

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

**ANALISI CONGIUNTURALE
SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO E DEI
SETTORI COLLATERALI
NELL'ANNO 2006
IN ITALIA E NEL DISTRETTO TOSCO LIGURE**

Carrara, febbraio 2007

ANALISI CONGIUNTURALE SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO E DEI SETTORI COLLATERALI NELL'ANNO 2006 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	13
4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE.....	16
4.1. IL COMPENSORIO APUO VERSILIESE	21
5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA	28

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1: Composizione del campione	3
Tabella 2: Collaborazione delle imprese	3
Tabella 3: Distribuzione delle risposte per geografia.....	3
Tabella 4: Distribuzione delle risposte per settori.....	3
Tabella 5: Distribuzione dell'occupazione nel campione, per aree geografiche.....	4
Tabella 6: Distribuzione dell'occupazione nel campione, per settori	4
Tabella 7: Dimensione media aziendale del campione	4
Tabella 8: Livello generale della domanda di prodotti aziendali	5
Tabella 9: Livello generale della domanda, per provenienza della domanda	6
Tabella 10: Aree di mercato di maggiore importanza.....	6
Tabella 11: Andamento complessivo fatturato vendite.....	7
Tabella 12: Andamento del fatturato per prodotti aziendali prevalenti.....	8
Tabella 13: Andamento generale dei prezzi di vendita	9
Tabella 14: Investimenti effettuati, e in che cosa.....	9
Tabella 15: Andamento degli investimenti	10
Tabella 16: Intenzione di investire nel 2007	11
Tabella 17: Andamento dell'occupazione.....	12
Tabella 18: Andamento del monte ore lavorate	12
Tabella 19: Previsioni a breve per il settore	13
Tabella 20: Previsioni a breve per la propria azienda	14
Tabella 21: Durata del portafoglio ordini.....	14
Tabella 22: Previsioni di andamento per segmento produttivo aziendale, distribuzione per prodotti	15
Tabella 23: Previsioni di andamento per segmento produttivo aziendale, distribuzione geografica	15
Tabella 24: Esportazioni italiane di lapidei, gennaio settembre 2006/2005.....	16

Tabella 25: Importazioni italiane di lapidei, gennaio settembre 2006/2005	21
Tabella 26: Esportazioni apuo versiliesedi lapidei, gennaio settembre 2006/2005	21
Tabella 27: Valori medi unitari, esportazioni gennaio settembre 2006/2005	22

INDICE DEI GRAFICI

Grafico 1	17
Grafico 2.....	19
Grafico 3.....	19
Grafico 4.....	23
Grafico 5.....	23
Grafico 6.....	24
Grafico 7.....	24
Grafico 8.....	25
Grafico 9.....	25
Grafico 10.....	26
Grafico 11.....	26

1. PREMESSA

Il settore lapideo, per suo stesso ruolo operativo, si colloca da sempre all'interno di uno scenario che risente fortemente degli andamenti generali dell'economia internazionale, e in particolare risente dell'andamento del settore immobiliare e delle costruzioni. Bisogna, quindi, guardare allo sfondo esterno, per avere un quadro di riferimento di larga massima, in cui collocare anche le nostre particolari, settoriali oscillazioni e prospettive.

L'economia internazionale, e particolarmente quella europea, hanno avuto un 2006 sostanzialmente positivo, e in alcuni casi decisamente espansivo. A parte le ben note economie asiatiche, per le quali si pone semmai il problema di raffreddare una corsa fin troppo veloce e per questo anche rischiosa, i due grandi mercati occidentali, quello nordamericano e quello europeo mandano il primo messaggi positivi ma anche contrastanti e il secondo messaggi decisamente più rassicuranti. Si rileva un andamento di crescita unito a momenti di indecisione nell'economia americana, a cui si contrappone una ripresa più diffusa e organica di quella europea, mentre le previsioni di organismi come l'OCSE sono generalmente ottimiste, sia pure con la cautela che è d'obbligo in questi casi, soprattutto in presenza di continui focolai di tensione internazionale che possono toccare un nervo scoperto dell'intero sistema produttivo, il costo del petrolio e dell'energia in generale. Particolarmente Italia e Germania si muovono al di sopra delle attese, e soprattutto nel secondo caso da parte di alcuni si ricomincia a parlare della "locomotiva tedesca", e qualcuno si spinge a fare previsioni di crescita di lungo periodo.

In questo quadro, l'attività del comparto delle costruzioni segue un andamento in parte di riflesso dalla dinamica generale, e in parte autonomo. Le recenti ansietà provocate dalle negatività delle borse di Shanghai e di New York, originate da motivi diversi nei due casi, hanno riportato all'attenzione le attività immobiliari, come possibili motivi di inversione di trend espansivo, in grado di contagiare anche altri settori e soprattutto altri andamenti di Borsa. Per ora, il rischio è rimasto teorico e possibile, ma non probabile, e intanto riprende la fiducia delle imprese tedesche nel proprio futuro e la produzione industriale, anche americana, rimane stabile e positiva.

In Italia, a detta degli analisti, siamo ancora ben lontani da rischi di bolla immobiliare, anche se il settore delle costruzioni ha segnato dopo molti anni una frenata, e poi un momento di stagnazione che tuttora sembra prolungarsi. E' soprattutto il comparto delle costruzioni pubbliche e delle infrastrutture a frenare, mentre i prezzi delle case continuano a crescere, pur se più lentamente rispetto agli anni precedenti: in Italia, il mattone è ancora il segmento privilegiato di investimento,

soprattutto per le famiglie, che continuano a mantenere vivace il mercato delle nuove costruzioni e della manutenzione, soprattutto nelle prospettive del 2007¹.

Il clima complessivo, anche per il settore lapideo, coinvolto dalle dinamiche del suo maggior mercato di collocamento dei prodotti, si mantiene oscillante tra aspettative di miglioramento più deciso e ampio, e difficoltà di confronto con i concorrenti esterni, sempre più agguerriti e numerosi. Anche se l'industria lapidea nazionale mantiene ben saldo il controllo di fasce prestigiose di domanda, e i suoi materiali e prodotti migliori continuano ad essere collocati e richiesti, le difficoltà non mancano, e sempre più appare chiaro che la via della ripresa e del consolidamento dei risultati economici di questi ultimi anni passa più da una politica di sostegno e incremento dei ricavi, che non di contenimento dei costi. Una via non proprio facile, ma anche obbligata, per un settore come il nostro che deve confrontarsi con operatori concorrenti esteri basati su una scala di costi totalmente incomparabile con i nostri. E si comincia anche a ripensare al profilo dei grandi soggetti settoriali, e il bisogno di *big players* che svolgano un ruolo di netta avanguardia e di percorso innovativo si presenta con connotati diversi dal passato, ma non meno importanti e propulsori per il settore.

Rimane, come sempre all'inizio di questo nostro breve commento ai risultati dell'indagine annuale, il dovere di ringraziare tutti coloro che ci hanno messo in grado di svolgere il nostro lavoro, rispondendo pazientemente e con partecipazione alle nostre domande. I risultati sono esposti di seguito, e sono a disposizione del settore e di quanti vi operano.

2. COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE

Da diversi anni ormai la nostra raccolta dati ricorre allo strumento di internet, integrato dal contatto telefonico diretto, per compilare il format annuale. Per i dati di quadro 2006, lo abbiamo ulteriormente semplificato, sempre però mantenendo la confrontabilità con quanto rilevato precedentemente. Su alcuni dati specifici, la congruenza è tale, da renderci tranquilli sotto ogni punto di vista, e già da alcuni anni abbiamo anche conferma che i risultati sono effettivamente congrui e confermati dai dati oggettivi, anche successivi alla rilevazione.

Abbiamo contattato alcune migliaia di aziende, raggiungendone direttamente oltre 1085, secondo la distribuzione di geografia e di settore riportata nella tavola seguente.

¹ Cfr. Rapporto CRESME e Rapporto NOMISMA sull'andamento del 2006 in Italia

Tabella 1: Composizione del campione

comprensorio		DITTE INTERROGATE			
		resto d'Italia		totale	
lapideo	42,3	lapideo	57,7	lapideo	100,0
collaterale	49,3	collaterale	50,7	collaterale	100,0
totale	43,6	totale	56,4	totale	100,0

E le risposte utili che ne abbiamo ottenuto sono state una quota molto elevata, ed equamente distribuite in tutto il territorio. Ne abbiamo elaborate in maniera utile 822², con particolare attenzione alle imprese del nostro comprensorio e dei maggiori comprensori nazionali, e con attenzione alla rappresentatività sia dimensionale che sub-settoriale.

Tabella 2: Collaborazione delle imprese

Comprensorio apuo versiliese		COLLABORAZIONE DELLE IMPRESE			
		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	75,9	lapidee	79,0	lapidee	77,7
collaterali	70,3	collaterali	63,5	collaterali	66,8
totale	74,7	totale	76,3	totale	75,6

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Le risposte ricevute ed elaborate si sono distribuite geograficamente e settorialmente secondo le tavole seguenti.

Tabella 3: Distribuzione delle risposte per geografia

Comprensorio apuo versiliese		COMPOSIZIONE GEOGRAFICA DELLE RISPOSTE			
		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	41,3	lapidee	58,7	lapidee	100,0
collaterali	51,8	collaterali	48,2	collaterali	100,0
totale	43,1	totale	56,9	totale	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Tabella 4: Distribuzione delle risposte per settori

Comprensorio apuo versiliese		COMPOSIZIONE SETTORIALE DELLE RISPOSTE			
		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	79,9	lapidee	85,9	lapidee	83,3
collaterali	20,1	collaterali	14,1	collaterali	16,7
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 i 10 mila e 300 addetti, e rispetta il quadro riportato nelle due tavole seguenti, nella prima secondo la distribuzione geografica, e nella successiva secondo la distribuzione settoriale.

² Il criterio di selezione è basato sulla congruità delle risposte

Tabella 5: Distribuzione dell'occupazione nel campione, per aree geografiche

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER AREE GEOGRAFICHE					
Comprensorio apuo versiliense		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	31,60	lapidee	68,40	lapidee	100,00
collaterali	35,10	collaterali	64,90	collaterali	100,00
totale	32,34	totale	67,66	totale	100,00

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Tabella 6: Distribuzione dell'occupazione nel campione, per settori

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER SETTORI					
Comprensorio apuo versiliense		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	77,25	lapidee	79,90	lapidee	79,05
collaterali	22,75	collaterali	20,10	collaterali	20,95
totale	100,00	totale	100,00	totale	100,00

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ne emerge, come sempre, un quadro che non riporta soltanto dati e numeri, ma rappresenta anche un po' "la pancia" del settore e del suo indotto, le opinioni, le aspettative, i successi e i timori per il futuro prossimo che attende gli operatori e gli addetti che vi lavorano. Le interviste dirette che hanno integrato la rilevazione statistica sono poi state uno strumento di valutazione e lettura ulteriore dei risultati, e riportano spesso a una più complessa possibilità di lettura dello strumento tecnico in sé.

Dai numeri, comunque, consegue che la dimensione media aziendale del campione, per settori e per aree di appartenenza delle imprese, risulta come descritta nella tabella seguente; come sempre, la d.m.a. del comprensorio toscano è inferiore alla media del resto d'Italia, e questo in quanto l'ampiezza del campione locale è maggiore, per nostra scelta, mentre per le aziende esterne la frequenza di quelle più importanti dal punto di vista occupazionale (ma siamo sempre a parecchie centinaia di imprese) è maggiore.

Tabella 7: Dimensione media aziendale del campione

DIMENSIONE MEDIA AZIENDALE DEL CAMPIONE ATTIVO					
Comprensorio apuo versiliense		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	9,4	lapidee	14,8	lapidee	12,5
collaterali	10,1	collaterali	22,9	collaterali	16,3
totale	9,5	totale	16,0	totale	13,2

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Da ultimo ricordiamo, come sempre che **la classificazione geografica** nelle tavole, 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.

3. RISULTATI DELLA RILEVAZIONE

La traccia dell'intervista sottoposta alle imprese è analoga di anno in anno, e per questo 2006 è stata leggermente semplificata. Rimane la trasparenza con quanto rilevato al 2005, al punto da poter confrontare alcuni dati numerici, che abbiamo trovato del tutto congruenti.

Passiamo quindi a leggere le risposte fornite dalle imprese e a dare una prima lettura complessiva dei risultati, cominciando da quelli di carattere consuntivo.

3.1. Giudizi ex-post

Come sempre, il primo quesito è di ordine generale, e descrive un po' complessivamente l'andamento dell'anno trascorso. Riprende il livello complessivo della domanda per i prodotti aziendali, ed esprime il giudizio di massima sul 2006, così come le aziende lo hanno singolarmente vissuto.

