela.

Tabella 3-2

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2005 su 2004					
PER PROVENIENZA DELLA DOMANDA					
Dall'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	29,2	44,9	26,0	100,0	-3,2
collaterali	33,5	44,8	21,6	100,0	-11,9
totale	30,2	44,9	25,0	100,0	-5,2
Dall'estero					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	32,7	37,4	29,9	100,0	-2,9
collaterali	26,8	31,1	42,1	100,0	15,2
totale	31,2	35,7	33,1	100,0	1,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Sono soprattutto le produzioni collaterali e sussidiarie al lapideo che vedono un mercato estero diverso, e più attivo, mentre il giudizio sull'Italia è principalmente quello di un mercato stazionario, con saldo complessivo negativo, soprattutto dal punto di vista dei consumi correnti e – come vedremo più avanti - degli investimenti. Per le aziende lapidee, il giudizio sul mercato interno era in un certo modo da aspettarsi: dopo anni di investimenti in edilizia, soprattutto di riqualificazione, il comparto comincia a rallentare, e ne risente ovviamente anche la parte dei materiali di finitura, anche quando si tratta di una finitura di alta fascia, che valorizza l'intero investimento.

Le aree finali di maggior importanza sono esattamente le stesse rilevate nello scorso anno, sia per il lapideo che per le attività collaterali, sia per il primo che per il secondo mercato, a conferma di una sostanziale stabilità di collocamento aziendale, sia nel mercato geografico che in quello di prodotto. Non si registrano, nemmeno, grandi divergenze tra distretti, accomunati più o meno tutti dal bisogno di seguire la domanda laddove c'è, e laddove si può essere presenti efficacemente.

Tabella 3-3

AREE DI MERCATO DI MAGGIORE IMPORTANZA				
	Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia	
	primo mercato	secondo mercato	primo mercato	secondo mercato
lapidee	Italia	Nord America	Italia	Nord America
collaterali	Italia	Unione Europea	Italia	Unione Europea

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

L'andamento complessivo del fatturato vendite è stato calcolato sulla base dei dati conferiti direttamente dalle imprese, senza passare da una loro valutazione soggettiva. In questo caso, è

importante ribadire che le risposte sono state calcolate sulla base della leggibilità del dato, vale a dire della completezza sui due anni richiesti, in modo da non sbilanciare il raffronto a causa di eventuali risposte “a metà”. Il risultato è quello riportato nella tabella che segue, che sulla base del conteggio dei fatturati, costruisce il raffronto di andamento, per cui le percentuali sono riferite al numero di aziende che hanno registrato (e dichiarato) un aumento, oppure un calo o una stabilità sostanziale di fatturato nei due anni. In controtendenza la risposta del comprensorio apuo versiliese, che denuncia un saldo positivo, anche se per una percentuale contenuta di risposte, per i lapidei.

Tabella 3-4

ANDAMENTO FATTURATO VENDITE, 2005 SU 2004					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	36,3	23,6	40,1	100,0	3,8
collaterali	44,9	32,7	22,4	100,0	-22,4
totale	38,3	25,7	35,9	100,0	-2,4
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	47,6	29,0	23,4	100,0	-24,1
collaterali	45,2	28,6	26,2	100,0	-19,0
totale	47,1	28,9	24,1	100,0	-23,0
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	41,7	26,2	32,1	100,0	-9,6
collaterali	45,1	30,8	24,2	100,0	-20,9
totale	42,5	27,2	30,3	100,0	-12,2

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Più interessante la risposta diretta delle imprese dell'area lapidea alla domanda successiva: andamento del fatturato vendite per i maggiori prodotti aziendali, grezzi, lastre grezze o lucidate, e lavorati in genere. Le risposte più positive si sono avute per i grezzi, fuori del comprensorio apuo versiliese: merita ricordare che questa volta parliamo di nuovo di una valutazione di raffronto rispetto all'anno precedente, che aveva visto il settore dell'escavazione in condizioni di negatività percepibile in molte aree estrattive. Si tratta quindi di un miglioramento relativo: anche le risposte interne al comprensorio, così, sono migliori rispetto allo scorso anno, quando il saldo era negativo come ora, ma in termini molto più diffusi ed elevati. Il saldo del resto d'Italia, nella scorsa rilevazione, era anch'esso negativo, e si è decisamente migliorato in questo anno. Vedremo nella lettura dei dati sull'ex-import del settore se il miglioramento è dipeso, e in quale misura, dal mercato esterno, anche se merita ricordare subito che il 2004 sul 2003 vide un risultato migliore per le nostre esportazioni di blocchi, soprattutto di marmi e travertini. Va anche detto che l'andamento

Risultati della rilevazione

del fatturato non si identifica, notoriamente, con la redditività dell'impresa, che può avere un fatturato più alto, ma andare egualmente "in rosso", e indurre quindi un giudizio complessivo sul "tono" dell'anno che resta sfavorevole. Rimane evidente anche la maggiore difficoltà del comprensorio sui lavoratori in genere, dove si confronta con un saldo migliorativo del resto d'Italia particolarmente incoraggiante.

Tabella 3-5

ANDAMENTO DEL FATTURATO, 2005 su 2004					
PER PRODOTTI AZIENDALI PREVALENTI					
GREZZI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	32,6	45,7	21,7	100,0	-10,9
Resto d'Italia	15,1	52,1	32,9	100,0	17,8
Totale	26,2	48,0	25,7	100,0	-0,5
LASTRE (lucidate e non)					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	37,5	33,8	28,7	100,0	-8,8
Resto d'Italia	25,2	42,3	32,4	100,0	7,2
Totale	32,0	37,7	30,4	100,0	-1,6
LAVORATI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	35,2	37,4	27,4	100,0	-7,8
Resto d'Italia	22,1	41,0	36,9	100,0	14,7
Totale	26,6	39,8	33,6	100,0	6,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Se si passa all'esame dei prezzi di vendita, da associare chiaramente all'insieme dei risultati sulle vendite -fatturati prodotti mercati-, il quadro si arricchisce di altri elementi, per costruire lo scenario complessivo: decisamente il comprensorio apuo versiliese ha faticato di più del resto d'Italia, mostrando ancora una volta un saldo negativo nelle risposte. Il resto d'Italia, cioè, ha dato l'aumento come risposta prevalente sulla diminuzione, anche se la stazionarietà rimane di gran lunga la situazione più diffusa. Il difficile equilibrio tra domanda e offerta, tra mercato e costi si trasmette sempre sul prezzo finale di vendita, e in questo caso la risposta ha lasciato vedere una situazione più faticosa in alcune aree. Il fattore "dimensione aziendale" in questo caso ha influito sensibilmente, offrendo al dato toscano un'altra valenza, più comune a molti, che abbiamo riscontrato anche al di fuori delle tavole qui riprodotte: il fattore dimensionale tra aziende ha una importanza generale, che spesso si riflette anche in una differenza di collocazione di mercato, e soprattutto in una diversa capacità generale di risposta alle sfide della competizione. E la domanda sui prezzi rappresenta bene il legame logico proprio con la risposta alla crescita della competitività complessiva dei mercati.

Tabella 3-6

TENDENZA GENERALE DEI PREZZI DI VENDITA, 2005 su 2004					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	16,8	70,0	13,2	100,0	-3,6
collaterali	14,9	66,7	18,4	100,0	3,4
totale	16,4	69,2	14,4	100,0	-2,1
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	10,4	65,9	23,7	100,0	13,4
collaterali	18,3	58,3	23,5	100,0	5,2
totale	12,1	64,2	23,7	100,0	11,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	13,2	67,7	19,2	100,0	6,0
collaterali	16,8	61,9	21,3	100,0	4,5
totale	14,0	66,4	19,6	100,0	5,7

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Abbiamo, come per gli anni scorsi, chiesto ai nostri interlocutori se avessero fatto investimenti nel corso del 2005, e in caso affermativo in che cosa; in caso negativo, se avessero intenzione di farne nel 2006. La risposta ci ha ricondotti a quella capacità di reazione alle sfide che si attua attraverso gli investimenti (e particolarmente importante è l'articolazione degli investimenti), passando dai parametri della capacità di spesa, e delle dimensioni di impresa.

Tabella 3-7

INVESTIMENTI EFFETTUATI NEL 2005								
Comprensorio apuo versiliese								
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	73,0	27,0	100,0	51,2	32,9	7,3	3,7	4,9
collaterali	61,1	38,9	100,0	37,1	22,9	31,4	0,0	8,6
totale	70,3	29,7	100,0	47,0	29,9	14,5	2,6	6,0
Resto d'Italia								
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	58,6	41,4	100,0	71,0	18,5	6,2	1,2	1,9
collaterali	50,5	49,5	100,0	40,0	20,0	25,5	5,5	5,5
totale	56,8	43,2	100,0	63,1	18,9	11,1	2,3	2,8
Totale								
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	64,9	35,1	100,0	64,3	23,4	6,6	2,0	2,9
collaterali	55,2	44,8	100,0	38,9	21,1	27,8	3,3	6,7
totale	62,7	37,3	100,0	57,5	22,8	12,3	2,4	3,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Appare chiaro che il comprensorio lapideo apuo versiliese in questo momento investe di meno e in maniera diversa rispetto al resto d'Italia: si preoccupa delle strutture produttive, si concentra di più sui suoi fattori di vantaggio competitivo, che stanno principalmente nel saper fare, e quindi in risorse umane, mentre le macchine hanno contato in misura minore. Ma soprattutto per le lapidee, è una differenza più sfumata, e su di essa contano anche le singole politiche regionali di sostegno alle imprese. Il resto d'Italia investe comunque in misura maggiore, e anche se il campione della nostra rilevazione è leggermente sbilanciato riguardo alla dimensione media aziendale (che è più alta per le aree non toscane), rimane comunque il fatto che, fuori dal comprensorio toscano, sia per le lapidee che per le collaterali, una quota maggiore di intervistati ha dato risposta affermativa alla domanda. La tabella seguente lo evidenzia, e ricordiamo che si tratta di una tendenza che si ripropone da almeno un paio di anni, se non di più.

Tabella 3-8

VOLUME INVESTIMENTI, 2005 su 2004					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	17,3	37,8	44,9	100,0	27,6
collaterali	12,2	41,5	46,3	100,0	34,1
totale	15,8	38,8	45,3	100,0	29,5
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	10,3	35,5	54,2	100,0	43,9
collaterali	7,7	41,0	51,3	100,0	43,6
totale	9,6	37,0	53,4	100,0	43,8
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	13,7	36,6	49,8	100,0	36,1
collaterali	10,0	41,3	48,8	100,0	38,8
totale	12,6	37,9	49,5	100,0	36,8

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Le intenzioni di investire nell'anno in corso, il 2006, segnalano un ulteriore passo verso la differenziazione tra comprensorio toscano e resto d'Italia, poiché si ripresenta una situazione analoga a quella del 2005, anche se un po' più sfumata. La domanda era rivolta a chi aveva dato risposta negativa alla domanda precedente, e indica quindi l'esistenza di un nucleo di aziende che rimane nella configurazione complessiva e nel profilo produttivo strutturale che aveva già al 2004. E' un insieme di soggetti, cioè che non ha investito nel 2005 e non intende farlo nel 2006, rimanendo sostanzialmente fermo alla situazione di oggi, anzi, di ieri. E il fatto che le risposte affermative siano più numerose nel resto d'Italia anche in questo caso sottolinea la differenza tra aree, e tra classi di imprese.