Tabella 8: Livello generale della domanda di prodotti aziendali

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2006 su 2005					
VOLUME COMPLESSIVO					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	25,7	37,9	36,4	100,0	10,7
collaterali	18,6	38,6	42,9	100,0	24,3
totale	24,3	38,0	37,7	100,0	13,4
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	18,9	44,3	36,8	100,0	17,9
collaterali	14,1	42,2	43,8	100,0	29,7
totale	18,2	44,0	37,7	100,0	19,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	21,7	41,7	36,6	100,0	14,9
collaterali	16,4	40,3	43,3	100,0	26,9
totale	20,8	41,4	37,7	100,0	16,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Risalta la positività del saldo, dopo alcuni anni di negatività di giudizio complessivo³, anche per un'area come quella toscana, che da tempo esprimeva un pessimismo abbastanza stabile, soprattutto per le imprese di dimensione minore. Non che i giudizi negativi siano scomparsi, tutt'altro: le sofferenze rimangono e spesso sono acute, o comunque segnano di incertezza anche i giudizi positivi, poiché una serie di caratteri strutturali della crisi che ha attraversato il settore negli ultimi anni rimangono fermi e dureranno ancora a lungo. Sta cambiando la capacità e la volontà di

³ Ricordiamo che il saldo è dato dalla differenza percentuale tra risposte positive e risposte negative, con i giudizi di stabilità considerati sostanzialmente neutri

Risultati della rilevazione

rispondere delle imprese anche del lapideo, e non solo dei macchinari e delle collaterali in genere. Ricordiamo che nello scorso anno le valutazioni davano saldo negativo per il lapideo, sia in Italia che all'estero, mentre per le collaterali solo il saldo del mercato interno era negativo. La stazionarietà è sempre molto importante, ma questo serve, in fondo, a stabilizzare l'intero sistema, dandogli un segno di sostanziale continuità. Si tratta di entrare adesso un po' più nel merito delle risposte, e di classificare meglio l'origine delle positività e dei cambiamenti che il settore ha registrato nei confronti del mondo esterno, e del mercato.

Tabella 9: Livello generale della domanda, per provenienza della domanda

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2006 su 2005					
DALL'ITALIA					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	22,2	46,0	31,8	100,0	9,7
collaterali	16,5	48,1	35,3	100,0	18,8
totale	21,2	46,4	32,4	100,0	11,2
LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2006 su 2005					
DALL'ESTERO					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	26,0	36,2	37,8	100,0	11,8
collaterali	25,9	35,7	38,4	100,0	12,5
totale	26,0	36,1	37,9	100,0	11,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Il miglioramento, per il lapideo, è maggiore sul mercato interno che su quello estero. Infatti, anche se la positività del saldo nel 2006 è inferiore, il peso della negatività era nello scorso anno molto più forte, e quindi il miglioramento conseguito è stato più veloce e ampio. Le aziende collaterali comunque continuano a espandersi sia sull'estero che all'interno del mercato nazionale, a dimostrazione e sostegno di una ripresa che coinvolge la struttura produttiva settoriale nel suo insieme. Il fatto che l'aumento sull'estero sia dichiarato da oltre il 38% degli intervistati conferma poi che anche per il lapideo la meccanica è forte e continua a dare un risultato positivo, come nella gran parte dei settori manifatturieri italiani: la meccanica, soprattutto, è alla base delle performance migliori del nostro sistema produttivo, che continua a calibrarsi su un mercato interno avanzato ed esigente, e produce quindi a livelli ottimali anche per l'estero. Se è anche vero che questo fenomeno innesta possibili riflessi di crescita delle concorrenze esterne con le nostre soluzioni tecnologiche, è pure vero che le soluzioni sono sempre a disposizione degli utenti nazionali sin dal loro processo di costruzione ed elaborazione, a cui contribuiscono direttamente, e a cui si propongono quindi come primi e ottimali utenti.

Tabella 10: Aree di mercato di maggiore importanza

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

collaterali di cui Macchine	Italia Italia	Medio Oriente Comprensorio	Italia Nord America	Unione Europea Altra Europa
--------------------------------	------------------	-------------------------------	------------------------	--------------------------------

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

L'Italia infatti si conferma primo mercato per tutti i produttori di materiali sussidiari all'industria lapidea, meccanica inclusa, soprattutto per il comprensorio apuo versiliese, mentre per il resto d'Italia emerge un Nord America che lo scorso anno non aveva pari peso. Sostituisce l'Unione Europea come primo mercato delle imprese produttrici del resto d'Italia, e affianca una Europa non comunitaria che pure cresce e si attrezza.

Il fatturato complessivo è importante sia per il senso generale che ne emerge, che per alcuni tratti più specifici.

Tabella 11: Andamento complessivo fatturato vendite

ANDAMENTO FATTURATO VENDITE, 2006 SU 2005					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	26,6	36,2	37,3	100,0	10,7
collaterali	16,0	24,0	60,0	100,0	44,0
totale	25,7	35,1	39,2	100,0	13,5
ANDAMENTO FATTURATO VENDITE, 2006 SU 2005					
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	19,2	40,5	40,3	100,0	21,0
collaterali	12,5	8,3	79,2	100,0	66,7
totale	18,8	38,6	42,5	100,0	23,7
ANDAMENTO FATTURATO VENDITE, 2006 SU 2005					
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	22,2	38,7	39,0	100,0	16,8
collaterali	14,3	16,3	69,4	100,0	55,1
totale	21,7	37,2	41,1	100,0	19,4

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Anche qui, il segno meno dai saldi è scomparso, a conferma del generale miglioramento di esercizio del 2006. Dopo un anno che ha segnato una forte selezione su alcune tipologie di impresa soprattutto (pensiamo ad alcuni profili di trasformazione di piccola e piccolissima dimensione, che non hanno avuto molte chance di competere sul piano dei costi soprattutto, e dell'innovazione), i soggetti che hanno saputo e potuto rimanere sul mercato danno oggi una valutazione di crescita decisa, che è migliore fuori del comprensorio apuo versiliese, dove infatti la dimensione media aziendale è diversa⁴, confermando in maniera indiretta che l'opera di "setacciamento" effettuata dalla crisi degli ultimi anni si è fatta sentire pesantemente.

⁴ Ricordiamo che il nostro campione legge imprese più piccole in Toscana, e mediamente più grandi fuori

Rimane da dire che nell'insieme del campione elaborato, dal raffronto dei dati 2005 con 2006 emerge una quantificazione di massima della variazione, che è data in miglioramento medio attorno al 7% su base annua, nell'insieme del campione su tutto il territorio nazionale. E' un elemento che, sia pure con tutti i limiti dovuti alla parzialità rappresentativa del campione che rende difficile scendere sotto il livello della tendenza di andamento, tuttavia conferma ed è confermato dal dato sull'export nazionale lapideo, che è un dato oggettivo Istat, e quindi è consono alla lettura complessiva che emerge dalla nostra indagine: un miglioramento che è reale, è diffuso, e si attesta su un livello vicino a quello delle esportazioni nazionali, che fanno ancora da traino per tutto il settore, accanto al mercato interno dell'edilizia e della funeraria.

L'andamento produttivo nelle singole specificità che le aziende vivono descrive più dettagliatamente dove è avvenuta la crescita, e va detto che i miglioramenti più visibili ci sono stati nel comprensorio apuo versiliese, soprattutto relativamente alla materia prima, mentre si riconferma nel resto d'Italia la maggior forza dei prodotti semifiniti e finiti.

Tabella 12: Andamento del fatturato per prodotti aziendali prevalenti

ANDAMENTO DEL FATTURATO, 2006 su 2005 PER PRODOTTI AZIENDALI PREVALENTI					
GREZZI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	21,4	35,7	42,9	100,0	21,4
Resto d'Italia	13,8	46,0	40,2	100,0	26,4
Totale	18,3	39,9	41,8	100,0	23,5
LASTRE (lucidate e non)					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	27,5	38,3	34,2	100,0	6,7
Resto d'Italia	16,0	37,5	46,5	100,0	30,6
Totale	21,8	37,9	40,3	100,0	18,4
LAVORATI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	31,4	35,1	33,5	100,0	2,1
Resto d'Italia	20,3	38,8	40,9	100,0	20,6
Totale	24,2	37,5	38,3	100,0	14,1

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E la stabilità di andamento rispetto all'anno precedente non è più la risposta generalmente preferita: va ricordato, infatti, che le valutazioni sono fatte tutte in raffronto con il 2005, per cui è evidente che, nell'opinione delle imprese interrogate, il 2006 è stato in larga misura un anno di progresso generale rispetto al 2005.

Anche per i prezzi di vendita si registra un aumento, che non quantifica di quanto siano migliorati, ma per quante aziende l'aumento c'è stato realmente. Le lapidee del comprensorio apuo versiliese hanno faticato mediamente di più, scontando evidentemente sui prezzi le difficoltà

Risultati della rilevazione

dell'anno precedente. In termini di miglioramento di redditività questo elemento non apre prospettive ampie, ma a breve termine serve. La difficoltà di lettura sta nell'inquadrare la strategia del prezzo in una più grande strategia del rendimento d'impresa, e quindi della crescita competitiva sul lato dei ricavi, piuttosto che sul lato dei costi.

Tabella 13: Andamento generale dei prezzi di vendita

ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI DI VENDITA, 2006 su 2005					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	12,3	73,6	14,1	100,0	1,8
collaterali	14,5	56,5	29,0	100,0	14,5
totale	12,8	70,1	17,1	100,0	4,3
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	10,9	65,8	23,3	100,0	12,4
collaterali	13,8	66,2	20,0	100,0	6,2
totale	11,3	65,9	22,8	100,0	11,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	11,5	69,0	19,5	100,0	8,0
collaterali	14,2	61,2	24,6	100,0	10,4
totale	11,9	67,7	20,4	100,0	8,4

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Merita però sottolineare, come già in altri casi, che la dimensione media aziendale del campione apuo versiliese è più piccola, e questo può pesare come fattore di debolezza maggiore che ritroviamo nelle risposte.

Il tema degli investimenti appare a questo punto ancora più importante del solito, in quanto non solo spia della fiducia in sé stesse delle imprese, ma anche indicatore di scelta strategica, nei termini in cui si rileva in che cosa si investe, se si investe, da parte del settore lapideo nazionale e dei settori ad esso collaterali e sussidiari.

Tabella 14: Investimenti effettuati, e in che cosa

INVESTIMENTI EFFETTUATI NEL 2006								
Comprensorio apuo versiliese								
	sì	no	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	38,6	61,4	100,0	26,0	14,8	4,9	8,6	8,6
collaterali	32,1	67,9	100,0	18,8	31,6	0,0	0,0	21,1
totale	29,1	70,9	100,0	24,6	7,4	1,6	2,9	4,5
Resto d'Italia								
	sì	no	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	60,6	39,4	100,0	85,2	4,0	0,7	2,7	6,7
collaterali	61,8	38,2	100,0	51,7	3,4	6,9	24,1	10,3
totale	39,7	60,3	100,0	52,6	2,6	1,1	4,1	4,8
Totale								

Risultati della rilevazione

	sì	no	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro
lapidee	34,7	65,3	100,0	41,2	4,2	1,2	2,5	3,9
collaterali	36,9	63,1	100,0	29,3	8,5	2,4	8,5	8,5
totale	35,1	64,9	100,0	39,3	4,9	1,4	3,5	4,7

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ancora, come ripetutamente negli ultimi anni, il comprensorio sembra aver investito meno che nel resto d'Italia, anche se i numeri sono migliori rispetto al 2005. E però una serie di altre rilevazioni relative alla provincia di Massa Carrara danno il settore lapideo e il suo collaterale di meccanica e utensileria molto attivo invece proprio negli investimenti, e particolarmente in tecnologia e in ricerca. Di nuovo, è la dimensione media delle imprese che pesa nella rilevazione congiunturale, influenzando sul totale delle risposte che costruisce il nostro 100 statistico. Ma soprattutto emerge un ruolo di *big players*, o di avanguardia che alcuni soggetti, più innovativi di altri, possono giocare nel contesto generale, e giocano effettivamente.: è la colonna "Altro" che lo rileva in queste tavole, e infatti, in ordine di grandezza, essa è seconda solo alla voce "Strutture", in un territorio dove la ristrutturazione degli stabili, e gli investimenti in sicurezza sono comunque un elemento fisso e continuativo. Il resto d'Italia invece rimane stabile, rispetto allo scorso anno, in un quadro che ha visto sostanzialmente la stessa propensione sia nel settore lapideo che in quelli collaterali ad esso.

Se guardiamo al volume di investimenti del 2006 rispetto al 2005, da parte di chi ha risposto affermativamente alla domanda precedente, abbiamo una qualificazione aggiuntiva dell'attitudine a innovare, coniugata con la possibilità di farlo.

Tabella 15: Andamento degli investimenti

VOLUME INVESTIMENTI, 2006 su 2005						
Comprensorio apuo versiliese						
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo	
lapidee	3,8	48,7	47,4	100,0	43,6	
collaterali	22,2	55,6	22,2	100,0	0,0	
totale	5,7	49,4	44,8	100,0	39,1	
Resto d'Italia						
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo	
lapidee	8,5	44,4	47,2	100,0	38,7	
collaterali	3,6	32,1	64,3	100,0	60,7	
totale	7,6	42,4	50,0	100,0	42,4	
Totale						
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo	
lapidee	6,8	45,9	47,3	100,0	40,5	
collaterali	8,1	37,8	54,1	100,0	45,9	

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Anche se nel comprensorio apuo versiliese gli investimenti, quando sono stati fatti, sono stati maggiori che nel 2005 in quota più elevata che nel resto d'Italia, merita attenzione la minore

previsione di investire nel 2007, cosa che colloca l'area toscana tra coloro che hanno colto un'occasione positiva nell'anno trascorso, ma non intendono ripetersi per l'anno dopo.

Tabella 16: Intenzione di investire nel 2007

INTENZIONE DI INVESTIRE NEL CORSO DEL 2007			
Comprensorio apuo versiliese			
	sì	no	totale
lapidee	18,0	82,0	100,0
collaterali	27,1	72,9	100,0
totale	19,8	80,2	100,0
Resto d'Italia			
	sì	no	totale
lapidee	35,1	64,9	100,0
collaterali	26,5	73,5	100,0
totale	34,0	66,0	100,0
Totale			
	sì	no	totale
lapidee	27,3	72,7	100,0
collaterali	26,8	73,2	100,0
totale	27,2	72,8	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E la lettura di quanto dichiarato nel 2006 suggerisce che, però, si tratta di una disponibilità a investire che può cambiare nel corso dell'anno, sia nel comprensorio toscano che altrove, a significare che una situazione che cambia e migliora di suo, ovviamente, può spingere a cambiare idea.

Rimane da valutare l'andamento dell'occupazione, che sta diventando un dato sempre più difficile da rilevare, in quanto le tipologie di impiego sono molte, e per aziende medio grandi la rotazione del personale nel corso di un anno può essere anche più importante di quanto i numeri di saldo annuale indichino. Anche se nel settore lapideo soprattutto, le modalità di assunzione temporanea non sono amate, per i problemi di sicurezza, per esempio, che possono comportare, e comunque perché è un settore di industria pesante dove la dinamicità del mercato segue altri percorsi, tuttavia è innegabile che anche qui e più ancora nei collaterali, l'occupazione sta cambiando aspetto, lentamente, ma sta cambiando, negli uffici particolarmente. Nel comprensorio apuo versiliese, già da tempo rilevammo direttamente che la dinamicità del mercato del lavoro, o meglio la mobilità da un'azienda all'altra, magari dello stesso gruppo, era superiore a quanto generalmente ritenuto. Ora alcuni dati confermano soprattutto che le uscite sono state costanti, e non sempre sostenute dal ricambio. La tavola che segue rileva che ci sono stati dei movimenti, non rileva l'entità degli stessi, e per quanto si chiedi alle imprese il dato numerico dei saldi su base annua, che cerchiamo di incrociare con altre fonti di dati di andamento complessivo, pure si tratta di un indicatore di trend e non un quantificatore finale.

Tabella 17: Andamento dell'occupazione

ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE						
Comprensorio apuo versiliese						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	30,2	69,8	100,0	24,9	75,1	100,0
collaterali	38,0	62,0	100,0	31,0	69,0	100,0
totale	31,8	68,2	100,0	26,1	73,9	100,0
Resto d'Italia						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	38,7	61,3	100,0	23,3	76,7	100,0
collaterali	37,9	62,1	100,0	31,0	69,0	100,0
totale	38,6	61,4	100,0	22,6	77,4	100,0
Totale						
	assunzioni			riduzioni		
	sì	no	totale	sì	no	totale
lapidee	35,2	64,8	100,0	24,0	76,0	100,0
collaterali	38,0	62,0	100,0	25,0	75,0	100,0
totale	35,7	64,3	100,0	24,1	75,9	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Dal confronto con quanto rilevato lo scorso anno, emerge un dato particolare: il settore lapideo si è mosso di meno dei collaterali, sia in negativo che in positivo: ha effettuato meno assunzioni, ma ha anche ridotto di meno, e la differenza tra comprensorio toscano e resto d'Italia, nel caso delle collaterali, è praticamente nulla. Nel lapideo invece, di nuovo la dimensione media aziendale si fa sentire nel configurare un quadro meno positivo. Nel saldo degli ultimi cinque o sei anni, il calo dell'occupazione nel lapideo della provincia di Massa Carrara è stato sensibile, e proporzionale alla crisi che esso ha localmente vissuto.

L'andamento del monte ore lavorato spiega in parte la tavola precedente, aggiungendo una traccia che può coniugare il miglioramento complessivo della situazione congiunturale con il dato sulla staticità della base di occupati.

Tabella 18: Andamento del monte ore lavorate

ANDAMENTO MONTE ORE LAVORATE, 2006 su 2005					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	8,8	84,6	6,6	100,0	-2,2
collaterali	8,8	85,3	5,9	100,0	-2,9
totale	8,8	84,8	6,5	100,0	-2,3
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	5,7	84,3	10,0	100,0	4,4
collaterali	9,7	69,4	21,0	100,0	11,3
totale	6,2	82,3	11,5	100,0	5,3

	diminuzione	Totale stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	6,9	84,4	8,6	100,0	1,7
collaterali	9,2	77,7	13,1	100,0	3,8
totale	7,3	83,3	9,3	100,0	2,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ci si è appoggiati alla struttura esistente, non cercando ancora di allargarla o di integrarla con risorse interne. Rimane il ricorso possibile a forniture di lavoro alternative, che però non passano da contratti diretti con lavoratori, ma seguono piuttosto altre forme. Va sottolineato, comunque, che la negatività del dato rilevato lo scorso anno, che denunciava un calo rispetto al 2004 maggiore di quanto espresso quest'anno sul 2005, si è ridimensionata sensibilmente, sia per il lapideo che per le collaterali, confermando quindi un complessivo miglioramento della gestione generale del lavoro e delle imprese.

3.2. Previsioni ex-ante

Le imprese hanno dato la loro valutazione sull'andamento a breve del settore in cui operano, sia a livello individuale che di insieme settoriale. I dati sono abbastanza omogenei, e migliorano sensibilmente, anche qui, il quadro tratteggiato invece nello stesso periodo dello scorso anno.

Tabella 19: Previsioni a breve per il settore

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DEL SETTORE					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	25,7	46,7	27,6	100,0	1,8
collaterali	16,9	59,2	23,9	100,0	7,0
totale	23,9	49,3	26,8	100,0	2,9
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	15,2	46,1	38,7	100,0	23,5
collaterali	25,0	43,8	31,3	100,0	6,3
totale	16,6	45,8	37,6	100,0	21,0
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	19,5	46,4	34,1	100,0	14,5
collaterali	20,7	51,9	27,4	100,0	6,7
totale	19,7	47,3	33,0	100,0	13,2

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Decisamente, nello scorso anno la visione del futuro prossimo era molto più pessimista, prevalendo il saldo negativo, e fortemente. Merita ricordare che, in genere, il significato delle previsioni di questo tipo è soprattutto di lettura del *feeling* aziendale, riflettendo più spesso l'umore attuale che non vere e proprie previsioni di andamento. E sembra chiaro che il clima è ben più

Risultati della rilevazione

positivo di un anno fa. E' di nuovo molto più positivo al di fuori del comprensorio apuo versiliese, dove ancora si è cauti soprattutto nel lapideo: la presenza di risposte meno rosee, ancora, è influenzata dalla dimensione d'impresa, e dalla caratteristica produttiva più peculiare che nel resto d'Italia.

Passando alle prospettive aziendali, il tono come sempre migliora rispetto a quello settoriale, questa volta dappertutto, e anche nel lapideo toscano ci si tiene comunque su livelli abbastanza ottimisti, anche se più prudenti che altrove. Incide ancora la diversa qualificazione del campione, ma il miglioramento rispetto allo scorso anno è apprezzabile.

Tabella 20: Previsioni a breve per la propria azienda

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	19,3	49,6	31,0	100,0	11,7
collaterali	11,3	57,7	31,0	100,0	19,7
totale	17,7	51,3	31,0	100,0	13,3
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	13,7	41,3	45,0	100,0	31,3
collaterali	16,1	43,5	40,3	100,0	24,2
totale	14,0	41,6	44,3	100,0	30,3
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	16,0	44,8	39,2	100,0	23,1
collaterali	13,5	51,1	35,3	100,0	21,8
totale	15,6	45,8	38,5	100,0	22,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Una sorpresa viene invece dal dato sulla durata del portafoglio ordini, che rispetto allo scorso anno, si accorcia sensibilmente, anche se conferma la costante di una maggiore solidità nel comprensorio apuo versiliese. E' il primo vero elemento di fragilità mostrato dalla ripresa in corso, e appare dovuto all'accorciamento di alcuni portafogli, presenti invece nello scorso anno, di particolare lunghezza. Emerge un aspetto che, in linea generale, ha valore in tutti i settori e tutto il panorama economico nazionale: il ruolo dei big players, dei soggetti che trainano il settore, ruolo che in questo caso viene esplicitamente individuato,

Tabella 21: Durata del portafoglio ordini

DURATA DEL PORTAFOGLIO ORDINI in giorni			
	Comprensorio apuo versiliese	Resto d'Italia	Totale
lapidee	68,9	57,3	61,4
collaterali	76,6	63,2	69,0
totale	70,5	58,3	62,8

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Il dato che il portafoglio ordini ha una durata maggiore sul comprensorio apuo versiliense è una costante da alcuni anni, ormai, se non da sempre. E conferma un ruolo che il distretto di Carrara svolge nel quadro nazionale, di apripista in molti casi e di prefiguratore di un assetto che poi si espande al resto dello scenario settoriale. Dipende in buona parte dalla vocazione all'estero del comprensorio apuano e dal ruolo di sub-fornitore anche di materia prima per gli altri comprensori di trasformazione, che poi operano a loro volta sia con il mercato interno che con gli altri mercati.

Rimane da restringere il campo ai settori aziendali, per prodotti, che si pensa abbiano un futuro prossimo di maggior sviluppo rispetto agli altri, all'interno del settore lapideo. Porgiamo questa domanda prima di tutto a chi ha più di una specializzazione aziendale, anche se ovviamente una produzione prioritaria c'è quasi sempre. Per le aziende dell'intero settore nazionale, rimane il lavorato il segmento di maggiore sviluppo anche nel breve periodo, con una leggera distanza tra comprensorio toscano e resto d'Italia: nel comprensorio non solo i blocchi e la materia prima contano di più, ma anche il semilavorato, le lastre sia grezze che lucidate, in maniera apprezzabile rispetto al resto del territorio nazionale.

Tabella 22: Previsioni di andamento per segmento produttivo aziendale, distribuzione per prodotti

SEGMENTO PRODUTTIVO DELLA VS AZIENDA CHE PREVEDETE ANDRA' MEGLIO			
	Comprensorio apuo versiliense	Resto d'Italia	Totale
grezzi	11,7	6,2	9,6
lastre	21,2	15,9	19,3
lavorati	67,1	77,9	71,1
totale	100,0	100,0	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Ma quando si passa alla distribuzione geografica delle risposte, la forbice sui lavorati si chiude un po', mentre rimane alta la differenza di attitudine nei confronti delle altre due classi di produzione.

Tabella 23: Previsioni di andamento per segmento produttivo aziendale, distribuzione geografica

SEGMENTO PRODUTTIVO DELLA VS AZIENDA CHE PREVEDETE ANDRA' MEGLIO			
	Comprensorio apuo versiliense	Resto d'Italia	Totale
grezzi	76,2	23,8	100
lastre	69,3	30,7	100
lavorati	59,2	40,8	100

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

La struttura produttiva differente, che giustifica la diversa propensione del comprensorio toscano verso i grezzi e semigrezzi, non è però il solo motivo dietro la diversità delle risposte al quesito: è anche la diversa qualificazione del mercato, e il ruolo diverso che viene svolto dal comprensorio nei confronti del mercato di destinazione, che si riflettono in queste tabelle. Se il mercato nordamericano ha un peso relativo maggiore nel distretto di Carrara, e il mercato

americano sempre più richiede semilavorati, da adattare alle esigenze finali delle clientela, le due cose si sommano nelle risposte che rileviamo.

Ma allora, quali sono le aspettative che è ragionevole leggere tra le righe dell'indagine, dai suoi numeri e dalla rilevazione nel suo insieme? Complessivamente, il 2006 è stato molto migliore del 2005, anche a livello diffuso, poiché questo è il senso generale dei saldi positivi spalmati un po' su tutte le tavole e su tutto il territorio nazionale. Ma il futuro ha qualche motivo di incertezza, sulla durata e sulla stabilità della "ripresa", innestato da un diverso ruolo dei vari protagonisti, sia produttori che consumatori.

4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE

Il dato di andamento ex-import nazionale del settore lapideo a tutto settembre 2006 descrive un anno positivo per le nostre esportazioni di settore, con significativi segnali di ripresa su mercati importanti, e talvolta con novità interessanti.