Tabella 3-9

INTENZIONE DI INVESTIRE NEL CORSO DEL 2005			
Comprensorio apuo versiliese			
	sì	no	totale
lapidee	20,7	79,3	100,0
collaterali	30,0	70,0	100,0
totale	22,6	77,4	100,0
Resto d'Italia			
	sì	no	totale
lapidee	25,9	74,1	100,0
collaterali	18,0	82,0	100,0
totale	24,3	75,7	100,0
Totale			
	sì	no	totale
lapidee	23,3	76,7	100,0
collaterali	24,0	76,0	100,0
totale	23,5	76,5	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ma il fattore per alcuni versi più importante rimane sempre quello dell'occupazione: l'andamento registrato nelle risposte è riportato nella tabella che segue, che contiene sia i dati di assunzioni, anche temporanee e a contratto "atipico", che quelli di dismissioni. Va detto che la tabella è calcolata sul numero di aziende che hanno assunto o licenziato, mentre il dato dell'occupazione del campione è più sfumato e contenuto. Si inseriscono subito, quindi, due valutazioni. In primo luogo, che le aziende in sofferenza sono leggermente più numerose del saldo occupazionale in termini di unità che se ne attiva; e questo comporta una ulteriore, indiretta conferma che sono state soprattutto le piccole dimensioni, ancora, a soffrire. In secondo luogo, che si verifica ancora, come negli anni scorsi, la stessa situazione di "staticità" del quadro produttivo, maggiore in Toscana che altrove, che ogni volta rimarchiamo. E questo anche a fronte di un investimento in risorse umane leggermente più rilevante che nelle altre aree. Ma è un fattore che si affianca comunque a un altro dato, che si è reso importante particolarmente negli ultimi anni: il ricorso al lavoro atipico e flessibile. Anche se la domanda della tabella seguente è stata esplicitamente riferita all'occupazione nel complesso, e quindi includendo sia gli occupati a tempo determinato che a contratto temporaneo, ci sono state comunque meno assunzioni nel 2005 che nel 2004, anche in valore assoluto. Abbiamo, infatti, calcolato il numero totale di addetti del campione, per entrambi gli anni, e i risultati confermano l'andamento.

Tabella 3-10

ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE: DITTE CHE HANNO EFFETTUATO ASSUNZIONI/RIDUZIONI						
Comprensorio apuo versiliese						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	31,1	68,9	100,0	34,9	65,1	100,0
collaterali	46,7	53,3	100,0	27,8	72,2	100,0
totale	34,7	65,3	100,0	33,2	66,8	100,0
Resto d'Italia						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	38,8	61,2	100,0	28,1	71,9	100,0
collaterali	49,6	50,4	100,0	27,8	72,2	100,0
totale	41,2	58,8	100,0	28,9	71,1	100,0
Totale						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	35,5	64,5	100,0	31,0	69,0	100,0
collaterali	48,3	51,7	100,0	29,9	70,1	100,0
totale	38,4	61,6	100,0	30,8	69,2	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

L'incidenza del lavoro flessibile risulta come da tabella seguente, dove riportiamo anche la sua variazione rispetto all'anno 2004: il risultato, che comunque è contenuto rispetto ad altri settori, può sembrare ovvio. In realtà è solo la conferma che la precarietà dell'occupazione è presente anche in un settore dove il ricorso a manodopera temporanea è considerato particolarmente difficoltoso, data la natura stessa del lavoro e dei problemi soprattutto di sicurezza e di acquisizione delle procedure interne all'azienda, che esso comporta. La diversità di comportamento tra comprensorio e resto d'Italia conferma quanto detto prima sulla stabilità della situazione toscana, ma anche la sua minore dinamicità, in termini di saldo attivo mancante. E' evidente anche il diverso comportamento tra settore lapideo e settori collaterali, che vivono una situazione opposta anche geograficamente.

Tabella 3-11

INCIDENZA LAVORO FLESSIBILE			
Comprensorio apuo versiliese			
	INCIDENZA 2005	INCIDENZA 2004	VARIAZIONE LAVORO FLESSIBILE 2005/2004
lapidee	4,2%	6,2%	-2,4
collaterali	5,7%	4,1%	0,8
totale	4,6%	5,7%	-1,6
Resto d'Italia			
lapidee	7,8%	7,2%	0,6
collaterali	14,2%	15,2%	2,0
totale	10,0%	9,9%	1,1
Totale			
lapidee	6,6%	6,8%	-0,4
collaterali	12,1%	12,4%	1,7
totale	8,4%	8,6%	0,3

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

C'è stato un momento in cui il ricorso a tali forme di lavoro è stato più elevato, ma evidentemente la scarsa dinamicità attuale del settore ha inciso progressivamente sulla sua capacità di assorbimento, anche nei confronti delle forme di lavoro meno “impegnative” per il datore. Una conferma indiretta viene dalla tabella seguente, che riporta l'andamento del monte ore lavorate nel corso dell'anno, sempre calcolata conteggiando le risposte positive e non il totale del monte ore (cosa che non ci sarebbe stata possibile, se non con il ricorso ad altre forme di rilevazione). Le aziende dei settori collaterali hanno dato una risposta più positiva, anche nel comprensorio apuo versiliese, ma siamo ancora su valori che vedono la stazionarietà prevalere in maniera dominante su tutte le altre risposte, sia negative che positive, più o meno dappertutto.

Tabella 3-12

ANDAMENTO MONTE ORE LAVORATE, 2005 su 2004					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	11,7	78,6	9,7	100,0	-2,0
collaterali	11,9	72,6	15,5	100,0	3,6
totale	11,7	77,3	11,0	100,0	-0,8
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	9,2	77,7	13,2	100,0	4,0
collaterali	8,1	75,8	16,2	100,0	8,1
totale	8,9	77,2	13,8	100,0	4,9

Risultati della rilevazione

Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	10,3	78,1	11,6	100,0	1,2
collaterali	9,8	74,3	15,8	100,0	6,0
totale	10,2	77,3	12,5	100,0	2,3

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

3.2. Previsioni ex-ante

Abbiamo concluso la rilevazione presso le imprese, chiedendo di esprimerci le loro previsioni, sia aziendali che settoriali, sui prossimi mesi del 2006, aggiungendo un dato concreto, che riguarda la durata del portafoglio ordini individuale, al momento della rilevazione, vale a dire nel mese di febbraio.

Cominciando con una valutazione complessiva sull'andamento *del settore* nei prossimi mesi, le risposte che abbiamo ricevuto sono riportate nella tabella che segue.

Tabella 3-13

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DEL SETTORE					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	44,6	38,6	16,8	100,0	-27,7
collaterali	37,9	40,2	21,8	100,0	-16,1
totale	43,1	39,0	17,9	100,0	-25,1
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	35,5	43,3	21,1	100,0	-14,4
collaterali	30,7	46,5	22,8	100,0	-7,9
totale	34,4	44,1	21,5	100,0	-12,9
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	39,5	41,3	19,2	100,0	-20,3
collaterali	33,8	43,8	22,4	100,0	-11,4
totale	38,2	41,8	20,0	100,0	-18,3

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ancora prevale il pessimismo, anche se in misura meno pesante nel resto d'Italia, rispetto alla Toscana, ma quando si passa alle prospettive aziendali, allora, esattamente come negli anni scorsi, la misura del pessimismo diminuisce, più o meno dappertutto: è un elemento che accomuna sia le aree geografiche, che i diversi segmenti di mercato e di produzione in cui si opera, come se le valutazioni del settore invitassero piuttosto ad esprimere dei timori complessivi nei confronti del futuro, al posto di vere e proprie previsioni, per quanto caute.

Tabella 3-14

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA					
Comprensorio apuo versiliense					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	27,2	47,0	25,8	100,0	-1,3
collaterali	18,6	44,2	37,2	100,0	18,6
totale	25,3	46,4	28,4	100,0	3,1
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	20,2	48,6	31,2	100,0	11,0
collaterali	18,0	46,8	35,1	100,0	17,1
totale	19,7	48,2	32,1	100,0	12,4
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	23,2	47,9	28,9	100,0	5,7
collaterali	18,3	45,7	36,0	100,0	17,8
totale	22,1	47,4	30,5	100,0	8,4

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Conferma indiretta ne viene dalla richiesta successiva, relativa alla durata del portafoglio ordini. Premettendo che non tutte le aziende danno risposta, e che comunque soprattutto su un dato come questo la precisione delle risposte, e la loro completezza, sono elementi variabili, tuttavia il risultato da un lato rimane nella norma del periodo medio da anni rilevato (pur con la tendenza progressiva a scendere, che da alcuni anni registriamo), e dall'altro restituisce un comprensorio apuo versiliense in controtendenza rispetto a quanto affermato sin qui.

Tabella 3-15

DURATA DEL PORTAFOGLIO ORDINI in giorni			
	Comprensorio apuo versiliense	Resto d'Italia	Totale
lapidee	132,2	97,3	110,5
collaterali	141,6	115,2	124,8
totale	134,3	101,4	113,7

I dati sono calcolati sul totale delle risposte pervenute

La durata maggiore del portafoglio ordini in Toscana, che da questa tabella emerge, può essere letta nel senso di un inizio di miglioramento, auspicato da tempo, che finalmente sembrerebbe arrivare. Può anche derivare, però, va detto per correttezza, dal fatto che le aziende del resto d'Italia che hanno risposto non erano molto numerose, sia nel lapideo che nei settori collaterali, e questo può rappresentare un elemento di distorsione del dato. E' probabile, tuttavia,

Risultati della rilevazione

che finalmente la riduzione del cambio euro dollaro stia influenzando positivamente più il comprensorio toscano di altre aree più strettamente collegate a mercati intra - UE: è in espansione, per esempio, dopo tanto tempo, il mercato medio orientale, dove il comprensorio apuo versiliense, come vedremo nel capitolo successivo, è decisamente dominante. Il dato numerico, comunque, riporta il comprensorio ai numeri di luglio 2003, e lascerebbe quindi il 2004 come punta più bassa, anche per il settore nel suo insieme nazionale.

Scendendo a chiedere poi, da ultimo, il segmento di produzione della propria azienda che si prevede andrà meglio, almeno per quelle aziende che hanno una produzione articolata su più specializzazioni, la risposta è stata la seguente, rielaborata sia geograficamente che per prodotti.

Tabella 3-16

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA SEGMENTO CHE PREVEDETE ANDRA' MEGLIO			
	Comprensorio apuo versiliense	Resto d'Italia	Totale
grezzi	73,7	26,3	100
lastre	66,4	33,6	100
lavorati	43,0	57,0	100

I dati sono calcolati sul totale delle risposte pervenute

Tabella 3-17

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA SEGMENTO CHE PREVEDETE ANDRA' MEGLIO			
	Comprensorio apuo versiliense	Resto d'Italia	Totale
grezzi	20,7	8,6	15,1
lastre	32,8	19,4	26,6
lavorati	46,5	72,0	58,3
totale	100,0	100,0	100,0

I dati sono calcolati sul totale delle risposte pervenute

Di nuovo, il comprensorio di Carrara dà risultati diversi da quanto negli anni precedenti rilevato, indicando il segmento dei lavoratori come quello che si comporterà meglio nei prossimi mesi. Evidentemente, il distretto ha vissuto e sta tuttora vivendo un riposizionamento progressivo nei confronti del mercato e dentro la sua struttura produttiva, accogliendo i cambiamenti, e reagendo in maniera difficile e sofferta, ma non priva di prospettive per il futuro. O meglio, per quelle aziende che hanno dimostrato capacità non solo di sopravvivenza alle difficoltà oggettive del mercato e della concorrenza, ma anche capacità di reazione attiva ai cambiamenti, la situazione sta modificandosi, e in senso sembrerebbe positivo. Rimane il quesito dell'ampiezza della reazione, e della sua capacità di coinvolgimento complessivo di un settore che, localmente, ha dimensioni

Quadro generale del settore

estese, ma in riduzione progressiva ormai da diversi anni. Sembra chiaro, comunque, che dalla crisi degli anni 2000 il distretto di Carrara e Versilia sta uscendo profondamente modificato, e ridimensionato, ma probabilmente più costruito a rispondere alle nuove esigenze di un mercato più aggressivo, più esigente, ma anche più ampio.