Tabella 24: Esportazioni italiane di lapidei, gennaio settembre 2006/2005

ITALIA TUTTI I PAESI	Export					
	2005		2006		diff.% 2006/2005	
Gennaio-Settembre 2005/2006	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	574.390	109.031.071	648.144	125.257.811	12,84	14,88
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	160.163	41.372.095	139.138	36.156.064	-13,13	-12,61
MARMO LAVORATI	720.495	490.946.146	740.423	542.167.215	2,77	10,43
GRANITO LAVORATI	685.475	557.322.520	687.793	588.074.206	0,34	5,52
ALTRE PIETRE LAVORATI	153.702	29.041.510	156.397	29.605.410	1,75	1,94
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	2.294.225	1.227.713.342	2.371.895	1.321.260.706	3,39	7,62
GRANULATI E POLVERI	1.079.971	47.865.442	1.061.462	51.254.603	-1,71	7,08
SubTOT con Granulati e Polveri	3.374.196	1.275.578.784	3.433.357	1.372.515.309	1,75	7,60
ARDESIA GREZZA	892	635.714	1.127	826.713	26,35	30,05
ARDESIA LAVORATA	15.085	9.692.794	15.072	9.735.441	-0,09	0,44
PIETRA POMICE	253.442	4.878.278	190.410	4.944.127	-24,87	1,35
TOTALE	3.643.615	1.290.785.570	3.639.966	1.388.021.590	-0,10	7,53

Fonte dati: Istat; elaborazione: IMM

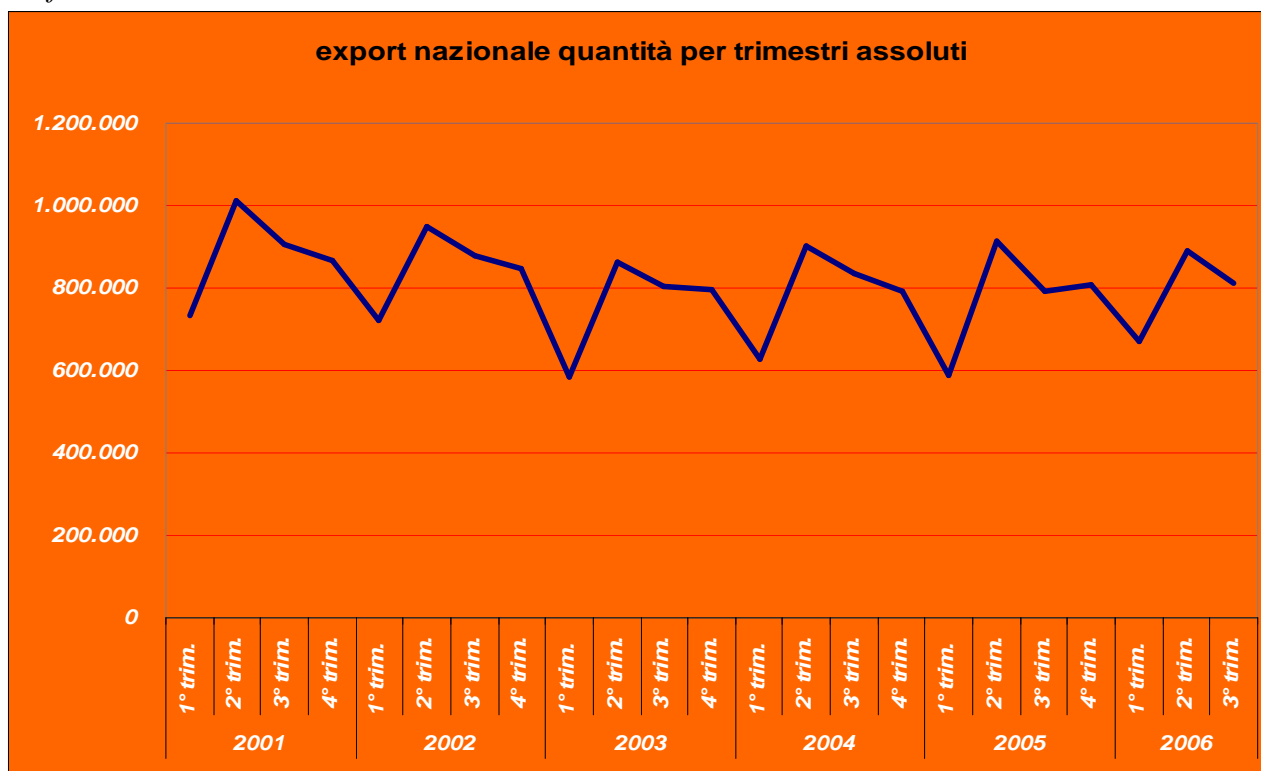
La cosa che per prima esprime la positività di un anno è relativa ai valori: in totale, la crescita si attesta attorno al +7,5%, con oscillazioni anche sensibili sulle varie voci, e con un valore medio per unità di esportato che sui lavorati di pregio risulta essere +7,5% sui marmi e +5,2% sui graniti. Soffrono di più i grezzi e semi grezzi, a testimoniare ulteriormente che l'industria nazionale si sposta progressivamente verso fasce di mercato sempre più qualificate e basa la sua permanenza nel quadro internazionale del settore soprattutto su definizione di standard elevati e specializzazioni

Quadro generale del settore

di mercato altamente qualificate. Si tratta di nicchie? In questo caso sono ancora nicchie ben presidiate, ma certamente il tema del mantenimento e della valorizzazione e acquisizione di nuove rimane basilare e richiederà tutte le energie per essere compreso e sviluppato a fondo.

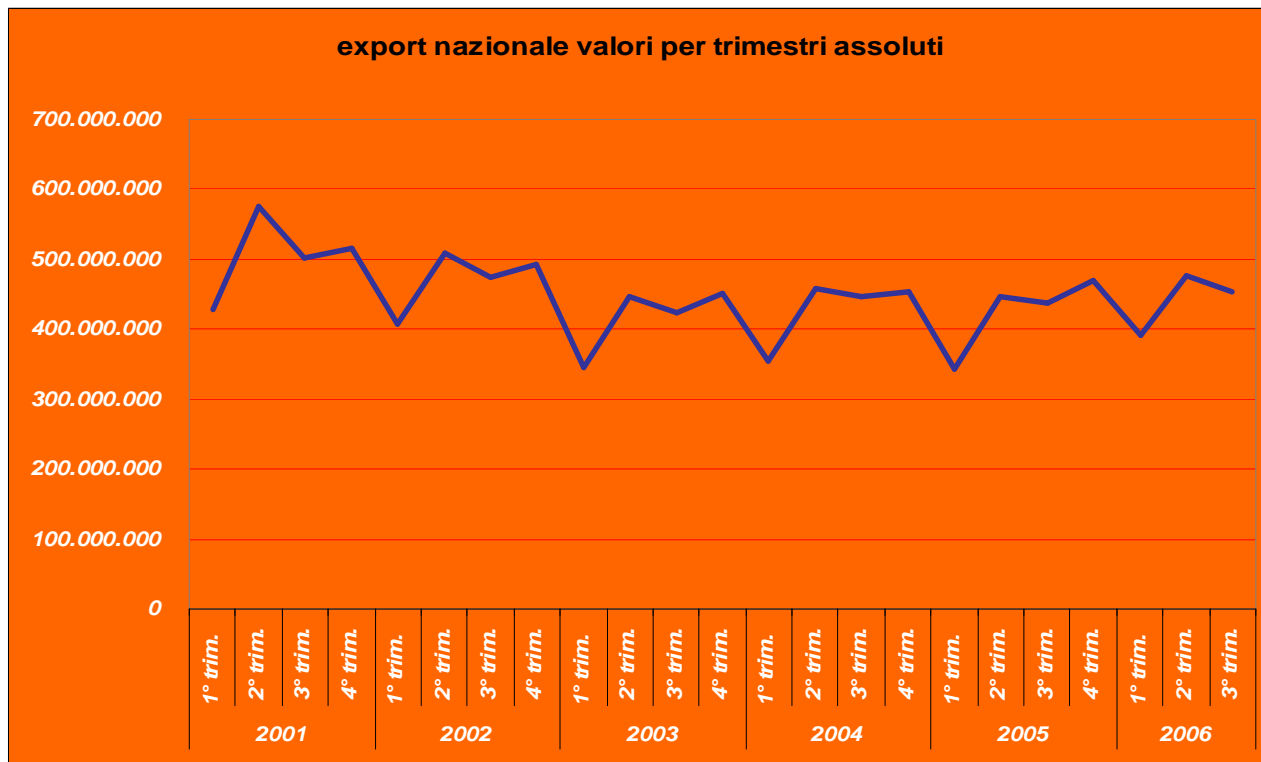
Le cifre riportate nella tabella precedente rappresentano un andamento che i grafici che seguono illustrano per trimestri.

Grafico 1



Abbiamo, come di consueto, escluso le voci che pur essendo importanti nel quadro complessivo, sono tuttavia di minor significato strategico per il settore ornamentale, come i granulati e le polveri (che pure hanno importanza come volume d'affari), o di minor peso percentuale, come le ardesie. I dati sono quelli forniti dall'Istat ed elaborati dalla IMM direttamente, secondo un metodo che dovrà però essere leggermente rivisto nel 2007, a causa di un cambiamento di classificazione nei codici delle merci, e si riferiscono nel primo grafico alle quantità espresse in tonnellate, e nel secondo ai valori.

Grafico 2



Ancora non sono recuperati i livelli del 2001, ma la progressione è positiva e i punti di minimo sono più contenuti: le medie trimestrali, cioè, sono più stabili e meno stagionali, assicurando al settore un andamento più fluido e meno soggetto a oscillazioni. Questo vale sia per le quantità che per i valori, anche quando si scivola oltre la soglia dello zero: ci si muove di meno negli ultimi due o tre anni, rispetto ai primissimi del nuovo secolo.

Grafico 2

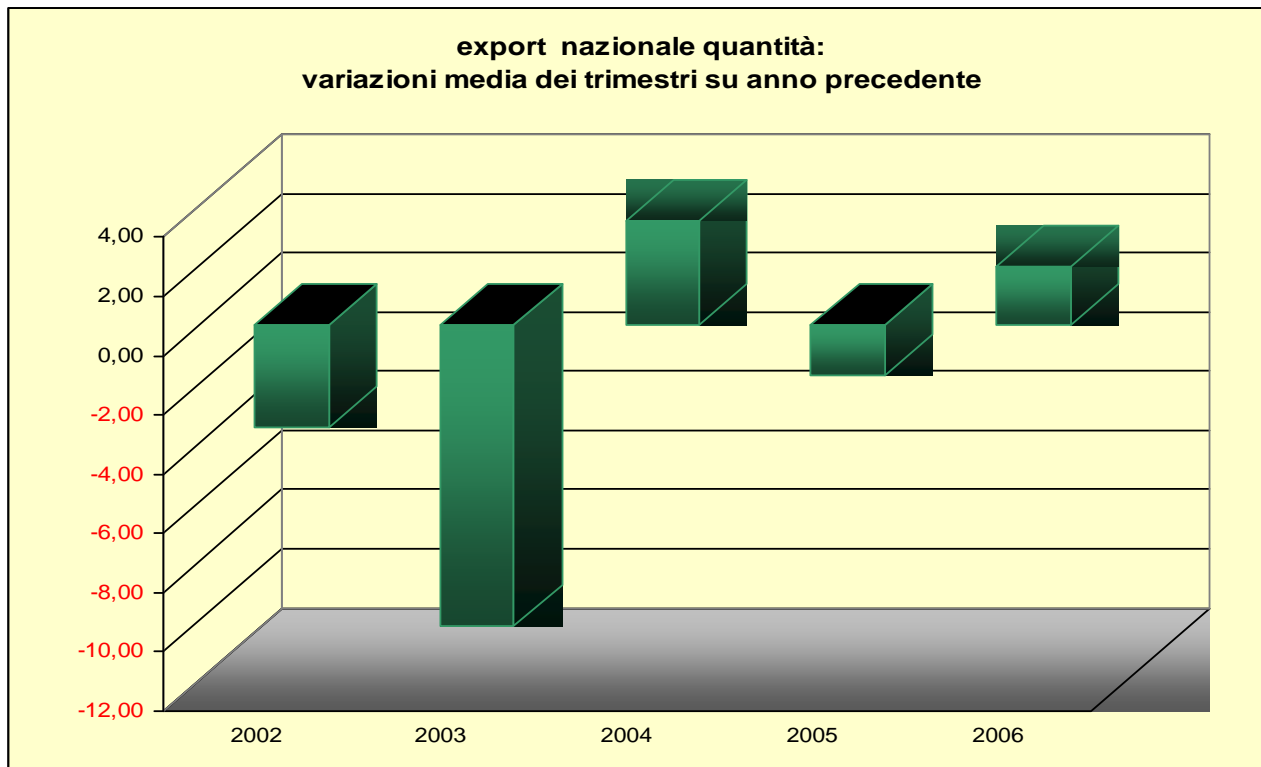
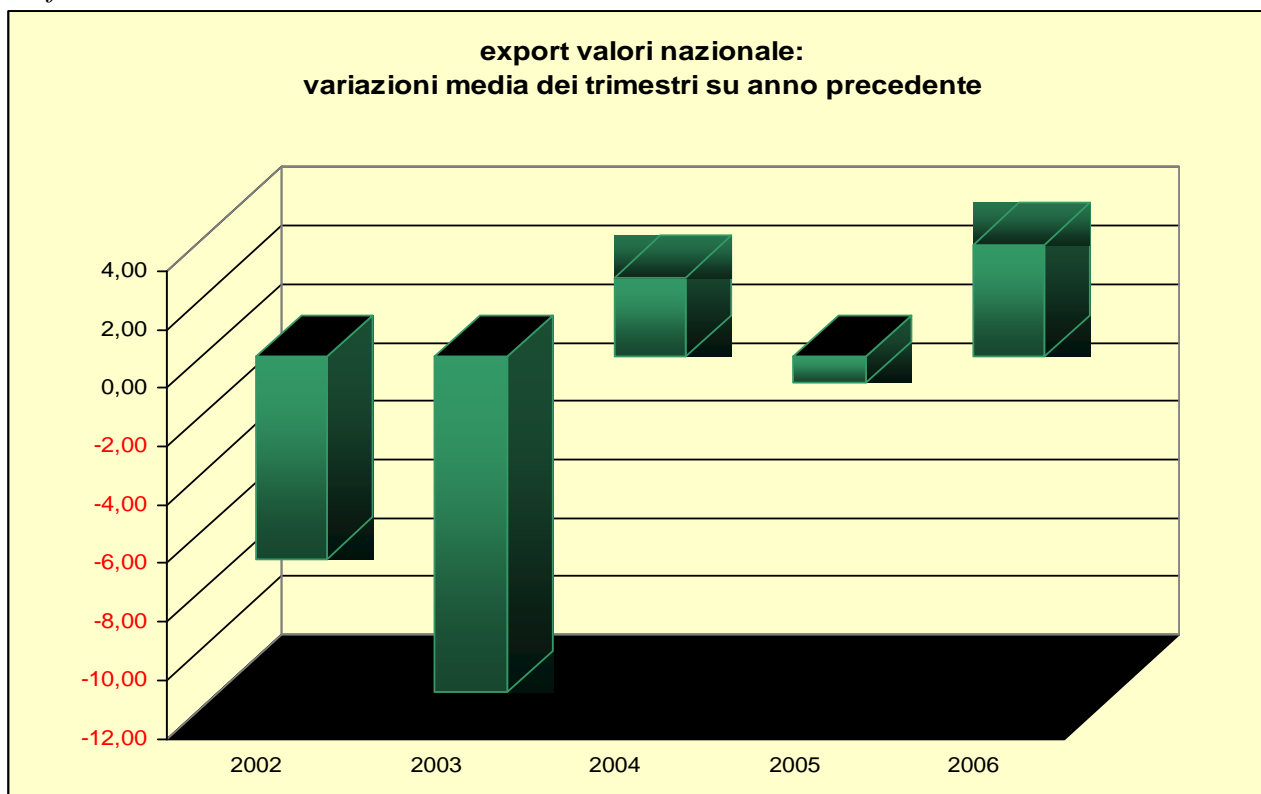


Grafico 3



Rimandando al commento nello Stone Sector per avere un quadro più dettagliato e più completo in quanto relativo a tutto l'anno 2006, merita aggiungere che l'Unione Europea a 25 Paesi è ovviamente la rea di maggior importanza per il settore nazionale, i numeri non sono tutti positivi

Quadro generale del settore

nel confronto a dodici mesi, ma i valori medi unitari per i lavorati di maggior pregio sono tutti in crescita, anche laddove i volumi sono negativi nel raffronto, a conferma che quella che viene mantenuta è sempre la fascia più alta del mercato, anche se non sempre la giusta proporzione tra valore intrinseco e valore di vendita rimane adeguata.

Difficile fare previsioni per il futuro, ma sicuramente la chiusura d'anno confermerà il trend complessivo di recupero sul 2005, e il fatto che la cosa sia condivisa da molti settori produttivi tipici del Made in Italy e della struttura distrettuale di produzione nazionale conferisca alla cosa un quadro di maggiore stabilità e valore.

Rimane qualche incertezza sulla tenuta del quadro nordamericano, non perché sia in discussione il mercato statunitense delle pietre, ma perché il comparto immobiliare americano nel suo complesso ha mostrato negli ultimi mesi qualche cedimento soprattutto in fasce particolari, che potrebbero rendere tutto il quadro economico della nazione un po' più instabile che nel passato. E non solo della nazione nordamericana, perché un po' di instabilità da parte di mercati così importanti, non può che esportarsi ad economie vicine e più o meno collegate o dipendenti. Si legge in molti commenti di organismi internazionale che *“... nella attuale fase congiunturale, se il rallentamento degli Stati Uniti continua a dipendere in larga misura dal raffreddamento del mercato immobiliare, le ripercussioni sulla crescita di altri paesi dovrebbero rimanere scarse, tanto più con il rafforzamento delle attività in Europa. Se invece il calo nel mercato immobiliare dovesse influenzare anche i consumi e gli investimenti industriali, dovremmo aspettarci ben più ampie conseguenze anche fuori dagli Stati Uniti”*.

Al di fuori di aspettative ancora così nebulose, le uniche previsioni che si possono fare sono quelle di continuazione dell'andamento attuale, con miglioramenti ulteriori possibili, soprattutto in funzione della migliore collocazione del nostro settore lapideo in fasce di mercato più stabili e meno competitive, rispetto ad altri concorrenti.

Le importazioni seguono l'andamento che abbiamo già individuato nelle esportazioni, e se vanno lette anche come anticipazione di quanto succede nel futuro prossimo, in quanto ricostituzione delle scorte anche in vista di un riuso esterno e non solo per mercato interno domestico, allora c'è da trarne ulteriore elemento di cauto ottimismo. A crescere sono soprattutto i marmi grezzi e semigrezzi assieme ai lavorati, che sono su altri livelli di incidenza ma che comunque da qualche tempo a questa parte stanno diventando più significativi, rispetto a periodi storici anche recenti.

Tabella 25: Importazioni italiane di lapidei, gennaio settembre 2006/2005

ITALIA TUTTI I PAESI	2005		Import 2006		diff.% 2006/2005	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
Gennaio-Settembre 2005/2006						
MARMO BLOCCHI E LASTRE	356.990	57.896.949	439.308	68.323.070	23,06	18,01
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	1.184.509	243.233.956	1.263.372	281.087.603	6,66	15,56
MARMO LAVORATI	44.370	22.226.281	62.671	30.841.097	41,25	38,76
GRANITO LAVORATI	115.154	39.042.516	131.644	44.939.405	14,32	15,10
ALTRE PIETRE LAVORATI	162.985	20.686.148	114.269	14.579.439	-29,89	-29,52
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	1.864.008	383.085.850	2.011.264	439.770.614	7,90	14,80
GRANULATI E POLVERI	359.763	18.742.915	286.768	17.642.740	-20,29	-5,87
SubTOT con Granulati e Polveri	2.223.771	401.828.765	2.298.032	457.413.354	3,34	13,83
ARDESIA GREZZA	6.244	931.201	7.688	1.315.717	23,13	41,29
ARDESIA LAVORATA	11.767	9.510.815	12.086	10.150.190	2,71	6,72
PIETRA POMICE	11.958	1.115.052	7.221	799.205	-39,61	-28,33
TOTALE	2.253.740	413.385.833	2.325.027	469.678.466	3,16	13,62

Fonte dati: Istat; elaborazione: IMM

Ancora il granito rappresenta la voce maggiore, ed è di nuovo in crescita sensibile, sia per le quantità che per i valori corrispondenti, che salgono del +8,3% a tonnellata. E i Paesi di provenienza prevalente sono i maggiori abitualmente fornitori del nostro Paese, a cominciare dal Brasile, e senza tralasciare l'India.

4.1. Il comprensorio apuo versiliese

Un ruolo particolare, come sempre, spetta al comprensorio apuo versiliese, anche se il suo peso nel quadro produttivo e industriale del settore nazionale e internazionale è meno vistoso e numericamente rilevante di alcuni anni fa.

Tabella 26: Esportazioni apuo versiliesedi lapidei, gennaio settembre 2006/2005

T1a - COMPENSORIO MS - LU - SP	2005		Export 2006		diff.% 2006/2005	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
TRIMESTRI 1 - 3 2005/2006						
MARMO BLOCCHI E LASTRE	324.389	44.859.209	345.434	50.807.489	6,49	13,26
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	17.259	8.430.584	12.093	6.009.611	-29,93	-28,72
MARMO LAVORATI	204.021	159.384.679	207.331	184.052.560	1,62	15,48
GRANITO LAVORATI	135.144	119.366.497	129.772	122.895.843	-3,98	2,96
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	680.813	332.040.969	694.630	363.765.503	2,03	9,55
GRANULATI E POLVERI	788.684	28.888.891	817.157	32.261.974	3,61	11,68
SubTOT con Granulati e Polveri	1.469.497	360.929.860	1.511.787	396.027.477	2,88	9,72

Fonte dati: Istat; elaborazione: IMM

E' significativo che nel corso del 2006 le performance locali siano state buone, soprattutto per quanto attiene alle esportazioni, in qualche caso anche migliori della media nazionale. Sono soprattutto i valori a segnare la crescita, e a parte il granito grezzo o semigrezzo, dove

Quadro generale del settore

l'accelerazione di Verona è forte, per le altre tipologie la performance si distingue in maniera favorevole per il comprensorio toscano.

Tabella 27: Valori medi unitari, esportazioni gennaio settembre 2006/2005

Valori Medi Unitari 2005/2006	v.m.u. comprensorio toscano			v.m.u. comprensorio veneto			v.m.u. ITALIA		
	2005	2006	diff. %	2005	2006	diff. %	2005	2006	diff. %
Gennaio-Settembre 2005/2006	Euro	Euro	2006/2005	Euro	Euro	2006/2005	Euro	Euro	2006/2005
MARMO BLOCCHI E LASTRE GRANITO	138,3	147,1	6,4	283,4	261,9	-7,6	189,8	193,3	1,8
BLOCCHI E LASTRE	488,5	496,9	1,7	462,0	522,4	13,1	258,3	259,9	0,6
MARMO LAVORATI GRANITO LAVORATI	781,2	887,7	13,6	773,1	817,7	5,8	681,4	732,2	7,5
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	487,7	523,7	7,4	738,4	775,1	5,0	535,1	557,0	4,1
GRANULATI E POLVERI	36,6	39,5	7,8	61,9	56,2	-9,2	44,3	48,3	8,9
SubTOT con Granulati e Polveri	245,6	262,0	6,7	678,9	702,8	3,5	378,0	399,8	5,7

Fonte dati: Istat; elaborazione: IMM

Rispetto al quadro che emergeva nel 2005, alcune differenze si sono asciugate un po', e soprattutto si vede ancora più chiaramente la maggior propensione toscana verso i marmi, sia grezzi che lavorati, e verso le fasce alte della produzione anche per i graniti. I valori medi per tonnellata di prodotto lavorato, infatti, crescono su base annua più velocemente che per gli altri produttori, con l'unico dubbio lecito sulle lastre di granito, che non è possibile scorporare dalle statistiche.

Le quote rispetto all'esportazione nazionale, comunque, rimangono quelle che i grafici ormai abituali mostrano con chiarezza e aggiornamento, su base trimestrale.