4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE

Il settore lapideo italiano ha concluso l'interscambio con l'estero per il 2005 con un saldo rispetto al 2004 leggermente negativo, sia in valore che in quantità, per le esportazioni delle maggiori voci del settore. Il saldo complessivo, relativamente alle sole quantità, diventa positivo solo grazie alle esportazioni di granulati e polveri, particolarmente importanti per alcune aree di produzione, ma comunque notoriamente a basso valore aggiunto.

Tabella 4-1

ITALIA - TUTTI I PAESI I	Export					
	2004		2005		diff.% 2005/2004	
Gennaio-Dicembre 2004/2005	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	737.552	155.973.235	787.143	151.621.426	6,72	-2,79
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	202.727	64.539.789	205.010	55.333.872	1,13	-14,26
MARMO LAVORATI	1.038.217	700.035.266	973.639	674.029.726	-6,22	-3,72
GRANITO LAVORATI	981.572	753.178.997	938.326	777.981.895	-4,41	3,29
ALTRE PIETRE LAVORATI	196.407	38.070.149	197.844	37.572.612	0,73	-1,31
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	3.156.475	1.711.797.436	3.101.962	1.696.539.531	-1,73	-0,89
GRANULATI E POLVERI	1.204.847	52.613.069	1.321.171	60.044.364	9,66	14,12
SubTOT con Granulati e Polveri	4.361.322	1.764.410.505	4.423.133	1.756.583.895	1,42	-0,44
ARDESIA GREZZA	1.560	1.084.110	1.278	906.294	-18,08	-16,40
ARDESIA LAVORATA	21.466	14.092.430	20.605	13.046.789	-4,01	-7,42
PIETRA POMICE	336.823	6.794.472	329.135	6.412.879	-2,28	-5,62
TOTALE	4.721.171	1.786.381.517	4.774.151	1.776.949.857	1,12	-0,53

Fonte dati: Istat; elaborazione: IMM

Il settore ha complessivamente esportato oltre 4 milioni e 770 mila tonnellate, per oltre 1 miliardo e 770 milioni di euro, con un aumento dell'uno e 12 per cento in volumi sullo scorso anno, e un calo dello 0,5% in valori, sempre rispetto al 2004. Date le premesse dell'inizio anno, ci si aspettava un saldo complessivo un po' più positivo, nell'insieme, soprattutto per quanto riguarda i materiali lavorati. E tuttavia, anche un risultato come questo dà il segno di un cambiamento che sembra proprio essersi quanto meno stabilizzato. Il quadro storico delle esportazioni italiane delle voci maggiori, al netto cioè di granulati e pietre minori, risulta facilmente leggibile dai seguenti

Quadro generale del settore

grafici, che riassumono l'andamento quantitativo e per valori degli ultimi 6 anni, elaborati per trimestri *assoluti* (non in variazione percentuale, cioè).

Grafico 4-1

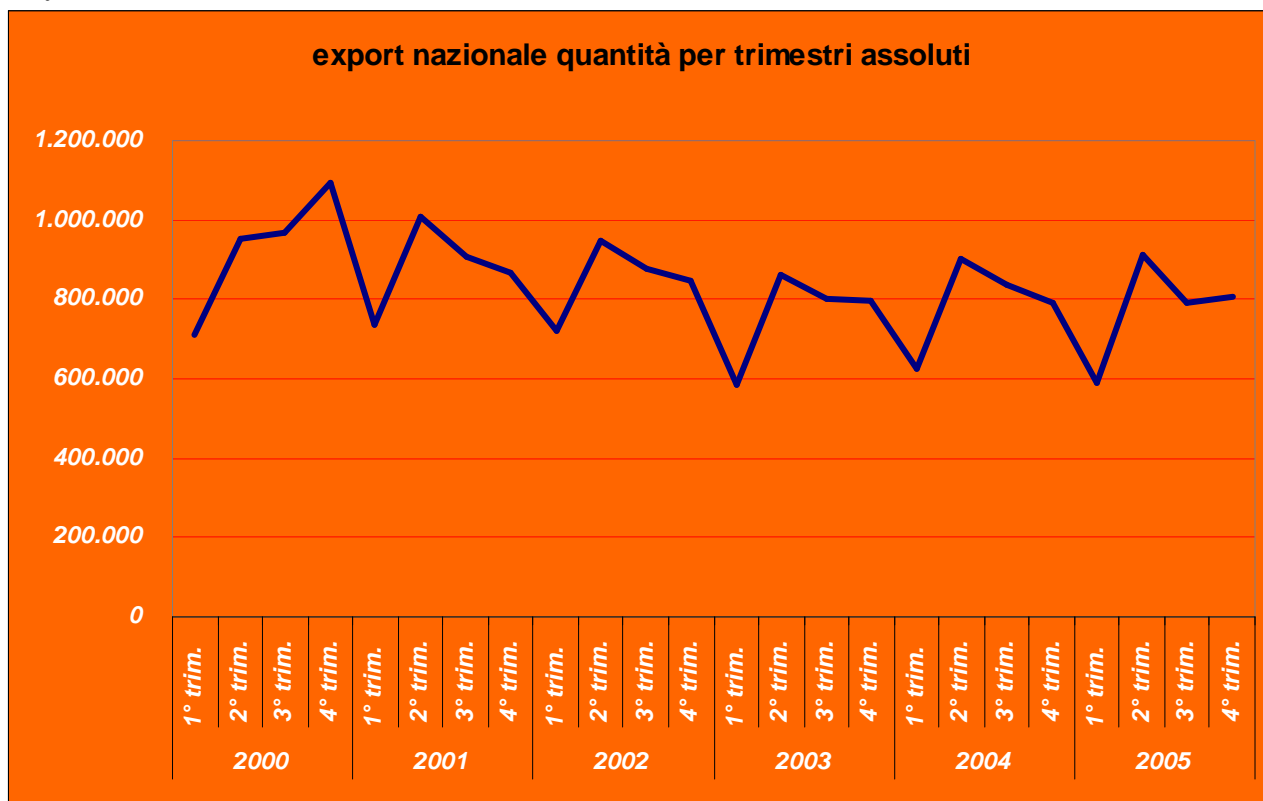
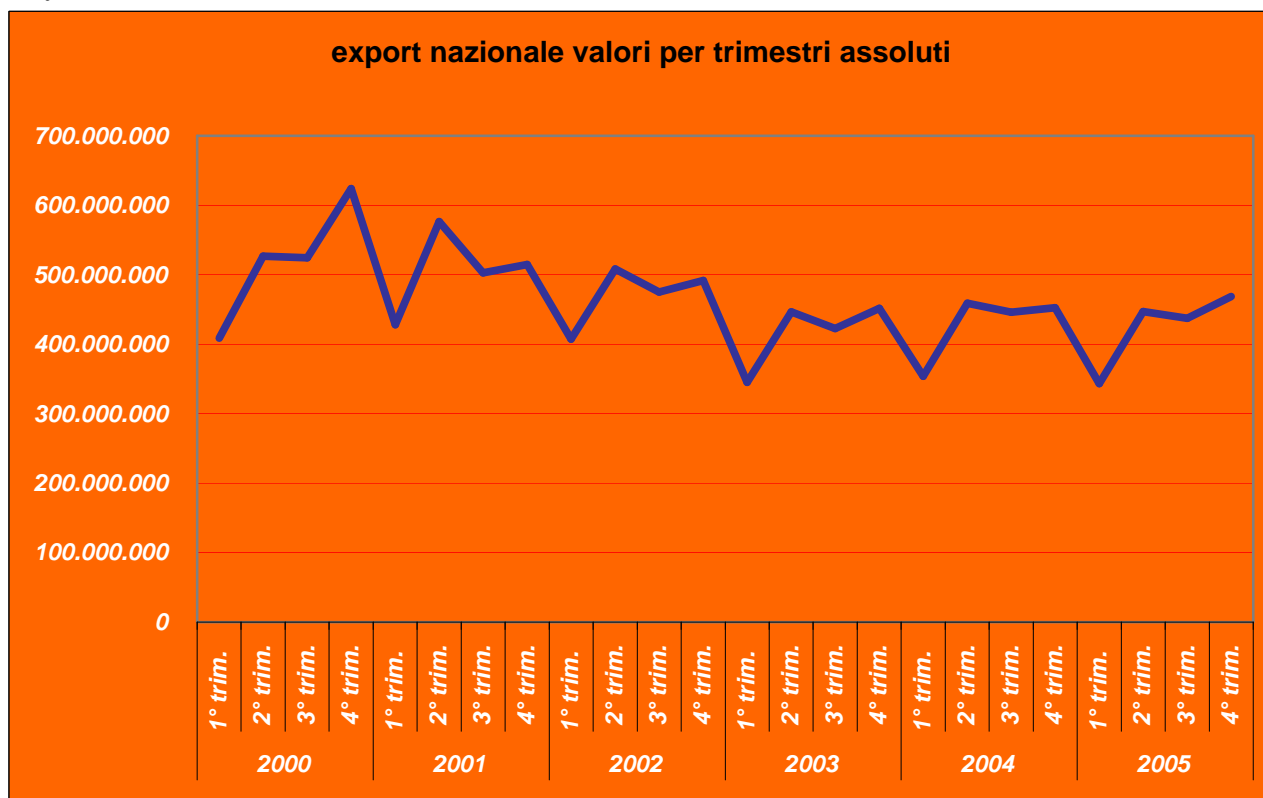


Grafico 4-2



Quadro generale del settore

Non sono dati esaltanti, in quanto appare chiaro che i numeri del 2000 sono ancora lontani. E si tratta proprio di un “dimagrimento” che si spalma su tutti i numeri e termini del nostro export: i grafici relativi alle medie trimestrali degli ultimi 6 anni lo rappresentano bene. La curva però in entrambi i casi segue un andamento che si ripete stagionalmente con regolarità, e lascia comunque sperare in meglio per il futuro, con un trimestre di chiusura che è il migliore degli ultimi tre anni.

Grafico 4-3

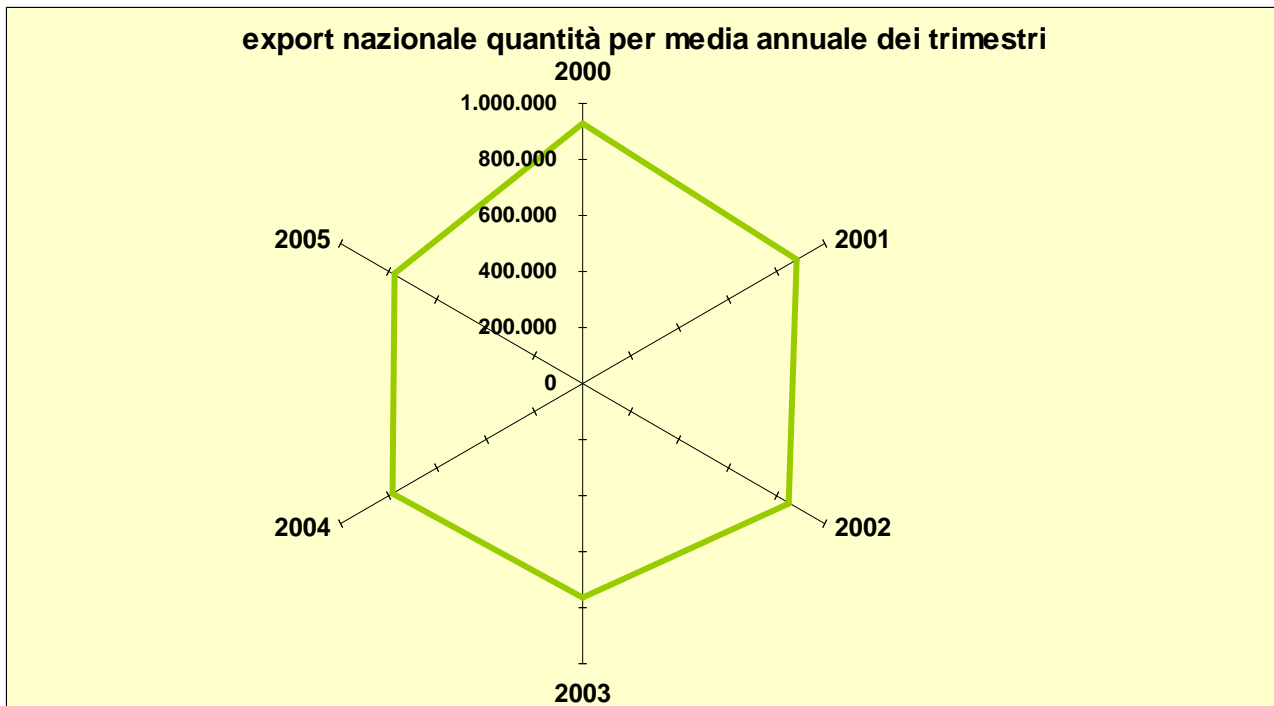
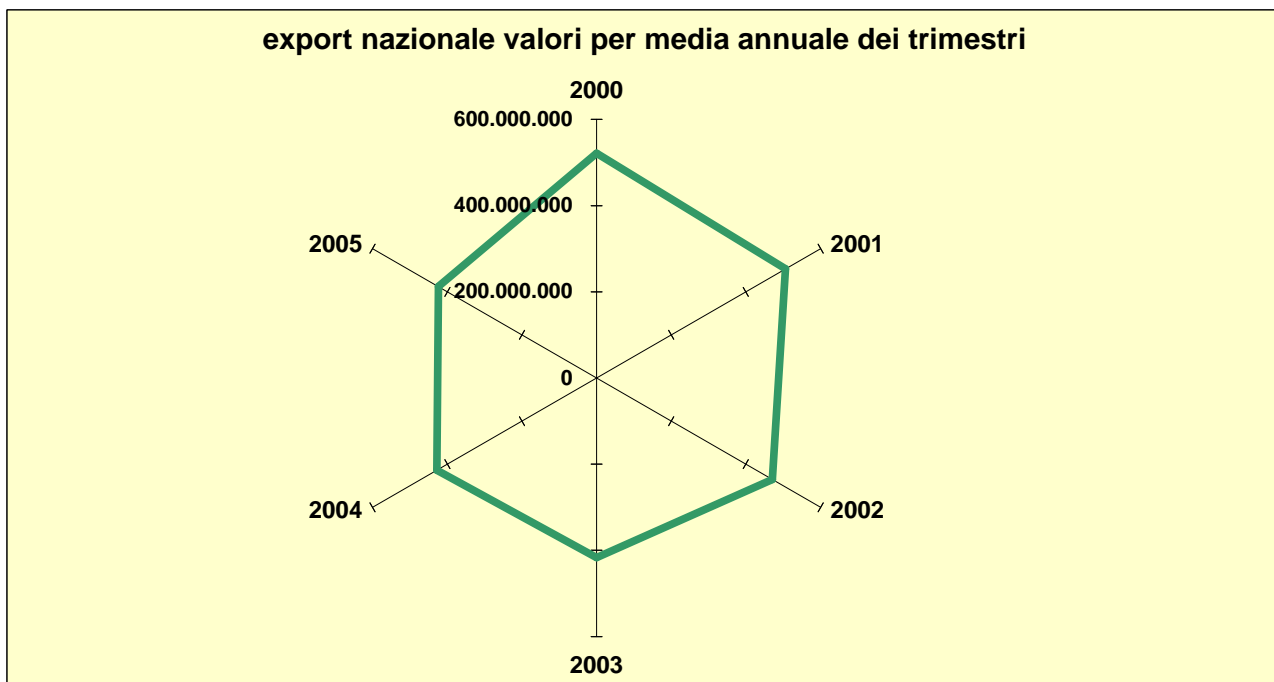


Grafico 4-4



Quadro generale del settore

E tuttavia, se i risultati della nostra rilevazione si riveleranno ancora una volta corretti, il *trend* dovrebbe consolidarsi in una situazione quanto meno stabile, motivata dall'articolazione delle esportazioni per le varie aree geografiche. Certo, non basteranno i nuovi Paesi entrati da poco più di un anno in Unione Europea, o i Paesi del Nord Africa a compensare mercati storici come l'Estremo Oriente, quasi perso ormai da dieci anni, almeno nei termini che alla fine degli anni 80 consentirono al comprensorio apuo versiliese di resistere alla caduta di areali importanti come il Medio Oriente e in parte gli USA. E tuttavia, il mondo dei consumi lapidei si espande, si modifica e lo spazio anche per i produttori storici va ritrovato con coraggio e con tenacia, e capacità di innovarsi. A riprova di un clima che, forse, lentamente sta cambiando anche per la nostra industria (sempre fatte salve novità imprevedibili quanto sgradevoli, a cui purtroppo ci siamo abituati in questi primi anni 2000), valgano i grafici seguenti, che rappresentano le variazioni delle medie trimestrali di questi ultimi sei anni, in quantità e valori, per le nostre esportazioni, sempre al netto dei granulati e delle ardesie.

Grafico 4-5

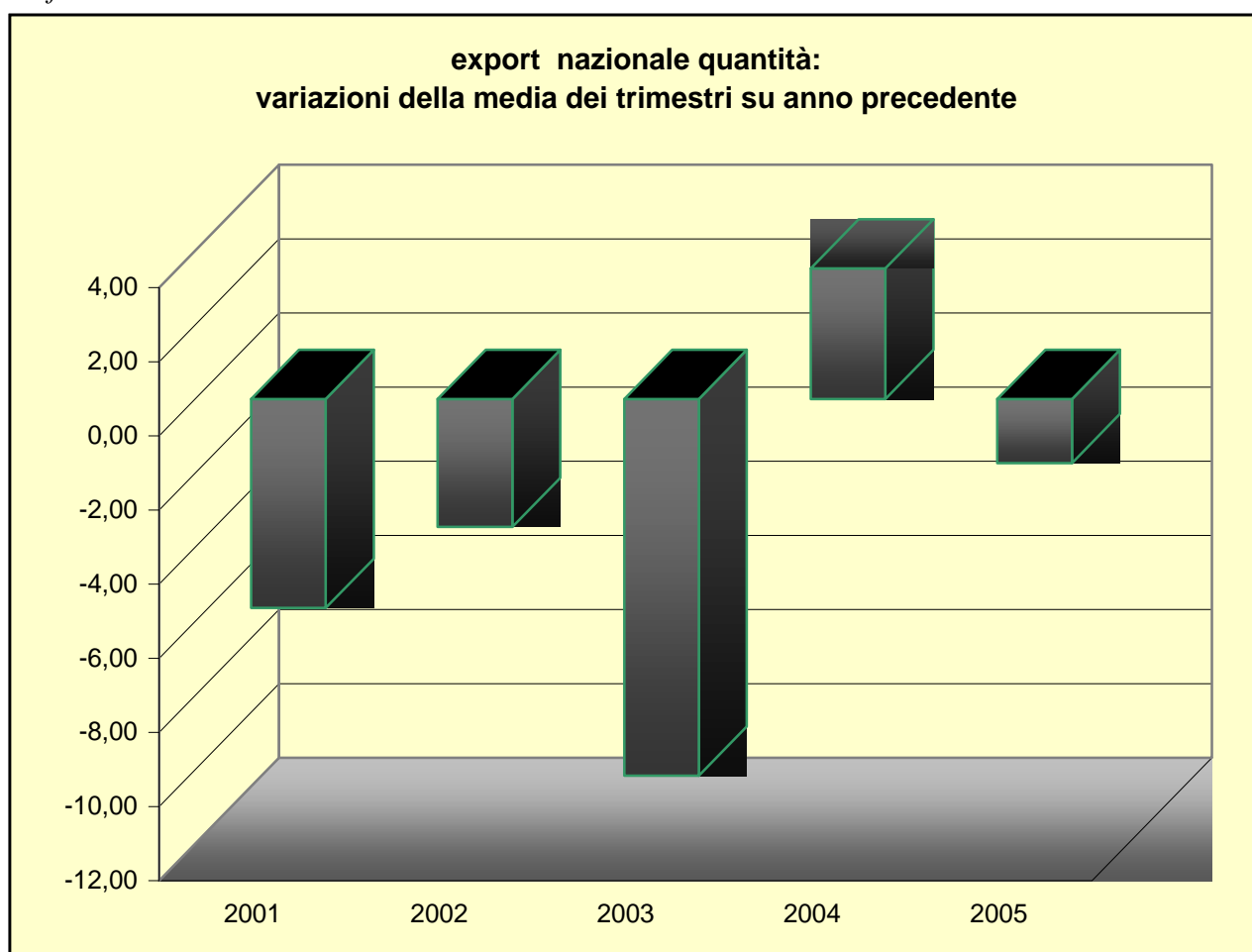
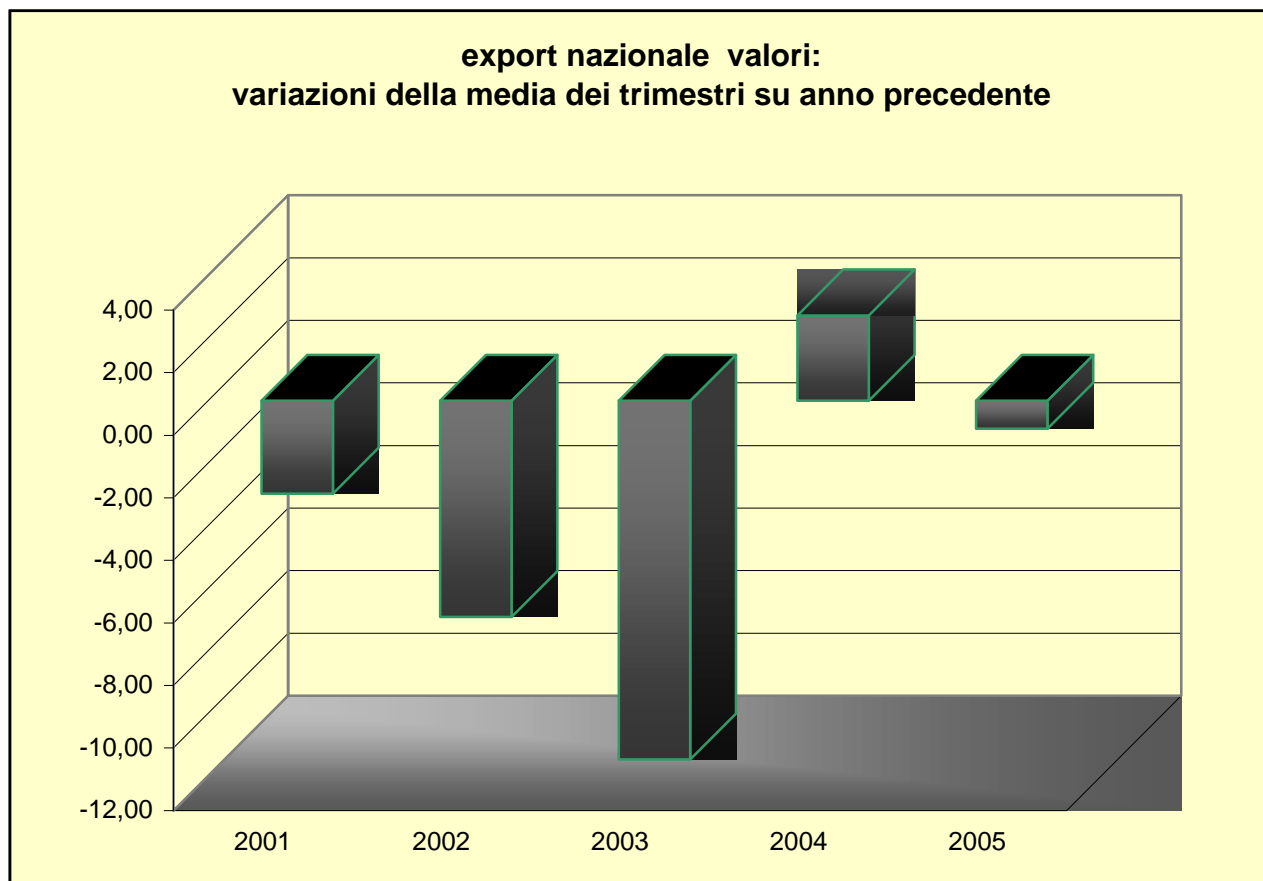