Grafico 4

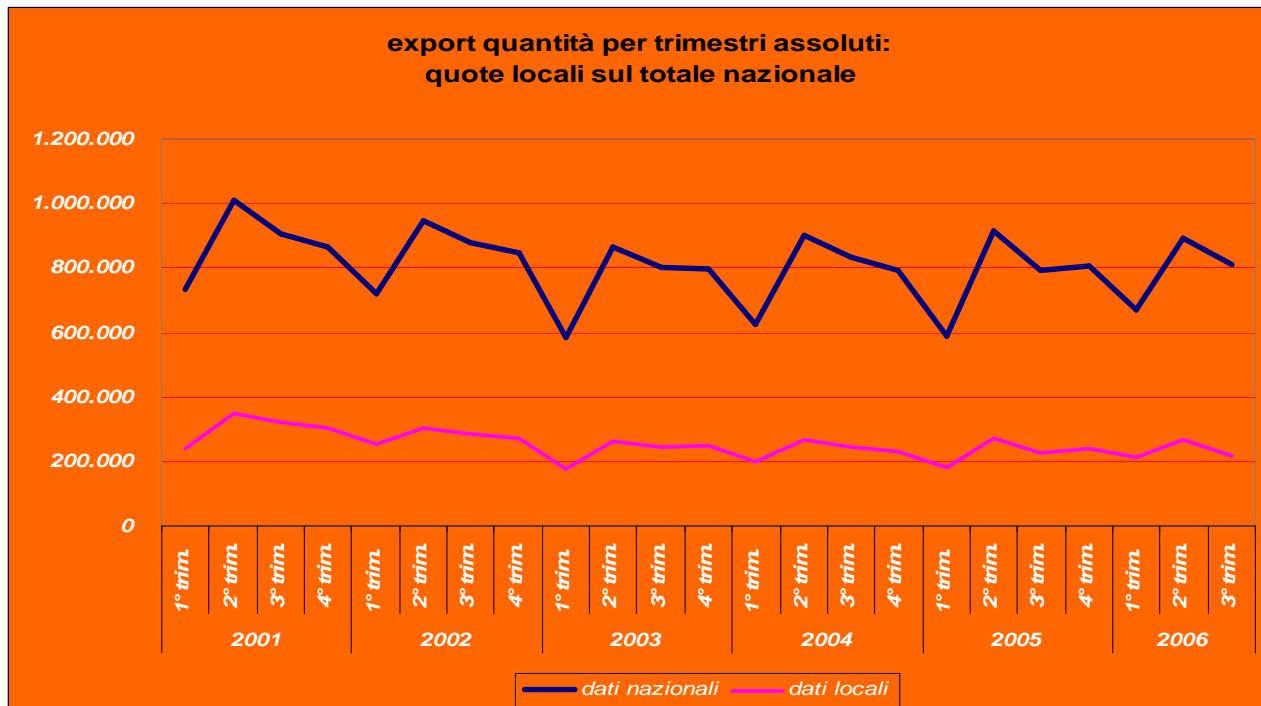
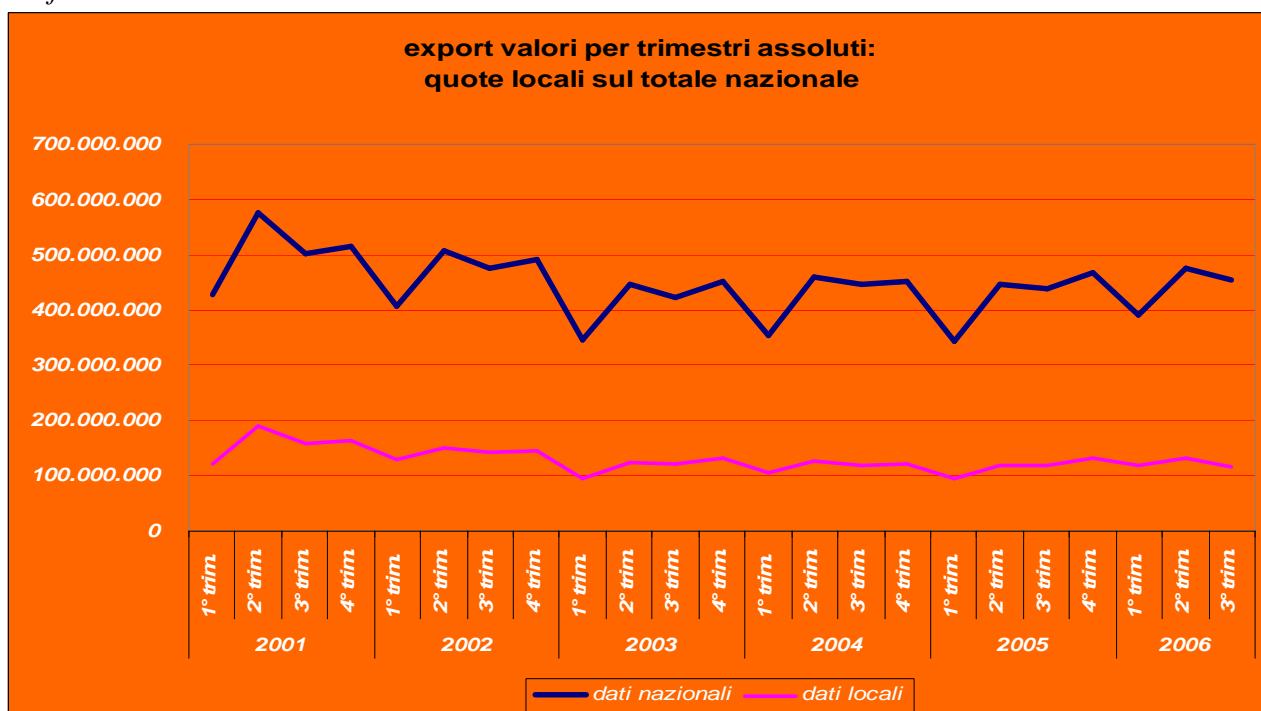


Grafico 5



Il dato locale, se lasciato singolo, diventa forse più chiaro, perché la scala diventa più leggibile, ma il senso dei risultati non cambia.

Grafico 6

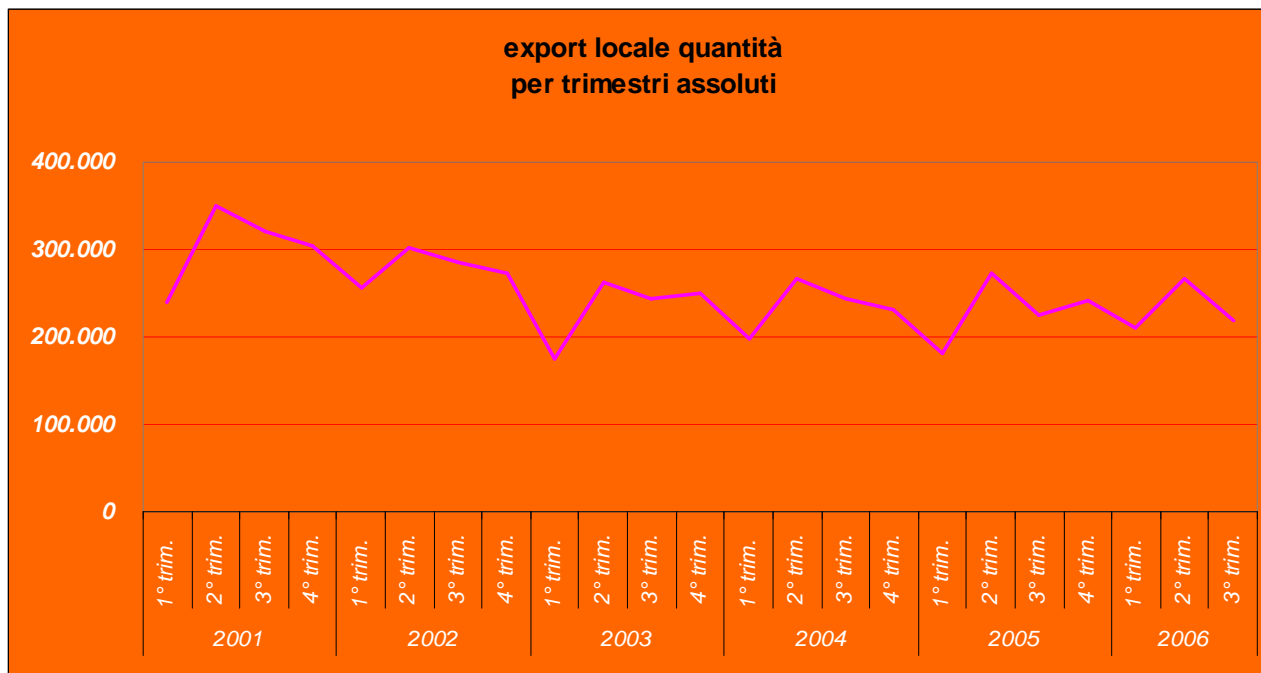
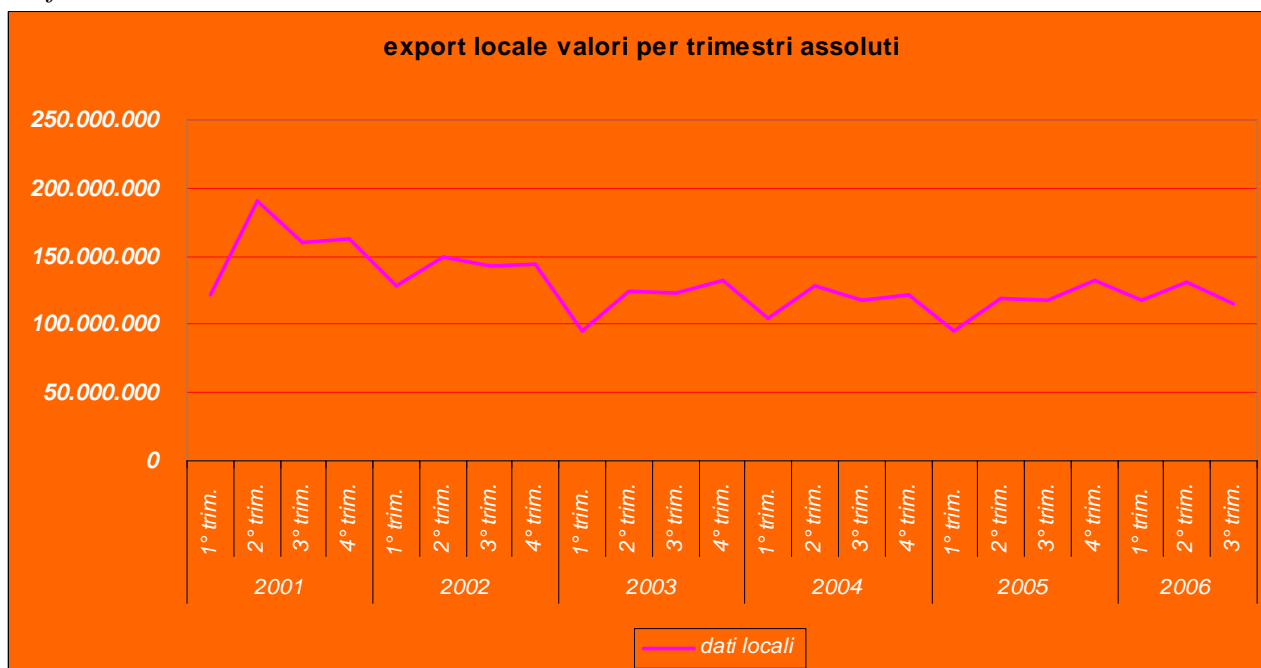


Grafico 7



Il raffronto tra situazione nazionale e ruolo del comprensorio toscano si evidenzia bene con i grafici che seguono.

Grafico 8

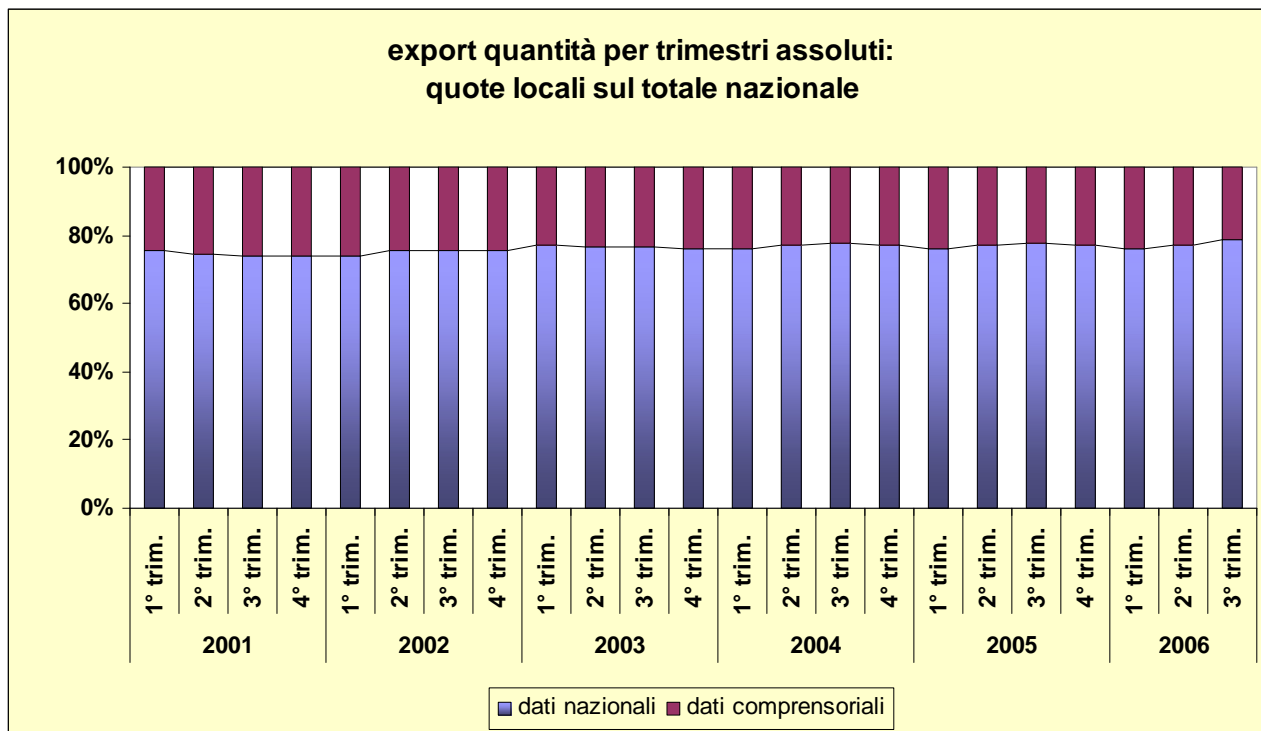
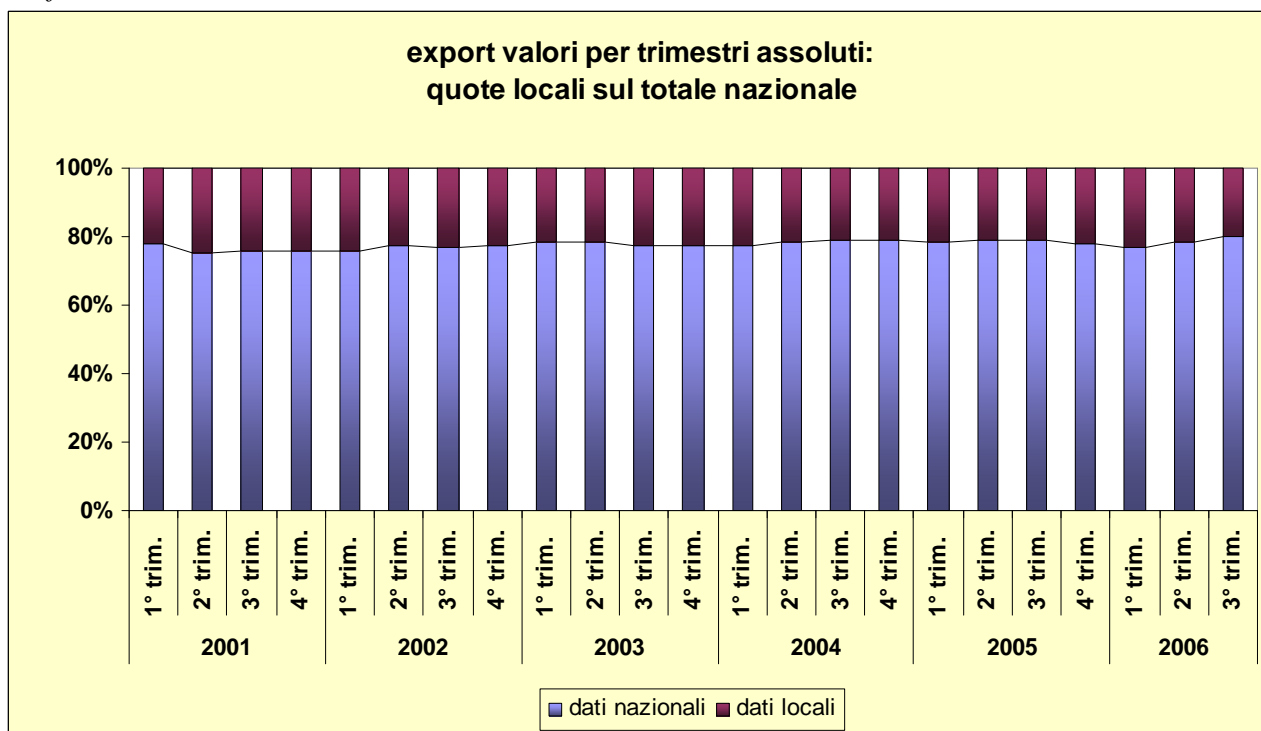