Grafico 4-6



Sebbene la variazione di quest'anno si ricollochi di nuovo in area negativa, questo non significa automaticamente che le prospettive tornino buie. Il grafico rappresenta medie annuali, e abbiamo visto quanto invece conti il trend, nella valutazione delle prospettive. E' sempre difficile esercizio fare previsioni, ma se l'euro si manterrà su questi livelli nei confronti del dollaro, la cosa non potrà che aiutare l'intera industria europea, sia di settore che degli altri settori, sminuendo il ruolo di un fattore importante nella costruzione del quadro competitivo esterno. Vero è che nel frattempo, negli anni dell'euro forte e fortissimo, ampi spazi di domanda sono stati occupati da altri produttori, ma le *chance* competitive della nostra industria sono ancora forti in molte fasce e mercati importanti, che possono di nuovo essere occupati con successo.

Rimandando al prossimo "Stone Sector" per un'analisi più dettagliata dei Paesi, ricordiamo soltanto che sono Nord Africa e Medio Oriente le due aree in espansione significativa per il lapideo, e che si tratta sia di marmo che di granito lavorato, in entrambi i casi; ma soprattutto nel caso del Nord Africa, sono blocchi e lastre, di marmo in particolare, a trainare i numeri della nostra presenza in quelle aree.

Quadro generale del settore

Le importazioni del settore rappresentano non soltanto la quantificazione dei consumi dall'esterno della nostra industria lapidea, con produzioni destinate poi sia al mercato domestico che a quello estero; rappresentano anche la disponibilità a guardare oltre i propri confini, sia in termini di domanda e offerta, che in termini di tempo e di articolazione di mercato: sono scorte che sia pure sempre più in tempo reale, però si ricostituiscono, e sono ancora oggi articolazione di offerta, sia per il mercato interno che per quello estero, poiché ancora le commesse e i lavori che comportano certi livelli di complessità e di sofisticatezza passano prevalentemente dai nostri operatori.

Tabella 4-2

ITALIA - TUTTI I PAESI	Import					
	2004		2005		diff.% 2005/2004	
Gennaio-Dicembre 2004/2005	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	458.263	79.555.665	468.104	77.165.652	2,15	-3,00
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	1.672.506	327.390.269	1.548.658	325.670.743	-7,41	-0,53
MARMO LAVORATI	53.808	26.826.324	59.980	30.463.892	11,47	13,56
GRANITO LAVORATI	176.130	44.538.893	150.680	51.517.329	-14,45	15,67
ALTRE PIETRE LAVORATI	114.676	16.008.996	203.262	25.815.723	77,25	61,26
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	2.475.383	494.320.147	2.430.684	510.633.339	-1,81	3,30
GRANULATI E POLVERI	475.675	21.637.716	553.723	26.445.780	16,41	22,22
SubTOT con Granulati e Polveri	2.951.058	515.957.863	2.984.407	537.079.119	1,13	4,09
ARDESIA GREZZA	8.056	1.240.902	8.286	1.167.855	2,86	-5,89
ARDESIA LAVORATA	14.346	11.750.055	15.332	12.429.241	6,87	5,78
PIETRA POMICE	12.630	1.578.702	16.778	1.490.398	32,84	-5,59
TOTALE	2.986.090	530.527.522	3.024.803	552.166.613	1,30	4,08

Fonte: Istat, elaborazione IMM

I volumi crescono soprattutto sul marmo, e non sorprende più che crescano anche i lavorati, anche se siamo sempre su livelli così contenuti da non essere paragonabili con le nostre esportazioni, e nemmeno con i nostri consumi interni. E' sempre il granito a rappresentare il dato maggiore, che quest'anno rispetto allo scorso scende, soprattutto in volume. Certo, siamo un po' lontani dal milione e 900 mila tonnellate di importazione di blocchi di granito del 2000, ma si conserva alto livello del materiale importato, un elemento espresso dal valore medio unitario in crescita su base annua, a riprova che le nostre attività sono comunque collocate su una fascia qualificata di mercato, sia nazionale che estero. Solo un breve appunto meritano le importazioni di ardesie lavorate, che erano praticamente nulle negli anni scorsi, e cominciano a crescere lentamente sia in valore che in quantità.

4.1. Il comprensorio apuo versiliese

Come si è comportato il comprensorio apuo versiliese, in questo quadro complesso di rapporti con il mondo esterno?

Da qualche anno, esso è fortemente ridimensionato nel ruolo che svolge a livello nazionale e internazionale: le sue *performance* degli anni 80 sono lontane ormai, legate come erano a una distribuzione e qualificazione dei mercati di destinazione che si sono nel frattempo profondamente modificati. Le risposte che abbiamo ricevuto nel corso della nostra rilevazione, tuttavia, pur dando un quadro più depresso rispetto al resto d'Italia nel consuntivo sull'anno trascorso, danno però un senso di miglioramento in atto, per quanto con tutte le cautele possibili, proprio rispetto alle prospettive future, come se ci fosse l'auspicio, se non la consapevolezza, che forse il peggio è passato. E ricordiamo in proposito quel dato sul portafoglio ordini, che si allunga più velocemente per il comprensorio apuo versiliese che per il resto d'Italia, che risulta un po' sorprendente nell'insieme delle risposte, soprattutto a consuntivo, ma che può rappresentare quello strano fenomeno di anticipazione delle tendenze complessive del settore lapideo, che da anni il nostro distretto riesce ad esprimere. E anche qualcuno ha parlato di "folate", che si alternano a periodi di bonaccia totale, è difficile dire se le folate siano o no anticipazioni di un cambiamento di clima anche per questo distretto, che più di altri ha sofferto la crisi degli ultimi anni, e più altri è sensibile alle variazioni esterne di clima generale.

Leggendo quindi i dati sulle esportazioni locali del 2005, proviamo a ricostruire almeno graficamente l'andamento e il ruolo espresso dall'area di Carrara e della Versilia nei confronti del resto del mondo, internamente al quadro complessivo italiano degli ultimi anni. Riportiamo quindi i dati locali al raffronto costante con il dato complessivo nazionale, per meglio evidenziarne le differenze o le analogie di comportamento.

Grafico 4-7

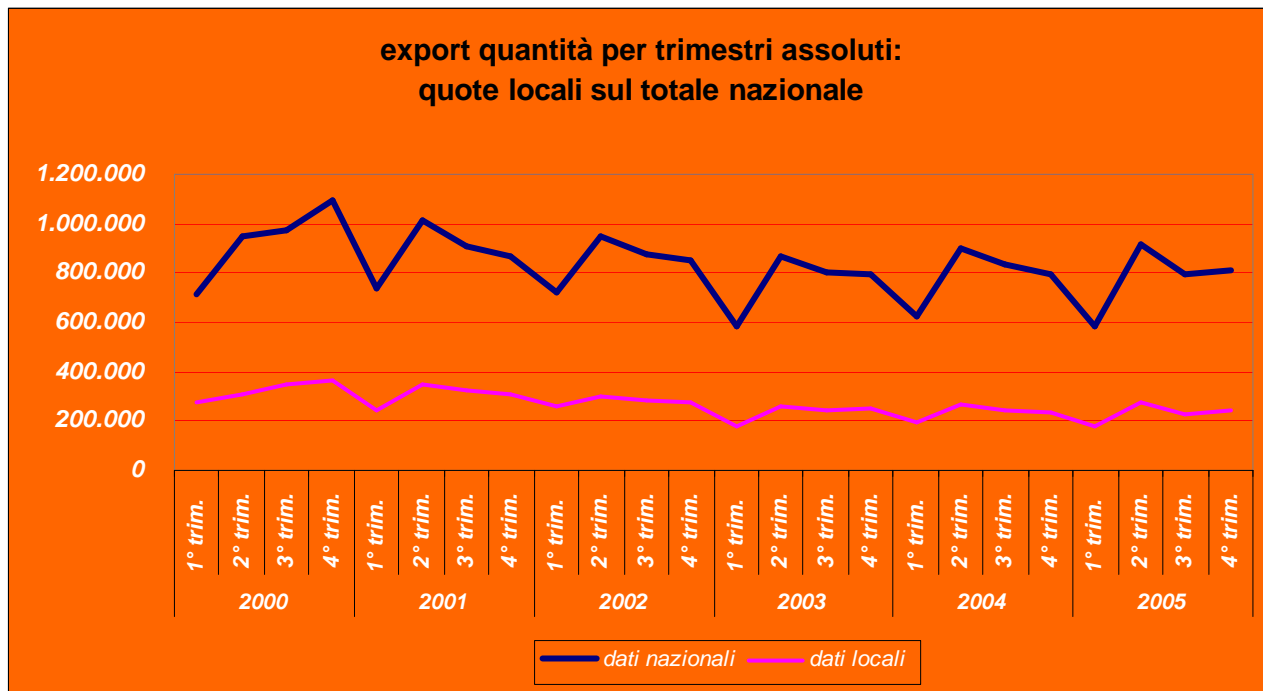
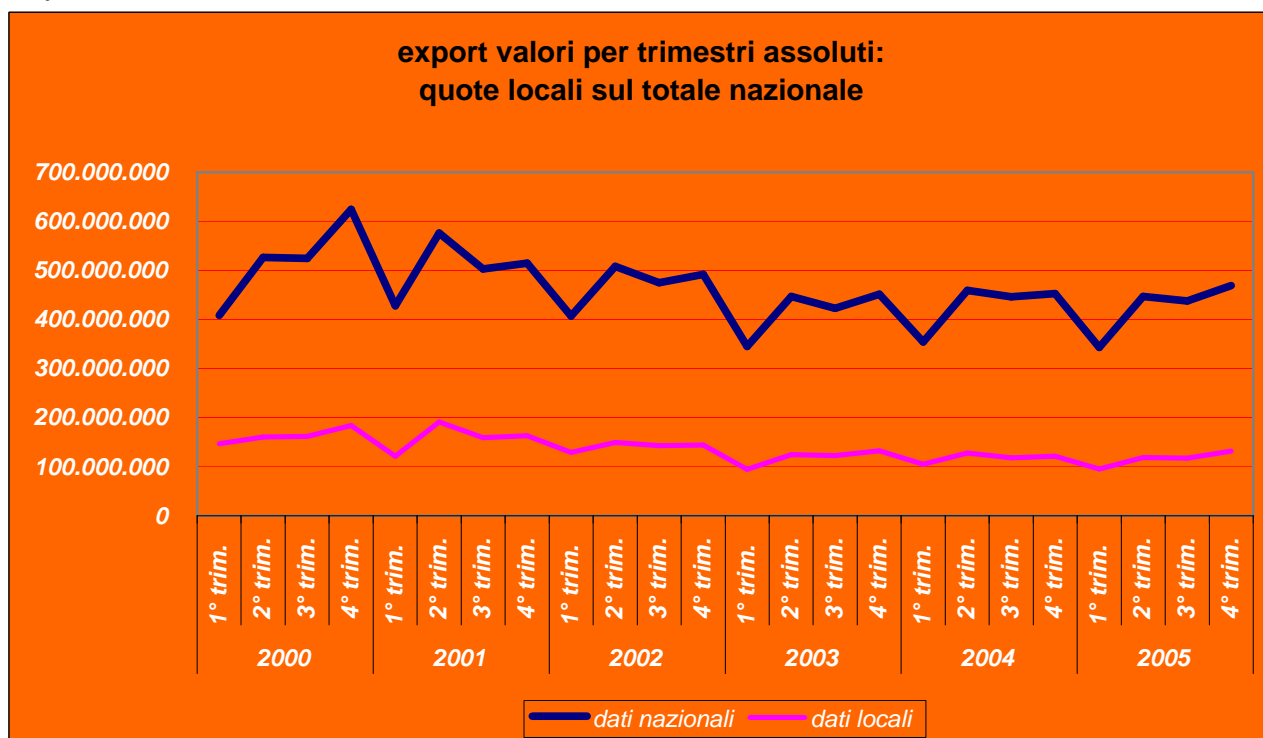


Grafico 4-8



Ovviamente, la scala appiattisce un po' il dato locale, ma il senso rimane egualmente molto chiaro: sia in quantità che in valore, l'andamento delle due curve è molto simile, e forse isolare quella locale la rende più leggibile, in entrambi i grafici.

Grafico 4-9

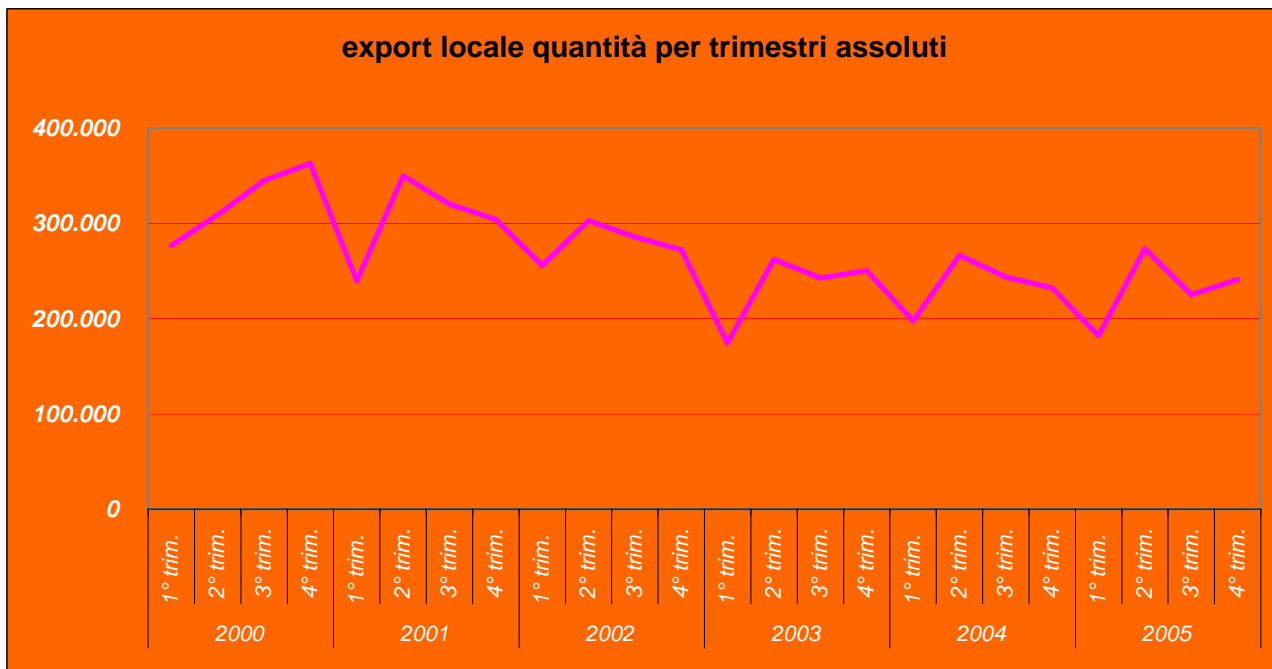
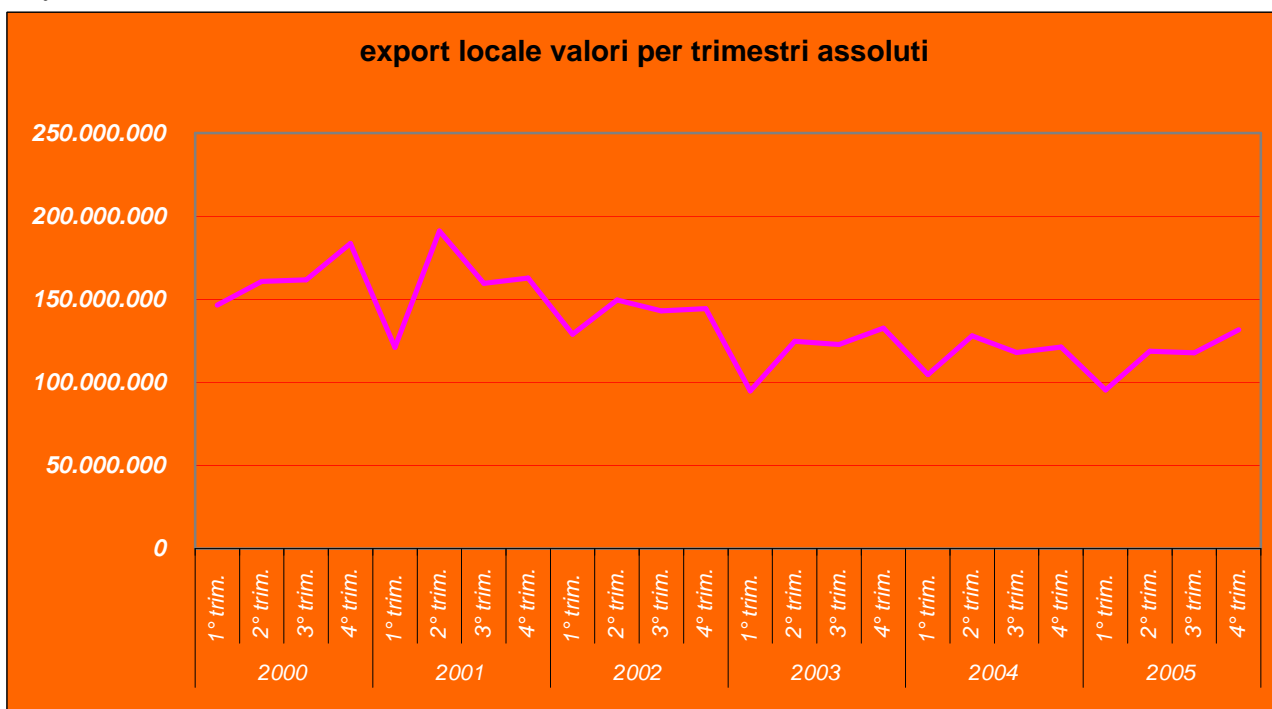


Grafico 4-10



Proviamo a rendere ancora più leggibile il ruolo del comprensorio apuo versiliese rispetto al resto d'Italia, evidenziandone meglio le quote sulle esportazioni nazionali, in quantità e valore, sempre considerando i dati assoluti trimestrali degli ultimi sei anni.