Grafico 9



Come negli anni precedenti, la parte di grafico che rappresenta il comprensorio è quella superiore. Certo, il comprensorio non riveste più quella importanza che rivestiva anni addietro, ma il suo ruolo recupera, soprattutto nel primo semestre dell'anno.

Quali aree di mercato, principalmente?

Grafico 10

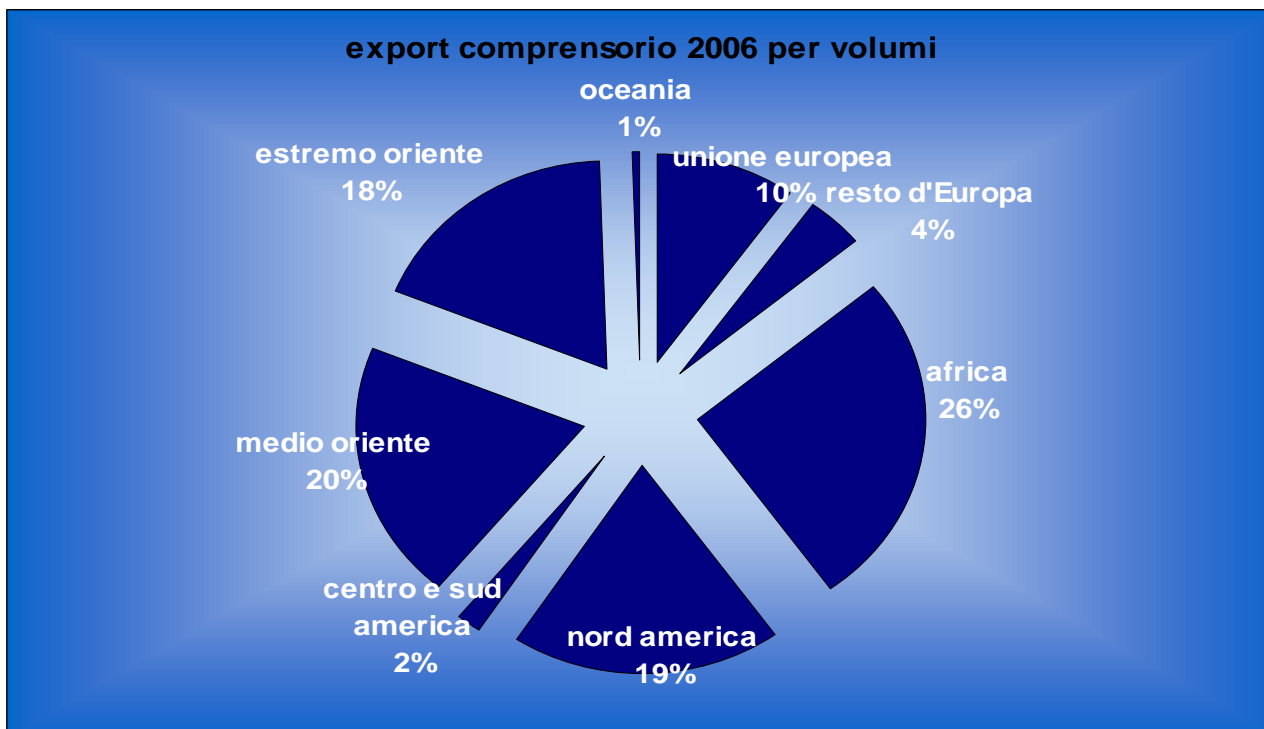
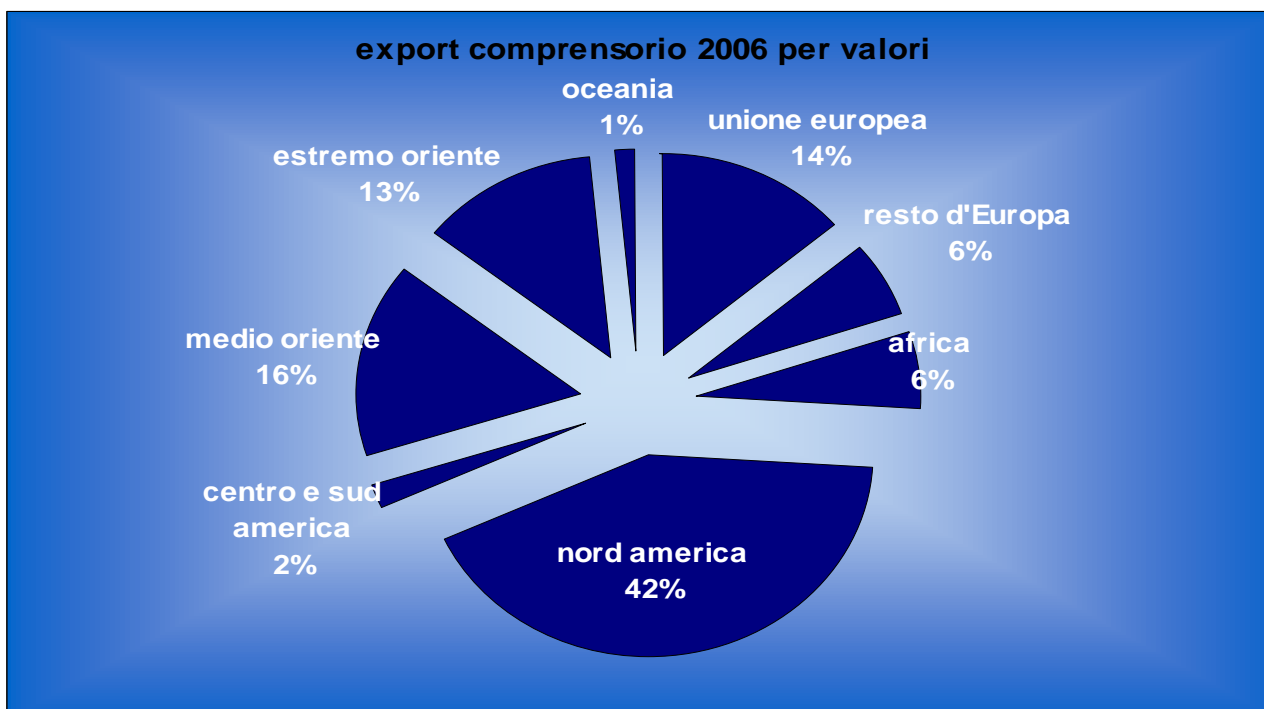


Grafico 11

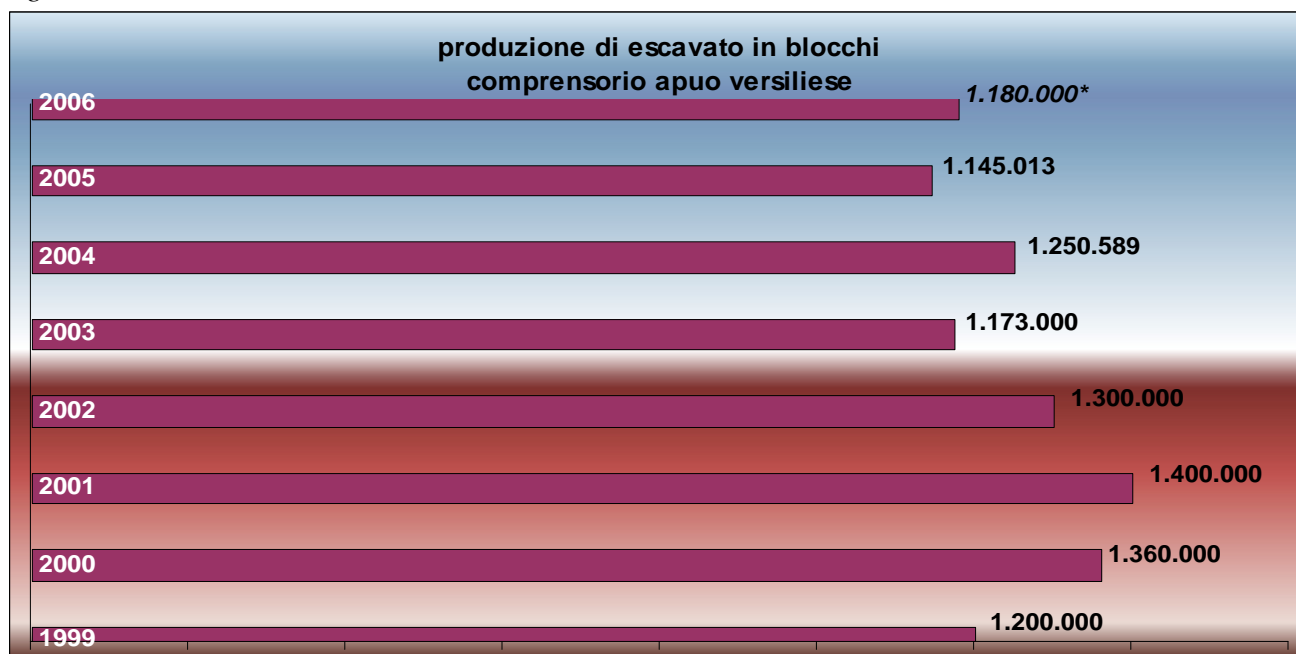


Chiaramente, aree come il Nord America pesano sui valori in maniera ben diversa dai volumi, a significare che una parte qualificata del mercato sta lì, più che altrove. Si distinguono anche l'Unione Europea e il resto d'Europa per lo stesso motivo, anche se con numeri meno importanti: non è il distretto di Carrara il primo esportatore italiano verso queste aree, pur essendone un interlocutore commerciale autorevole, ma è la stessa qualificazione delle aree che le rende comunque importanti, e proprio per il valore di merce che vi si esporta.

Rimane tuttora troppo bassa l'area estremo orientale, che pure negli anni 80 e 90 era fortemente presente e incisiva per il comprensorio toscano, che ne gestiva una larghissima quota rispetto al resto d'Italia. E' proprio l'area tutta ad essere scesa di peso ormai da parecchi anni nel quadro nazionale del settore, soprattutto per le esportazioni, e il distretto di Carrara, conseguentemente al suo ruolo, ne ha risentito più di altri.

Dopo qualche anno negativo, la produzione al monte del comprensorio apuo versiliese ha ripreso a conoscere un leggero aumento, soprattutto nell'area di dei bacini forti di Carrara. Non implica, questo, che il materiale estratto abbia tutto conosciuto un collocamento ottimale di mercato, anzi: spesso ci sono stati problemi nella valorizzazione delle produzioni minori, e certamente la produzione dei materiali secondari e di risulta ha visto ulteriormente ampliarsi i suoi volumi. La gestione complessiva del monte, comunque, sia per estrazione diretta e di fascia medio alta, che per attività di recupero e miglioramento gestionale dei fronti di cava, è stata dinamica e pur tra mille problemi, alcuni storici altri più recenti, sono andate avanti proposte e prospettive anche di attività nuove, volte alla valorizzazione dei nomi storici della produzione locale. Iniziative per il marchio di tutela, per esempio, sono ormai condivise e passano nella fase operativa, più o meno accettate nella modalità di attuazione, ma sempre più condivise come scelta di principio.