Grafico 4-11

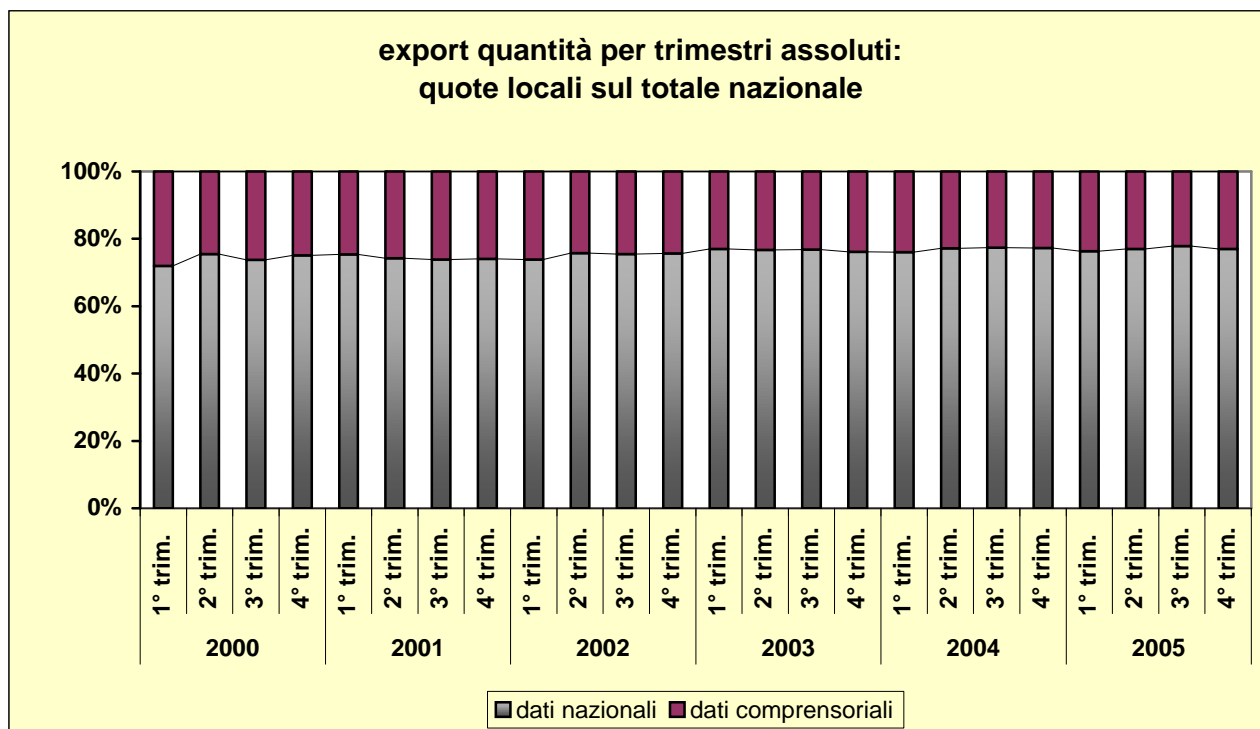
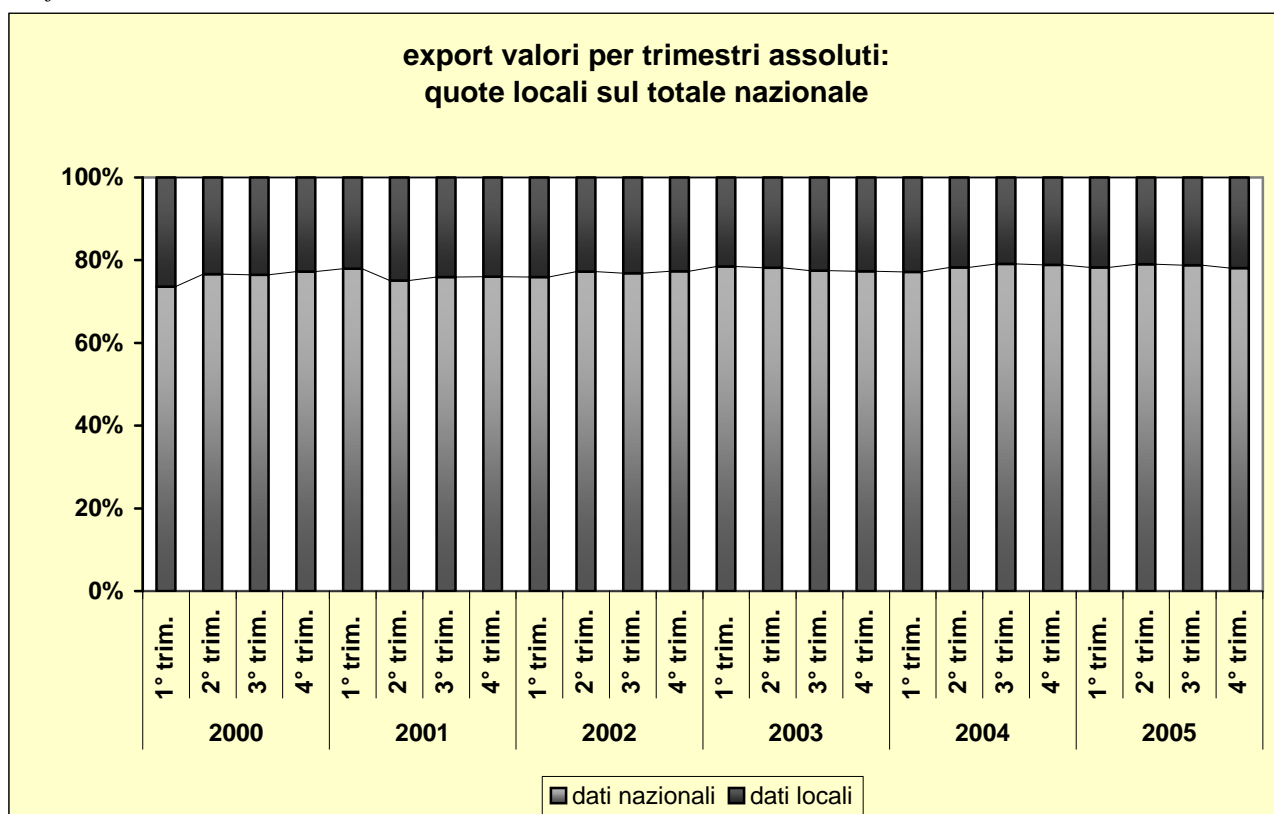


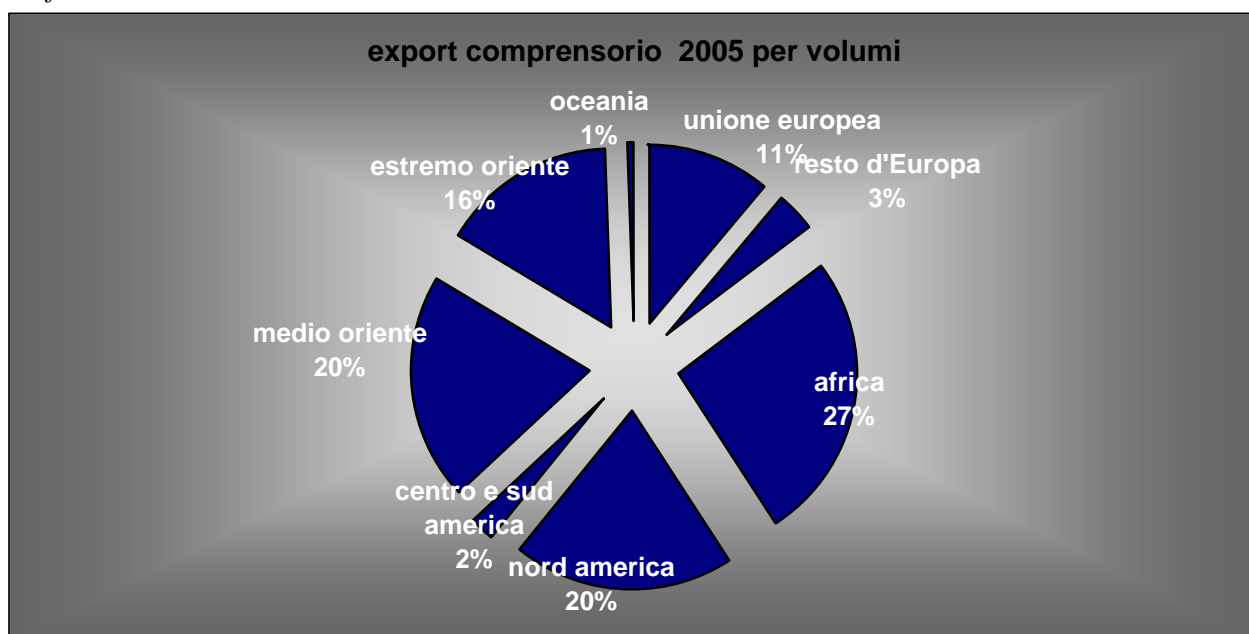
Grafico 4-12



La parte di grafico che rappresenta il comprensorio è quella superiore. Siamo ancora lontani dalle quote del 2000, ma gli ultimi due trimestri del 2005, soprattutto sui valori, hanno restituito un po' di tranquillità e di ruolo al distretto carrarese. Si gioca tutto su Nord Africa, e Medio ed Estremo

Oriente, ma i dati sembrano incoraggianti, anche per l'area estremo orientale, dove le quantità calano ancora (-11,7%), ma i valori salgono: +2,7%.

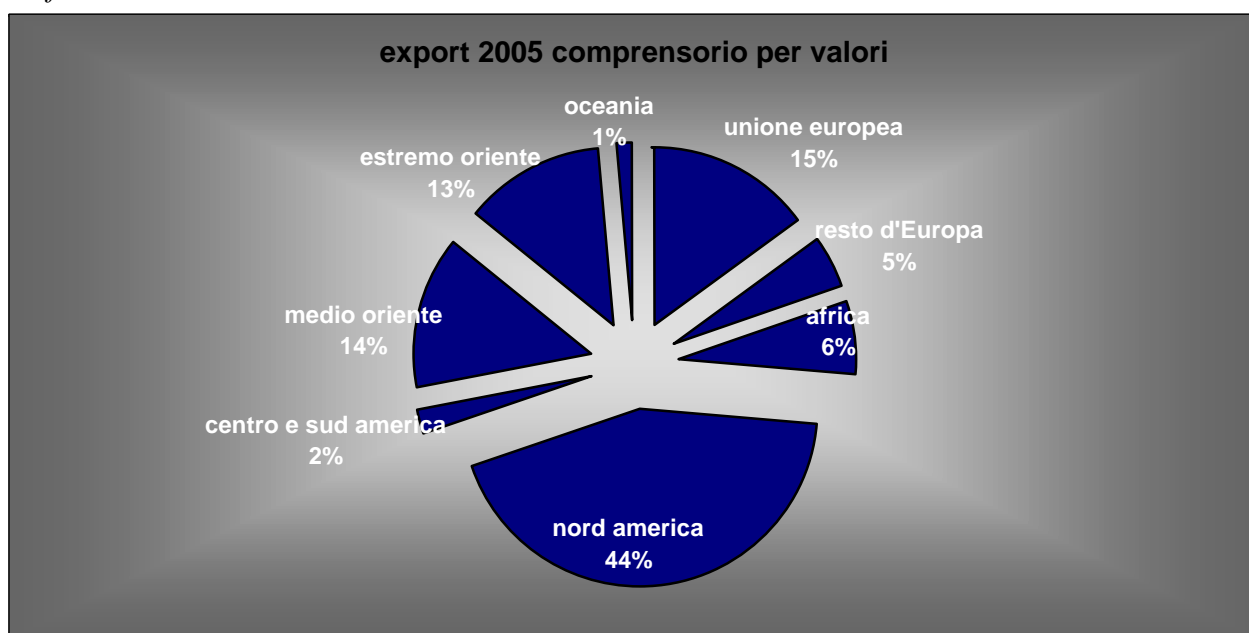
Grafico 4-13



Nell'anno 2004, la suddivisione per aree geografiche dell'export locale aveva un profilo leggermente diverso, ma sostanzialmente analogo.

Lo stesso vale per i valori, riportati di seguito.

Grafico 4-14



Si apprezza subito il diverso ruolo del Nord America, a scapito di Africa e Sud America, a sottolineare che il valore medio dei prodotti esportati è sensibilmente maggiore per gli Stati Uniti. Questi coprono il 44% dell'export locale in valore, seguiti dal 15% dell'Unione Europea e dal 14%

del Medio Oriente, che lo scorso anno rappresentava invece il 12%, contro il 17% dell'UE a 25 Paesi. Una sostanziale stabilità di quadro, che lascia ben sperare nonostante la turbolenza e l'aggressività dei concorrenti, soprattutto in una situazione generale che sembra proprio vedere una ripresa generale delle economie verso le quali ci rivolgiamo. Certo, lo sviluppo economico dell'area cinese ci lascia comunque un po' ai margini, ma nel quadro delle esportazioni italiane di settore verso la Cina, si tratta in tutto di quattro regioni, che coprono il 90% del totale nazionale. Due di queste, Lombardia e Puglia, sono in attivo rispetto all'anno precedente, ma sono su quote pari ciascuno a meno della metà del totale toscano. In altre parole, quello che va in Cina è prevalentemente proveniente dal comprensorio apuo versiliese, anche se il saldo rispetto al 2004 è in flessione, soprattutto sui graniti.

Rimane il mercato interno, sempre molto importante per il distretto locale, non fosse che per il ruolo che il marmo locale riveste anche per gli altri comprensori di produzione e trasformazione di lapidei. Anche il 2005 ha conosciuto un leggero calo di quantità escavate, in serie continua con gli ultimi anni e dal 2003 in particolare, ma il dato fondamentale che rimane costante è l'alta qualità della produzione apuana, anche se l'eccellenza di produzione ricopre percentuali contenute rispetto al totale del materiale estratto. E aggiungiamo che dai dati ufficiali risulta in calo l'escavazione del materiale in blocchi, mentre continua a crescere, sia pure in maniera territorialmente articolata, la produzione di scaglie, di materiale destinato a usi più vili, e di detriti. Il ruolo del momento commerciale, su Carrara in particolare, sottolinea la valenza generale dell'attività di cava, quella almeno dedicata la materiale per uso ornamentale, affiancandosi in maniera importante alla trasformazione, e così completando il quadro di un distretto polivalente ancora saldamente proiettato sui mercati interni ed esterni.

Anche se il distretto si sta trasformando al suo interno, e anche se probabilmente non tutte le sue attuali componenti riusciranno a sopravvivere a questi anni di cambiamenti e "globalizzazione", il distretto nel suo insieme rimane comunque un luogo di alta eccellenza, di produzione e trasformazione, e soprattutto un luogo di anticipazione delle tendenze che poi si riflettono su tutto il resto del territorio nazionale, nel settore delle pietre e dei marmi ornamentali. Se qui e in questo periodo si registra un sia pur modesto allungamento del portafoglio ordini, e se il pessimismo verso il futuro comincia a intaccarsi un po', vuol dire che gli elementi per pensare al distretto e al settore in termini meno drammatici del passato più recente cominciano, magari faticosamente e discontinuamente, ad affiorare. Certamente, i bisogni di *governance* che il territorio a più riprese ha espresso in maniera anche forte ed esplicita non possono rimanere senza risposta, e le politiche di rilancio industriale del settore locale non possono ancora farsi attendere a lungo. I rischi di "gelata" sono sempre reali, e pronti a fermare anche il più promettente inizio di rilancio, ma cominciano ad

esserci, dopo un lungo periodo di sole negatività, anche alcuni motivi per coltivare aspettative di miglioramento della situazione.

5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA

Il carattere più generale che emerge dalla rilevazione sul 2005 è senz'altro quello che risulta dalle tavole del commercio con l'estero: l'anno si è complessivamente rivelato inferiore alle aspettative. Ed è soprattutto proprio nel rapporto con l'estero che la cosa si è evidenziata. L'andamento dell'euro, che si è progressivamente riposizionato rispetto al dollaro, ha facilitato il mantenimento della presenza e delle quote in alcuni Paesi importanti, ma questo non è stato sufficiente, almeno per mercati come quello nordamericano, a far recuperare quanto perso in precedenza nei confronti di competitori che anche in futuro potranno avvalersi di vantaggi ormai incompressibili. Già sappiamo che produttori come il Brasile per il granito, e come la Turchia per il marmo sono diventati per alcune voci migliori *partners* di noi per gli Stati Uniti, anche se la somma delle nostre presenze rimane sempre la più elevata. Ma molte aziende italiane hanno ormai scelto, per entrare meglio nel mercato, di partecipare allo sviluppo delle industrie nazionali competitive, ricorrendo a forme varie di presenza all'estero, proprio per potersi avvalere di quei vantaggi, come la maggiore vicinanza al mercato di destinazione, i minori costi di produzione e di gestione complessiva delle forniture, che altrimenti le escludono sempre più spesso. E' ovviamente difficile capire quanto poi questo avvantaggi complessivamente la nostra industria nazionale lapidea: certo, c'è una fascia di specializzazione che rimane sempre ancorata alla produzione in Italia, e non è solo destinata al mercato interno, o a quello europeo, vicino ed esigente.

Ma nel complesso, l'insieme dello scenario rimane ancora abbastanza incerto: ci sono segnali tuttora positivi, che si sono addirittura confermati e ampliati nel 2005, e che vanno proprio nella direzione di un riemergere delle nostre specificità di offerta. E infatti l'andamento di un altro areale importante mostra un po' più che segnali, ormai, di ripresa: il Medio Oriente ha visto crescere in questo anno sia le quantità che i valori di esportato nazionale, particolarmente verso alcuni Paesi attivi e ricettivi in questo momento per il nostro *output* settoriale. Ma preoccupa il calo dell'Unione Europea nel suo insieme (e ricordiamo che è sempre un mercato di prioritaria importanza per il settore lapideo nazionale), calo che si spalma su tutte le voci di esportazione, ma soprattutto sui lavorati. Non bastano gli aumenti del mercato europeo extra UE a compensare questi cali, e nemmeno le crescite del Nord Africa, che pure assume un ruolo in aumento di anno in anno, e sempre più completo nei confronti del nostro intero comparto, completo di attività collaterali e sussidiarie.

Il saldo complessivo delle esportazioni 2005, in un quadro internazionale di espansione dell'uso dei lapidei, rimane negativo sul 2004, anche se di poco, per cui, sia a livello nazionale che

di distretto toscano, le incertezze complessivamente rimangono, pur in un *trend* complessivo che induce a ben sperare per il futuro.

Abbiamo, infatti, registrato un aumento di serenità nel complesso delle risposte, per quanto leggero, come se ci fosse la fiducia, o almeno la volontà di pensare che sia così, e che il peggio è tutto sommato alle spalle. In molti distretti di produzione lapidea, alla consapevolezza dei problemi che permangono, inevitabilmente, si affianca anche la consapevolezza che esistono soluzioni possibili e risposte reali ai diversi fabbisogni dichiarati e vissuti: fabbisogni di *governance*, complessi e variamente articolati nelle varie aree di produzione ed espressi a più riprese, e problemi posti dal raffronto con gli altri, dalla crescita delle tecnologie e soprattutto dei costi propri in relazione a quelli degli altri competitori.

E qui si innesta l'elemento di "novità" più specificatamente rilevata in questo anno: la progressiva divaricazione tra piccola e grande dimensione aziendale, che anche da altre analisi più mirate e specifiche ha avuto conferma tecnica, sembra essere arrivata a un punto di svolta. Le imprese sotto una definita soglia dimensionale, sia di fatturato che di addetti, proprio per elementi organizzativi oltre che complessivamente gestionali e amministrativi vivono un periodo di difficoltà crescenti che possono in qualche caso divenire insormontabili, ed escludere una fascia composita e relativamente ampia di aziende dal futuro del settore nazionale. A meno che non si tratti di aziende che hanno una specializzazione forte, o una nicchia particolare di mercato e di offerta, o che si inseriscono in maniera speciale in una filiera forte di produzione, ci sono alcune innovazioni tecnologiche, di macchine e di impianto, che richiedono per essere adottate, una soglia minima organizzativa e di capacità di spesa che non si può abbassare, e che diventerà nel giro di poco tempo un fattore di discriminazione tra soggetti. Soprattutto per le fasi della trasformazione, sia del marmo che soprattutto del granito, non è più solo un elemento teorico di rendimento aziendale, riguardante imprese che *genericamente* sono piccole, è proprio un elemento tecnico, che rende certe soluzioni praticabili solo in determinate condizioni di gestione, produttiva –e cioè organizzativa e gestionale- e di bilancio. Anche dai dati che abbiamo raccolto in questa rilevazione, appare chiaro che le aziende sotto certi livelli di soglia sono maggiormente in difficoltà: quasi tutte le risposte ricevute avevano questa chiave di lettura, oltre a quella geografica che solitamente evidenziamo. Da altre rilevazioni, svolte per altri motivi e finalità, è emerso analogo scenario.

Ovviamente, non si tratta di un elemento che decreta *tout court* la sopravvivenza o meno di aziende in situazioni che spesso sono molto complesse e specifiche, è soltanto una chiave di lettura di massima, che interpreta fattori comuni rilevati per un quadro che è generale. Poi, ogni realtà è individuale e vive la propria autonoma specificità, anche condividendo le condizioni comuni: prova ne sia proprio quella costante divaricazione di valutazione tra prospettive del settore e prospettive

aziendali, che ogni anno constatiamo. Sta lì la vitalità del settore lapideo italiano, e forse di buona parte dell'industria nazionale in genere: nella capacità di trovare la *propria* soluzione a problemi condivisi, anche se non tutti i soggetti poi riescono ad adottarla. Una soluzione al problema appena rilevato, per esempio, quello della dimensione aziendale, può essere teoricamente trovata nella scelta di unire le forze, che costituisce una via di fuga dal problema, possibile ma non sempre facile o praticabile nella realtà. Al di fuori del settore lapideo, alcuni esempi di soluzione ci sono, già praticati, e anche con successo. Resta da vedere se sono solo esperienze positive sì ma uniche, oppure se possono invece costituire tracce da seguire, adattandole alla realtà specifica del settore e dei suoi distretti produttivi. O ancora, se il settore è in grado di esprimere una sua via di risposta al problema.

C'è così la probabilità di assistere nei prossimi mesi ad una più marcata riorganizzazione produttiva del settore lapideo, che offra una soluzione quanto meno ad alcuni dei problemi di competizione e di sviluppo che sin qui abbiamo visto e conosciuto. Come sempre, l'incognita rimane sui tempi, perché il mercato esterno ha velocità che lasciano poco margine alla ricerca di soluzioni complesse, anche se la complessità dei problemi, invece, di tempo ne richiederebbe. E rimane anche sulle conseguenze strutturali e quindi anche sociali, che i processi di questo genere conoscono e avviano quando si svolgono secondo una scaletta dettata da necessità esterne.

Anche la disponibilità settoriale ad investire e sperimentare costituisce un'incognita, in un momento in cui le incertezze ancora sono forti su una serie di elementi di quadro generale italiano, e di scenario internazionale, non solo settoriali: alcuni costi crescenti, come quelli dell'energia; un quadro istituzionale ancora poco chiaro, soprattutto nelle scelte per il rilancio dell'economia nazionale e della produttività aziendale che andranno adottate; struttura del mercato del lavoro, e quindi di una componente importante sia della catena di costruzione dei costi, che dei rendimenti e della produttività complessiva sono tutti fattori che influiscono sul senso di incertezza complessivo dell'industria italiana, e del settore lapideo e dei settori ad esso collaterali in particolare.

Nel frattempo, la situazione generale evolve verso un mercato esterno che sembra comunque apprezzare ancora sia i materiali che il lavoro italiano, soprattutto in condizioni che ne esaltino le specifiche abilità. Rimanere competitivi in una situazione così difficile e complicata è già stato, a tutt'oggi, un grande risultato, e proprio questo costituisce il maggior motivo di fiducia nel futuro, che traspare da una parte significativa delle risposte che abbiamo ricevuto. Un motivo serio che si appoggia a dati interni, di solidità di competenze e di rapporti commerciali e produttivi, e a dati esterni, di economie che riprendono a crescere accanto ad altre che non hanno smesso negli ultimi anni, e con un comparto come quello dell'edilizia, che è componente fondamentale di tale sviluppo:

Considerazioni di chiusura

un settore lapideo che si espande a livello internazionale vive di tutti questi elementi, e in esso l'industria italiana ha più che mai un ruolo da *leader* da svolgere, ancora.

Un ultimo commento: la situazione dell'industria di produzione delle macchine, sia leggere che pesanti, sta lentamente cambiando. La *leadership* produttiva italiana è del tutto fuori discussione, ma la prassi di aree di mercato di minor valore che vengono contattate da fornitori di minor pregio si estende e sta a lungo termine facendo nascere una competizione dura, che riesce al momento a esprimersi quanto meno sui volumi, se non anche sui valori. L'industria delle macchine per il marmo ormai opera su livelli così internazionalizzati, che risente di tutto ciò che può accadere anche in settori talvolta apparentemente slegati da essa, e soprattutto risente di pratiche commerciali e industriali apparentemente lontane. Il nostro mondo diventa ogni giorno più piccolo e affollato, e offre quasi una contropartita in questo modo alla crescita di complessità generale dovuta all'aumento degli attori e dei fattori, poiché sapere che cosa accade nel mercato e ai concorrenti è più facile. Rinnovarsi, però, e sapersi mantenere costantemente all'avanguardia della ricerca e delle sperimentazioni diventa sempre più faticoso, ma insieme sempre di più un imperativo ineludibile e una *condicio sine qua non* per continuare a vivere e operare.