Figura 1



*: *dati provvisori*

L'elemento di debolezza attuale del quadro, quello che in questo momento rende meno stabili le prospettive per il futuro prossimo del comprensorio, sta nella presenza anche tra le aziende

toscane di quel fenomeno di accorciamento del portafoglio ordini, che modifica i risultati di questa indagine rispetto a quanto rilevato lo scorso anno. E così, lo stesso elemento che nel 2006 rendeva il quadro complessivo più aperto ai miglioramenti, introduce ora un motivo di rilettura meno rassicurante dell'andamento prossimo locale: le positività ci sono ancora tutte, in realtà, ma è diminuito il contributo dei lavori lunghi, che non hanno visto una sufficiente integrazione nel corso del 2006, e lasciano spazio a cambiamenti più veloci dello scenario. Evidentemente, altri fattori crescono di importanza, dal momento che il clima che comunque complessivamente si percepisce non è pessimistico, e le dialettiche tra scelte diverse e strategie di gestione e di mercato si diversificano e rinnovano, per far fronte a nuove sfide.

5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA

Lo scenario complessivo del settore lapideo nazionale e dei settori collaterali ha visto un 2006 sostanzialmente positivo, con crescite distribuite e opportunità colte, ma con l'evidenza definitiva di una limitazione importante: nel corso degli anni precedenti si è svolta una effettiva selezione di imprese, a seguito della quale ora possiamo parlare, verosimilmente, di un settore più robusto e attivo, ma anche di un settore con una minore dimensione complessiva reale, sia di business che occupazionale. Non ci sono dati statistici oggettivi e di fonte certa che possano confermare in maniera inconfutabile la cosa (che comunque è veritiera se il raffronto viene applicato nell'arco di alcuni anni), ma dalle indagini che si possono svolgere in maniera diretta appare abbastanza chiaro che è così: imprese più solide, meglio attrezzate alla concorrenza, mediamente più grandi, ma meno numerose, soprattutto in alcune fasi di lavoro e in alcune aree. La concorrenza sui prezzi con i nuovi competitori, d'altra parte, è stata ed è tale che in questi anni hanno potuto sopravvivere agevolmente solo i soggetti che possono operare significativamente sul lato dei ricavi, vuoi per qualità del prodotto, vuoi per disponibilità di nicchie di mercato, vuoi per altro ancora, come ad esempio una gestione agile e articolata della propria capacità produttiva, ma per gli altri, per i soggetti che hanno vissuto la quotidianità di un mercato difficile la selezione c'è stata, e ha pesato. E del resto, la competizione sul lato dei costi da parte di produttori esteri concorrenti della nostra industria nazionale – e non solo della nostra – presenta un tale squilibrio e una tale incomparabilità con i nostri vincoli che solo chi poteva reagire con strumenti diversi ha potuto reggere ; e in definitiva si è dimostrato ancor più vero che in passato che non si può puntare sul prezzo come elemento per confrontarsi e competere quotidianamente con loro, né sul mercato interno, né su quello esterno. La cosa è recentemente ulteriormente aggravata dall'andamento dell'euro sul dollaro USA, che in questi ultimi periodi sta riprendendo a svalutare, mostrandosi come strumento generale di rilancio della competitività americana verso l'estero e come strumento comunque di politica monetaria spinta, volta anche allo scopo di ridurre l'enorme deficit

Considerazioni di chiusura

commerciale del Paese. La scelta, allora, per tutti gli altri e particolarmente per le produzioni sofisticate o di nicchia, deve necessariamente rivolgersi a fattori che insistono sui ricavi, e in primo luogo che valorizzano tutto ciò che sta dietro al prodotto nazionale, a partire dal nome e dalla oggettiva qualità dell'output, come nel nostro caso, qualità che va sostenuta e potenziata in ogni modo possibile. E includendo tra le scelte tutte le strategie evolute di approccio al mercato.

Questo non vuol dire che le politiche di rinnovamento tecnologico, per esempio, o di ottimizzazione tecnica della produzione e della gestione d'impresa, o più ancora, le scelte di investimento in ricerca e marketing non vadano perseguite, poiché quelle linee strategiche vanno applicate *comunque*. Sono le attese che a tali scelte sono legate, che devono cambiare, poiché non è da esse che ci si può attendere un vantaggio competitivo risolutivo, nei confronti di competitori come Cina e Brasile, o Turchia e India. Stando alla letteratura che oggi studia e segue le strategie dei gruppi vincenti internazionali e nazionali e le proposte che meglio sembrano portare a percorsi di crescita, il recupero di capacità competitiva può avvenire solo attraverso percorsi complessi di scelte plurime, attraverso un mix di strategie composite, da individuare sulla base delle proprie caratteristiche e delle proprie possibilità: produttive, di mercato, di settore e di tutto quanto fa "profilo aziendale".

Lo scorso anno abbiamo assistito all'emergere in maniera progressivamente più strutturata di un fenomeno che anche in altri settori è divenuto scelta strategica: l'integrazione delle produzioni proprie interne con produzioni, da svolgere in maniera il più possibile controllata e garantita, al di fuori dei confini tradizionali dell'azienda e del distretto, e del Paese. Si opera anche all'estero se necessario, con il fine di mantenere una struttura propria aziendale sempre efficiente e dinamica nei confronti del mercato finale. Abbiamo visto così imprese, non necessariamente sovradimensionate, ma comunque in grado di fare certe politiche e pure di finanziarle, integrarsi anche produttivamente all'estero per avvalersi dei vantaggi che gli altri Paesi possono offrire in alcuni aspetti o particolarità, per portare la competizione fin dove possibile, e per mantenere quote di mercato articolate e quanto più complete. E' un processo in questo momento inarrestabile, che consente di rendere più avanzata la capacità di concorrenza del settore e delle imprese, che viene praticato anche in altri comparti, e che l'evolversi della produzione e conseguentemente della disponibilità diffusa di tecnologia avanzata rende più accessibile e facile. Ma è anche un processo che ha elevati costi, in tutti i sensi, anche sia sociali che occupazionali, e che contiene forti elementi di rischio evolutivo per i prossimi anni. Gli investimenti all'estero ci sono, e sono complessivamente funzionali al modello evoluto di impresa, che vuol rispondere alle sfide della globalizzazione globalizzandosi a sua volta, e cercando di trasformare in vantaggi le sfide della

internazionalizzazione della produzione e dei mercati. Già nello “Stone Sector” dello scorso anno i fenomeni di questo tipo erano emersi ed erano stati evidenziati con chiarezza, riferiti non solo all’Italia, ma di sicuro principalmente ad essa.

Va anche detto, però, che la complessità del panorama internazionale sia della domanda che dell’offerta rende ogni scelta in questo senso, verso cioè l’internazionalizzazione produttiva e di mercato, sempre molto ardua e non facile, legata ad una prospettiva che non può proiettarsi nel tempo oltre certi limiti, al di là dei quali il rischio – di evoluzione negativa, nel senso soprattutto di evaporazione dei distretti di partenza, di assottigliamento eccessivo e spersonalizzante della base produttiva di partenza, con il danno di perdita di percorsi professionalizzanti e specializzazioni acquisite, e poi soprattutto con il pericolo di emancipazione competitiva e definitiva dei nuovi partner produttivi – cresce, anche quando sembra rimanere ragionevole. La soluzione che viene proposta dagli studiosi e dai tecnici per minimizzare l’incidenza del rischio, appunto, è quella di affiancare questo tragitto con elementi di unicità di qualche tipo, che consentano di mantenere o quanto meno di riportare poi “a casa” almeno alcune parti della gestione e dello svolgimento operativo della produzione, in modo da tutelare quegli elementi di irripetibilità caratteristici dell’impresa singola o del distretto industriale. Si va dalle esclusive sulla materia prima alle specializzazioni produttive di alto profilo, dalle politiche di fidelizzazione dei clienti alle garanzie di qualità e ai servizi qualificanti.

La stessa produzione di tecnologia può rientrare a buon diritto in questo quadro di fattori che favoriscono la competitività di una realtà produttiva, soprattutto distrettuale, e le aziende di produzione tecnologica se ne giovano poi a loro volta, potendo disporre di un bacino di prossimità per la sperimentazione e la ricerca, anche eventualmente integrata con più soggetti e sostenuta magari da interventi progettuali pubblici o semipubblici, che rendano più immediato il rientro di investimenti.

I processi attraverso i quali si può mantenere la leadership di settore, allora, si modificano e si spostano, soprattutto, da una leadership commerciale e di volumi verso un profilo più sofisticato, concentrato su evoluzione tecnologica, gestionale e anche commerciale, che opera nel controllo dei processi e nella valorizzazione dei saperi e dei prodotti in senso lato. Questo in molti settori si sta faticosamente ma positivamente affermando: nel settore lapideo fino a che punto c’è ed è diffusa la capacità di gestione e di governo di un processo di questo tipo?

Stiamo parlando di un settore che sinora ha investito poco, per esempio, nella ricerca per l’innovazione, preferendo, come molti altri settori a dimensione media aziendale ridotta o ridottissima, fare innovazione senza ricerca. E’ la nota anomalia italiana, che sinora ha messo in grado l’industria nazionale di rimanere competitiva e forte anche in condizioni che tutto lasciavano

presupporre tranne il permanere di una capacità concorrenziale e innovativa avanzata. Attraverso quali meccanismi si è realizzato questo mantenimento di capacità di innovazione senza ricerca? Le ipotesi sono diverse, ma la più affidabile sembra essere quella che vede le nostre pmi capaci di svolgere un efficace lavoro di scouting tecnologico a tutto campo, con conseguente importazione selettiva di procedure e soluzioni, che vengono poi adattate al proprio ambiente individuale e al proprio profilo, anche settoriale. Sta poi nel mix con le altre strategie e scelte di impresa, la costruzione di quel particolare percorso, che ogni soggetto elabora per sé, come propria soluzione per la crescita o quanto meno per il mantenimento del posizionamento rispetto agli altri produttori e concorrenti del settore.

Nel comprensorio apuo versiliense, l'unico rispetto al quale disponiamo di informazione sufficientemente aggiornata e specifica, c'è stata anche la scelta di accedere quanto possibile a tutti gli strumenti offerti dai programmi istituzionali finanziati da Regione o altri enti e istituzioni, nello sforzo consapevole e ragionato di investire nella propria crescita, in ricerca, riorganizzazione e altro, soprattutto per le aziende più grandi e strutturate. E' emerso anche in questo piccolo spaccato settoriale e localizzato, il ruolo che alcuni soggetti avanzati possono svolgere. Secondo alcuni studiosi, questo è l'altro aspetto della anomalia italiana: il ruolo dei *bigplayers*, intendendo con questo termine non solo i big in senso dimensionale, ma più ampiamente le punte avanzate dei processi, vuoi in termini di servizi, vuoi in termini di capacità di innovazione e inventiva. E' un ruolo richiamato da alcuni a proposito della ripresa italiana, come motore che potrebbe meglio irrobustire quanto svolto diffusamente dagli operatori in ordine sparso, sia aprendo percorsi nuovi, sia facendosi carico di costruire avanguardie operative, commerciali e organizzative in più campi. Quanto abbiamo visto a proposito dell'accorciamento del portafoglio ordini è da ricondurre proprio al ruolo di alcuni big players settoriali, che lo avevano più importante nello scorso anno, ancora non lo hanno esaurito per ora, ma neanche sostituito allo stesso livello e durata. E inoltre, lo scorso anno rilevavamo la divaricazione crescente di rendimento e prospettive tra aziende di dimensione più elevata rispetto a quelle più piccole: purtroppo la dimensione è stata un elemento di selezione, anche se è entrata spesso in gioco anche la capacità di evoluzione complessiva rispetto alle novità, come ad esempio la capacità di disporre di, e di saperle anche tutelare dai concorrenti, proprie nicchie di mercato, o proprie specializzazioni competitive. Sono questi, a nostro avviso, gli elementi interni sui quali si giocherà in buona parte il futuro prossimo del settore, aldilà delle aspettative a più breve termine.

Da ultimo, ci sono due elementi che ora danno motivo di perplessità per il futuro, per il mantenimento della capacità di risposta sin qui mostrata dal sistema produttivo nei confronti dello scenario internazionale: da una parte la ripresa dell'apprezzamento dell'euro nei confronti

Considerazioni di chiusura

soprattutto del dollaro USA, e dall'altra l'incertezza della tenuta del quadro interno dell'edilizia nordamericana e del mercato immobiliare asiatico. In entrambi i casi, si tratta di eventi al di fuori della portata dei singoli operatori e settori, ma dovrebbero ormai, nel primo caso, essere stati raggiunti i massimi, e nel secondo essere già in opera quanto meno strumenti di monitoraggio se non di prevenzione di ricadute pericolose.

In generale, va detto che il sistema lapideo italiano, nel suo insieme, ha mostrato di avere grandi capacità di resistenza alle difficoltà e di risposta alle sfide esterne. Certo, alcuni distretti hanno saputo rispondere meglio di altri, e pensiamo ai distretti del travertino, al distretto veneto, a quelli toscani, alle produzioni di tecnologia avanzata, a certe produzioni di cava particolarmente attrezzate e valorizzate. Ma in generale il settore ha vissuto un 2006 di crescita, che lascia strumenti e capacità per proseguire in un percorso di consolidamento e di ripresa che tutti ci auguriamo duratura.