

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

**ANALISI CONGIUNTURALE
SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO
NELL'ANNO 2004
IN ITALIA E NEL DISTRETTO TOSCO LIGURE**

Carrara, marzo 2005

ANALISI CONGIUNTURALE

SULL'ANDAMENTO DEL SETTORE LAPIDEO NELL'ANNO 2004

IN ITALIA E NEL DISTRETTO TOSCO LIGURE

1. PREMESSA	1
2. COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE	2
3. RISULTATI DELLA RILEVAZIONE	4
3.1. GIUDIZI EX POST.....	4
3.2. PREVISIONI EX ANTE	13
4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE	17
4.1. IL COMPENSORIO APUO VERSILIESE.....	22
5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA	30

1. PREMESSA

Ancora un anno di incertezze sul futuro e di difficoltà nel presente: il 2004 in questo non ha apportato grandi novità nel quadro generale dell'economia nazionale ed europea, mentre autorevoli centri studio vedono estendere le loro preoccupazioni anche all'anno in corso. Il 2004 era atteso da molti come l'anno della ripresa economica: l'aumento del costo delle materie prime, del petrolio in particolare, e il cambio dell'euro sul dollaro sempre alto hanno ostacolato non poche imprese e non pochi settori produttivi, acuendo il peso della competizione portata soprattutto da alcuni paesi asiatici. Ma mentre il mondo nel suo insieme è cresciuto, e anche alcuni Paesi dell'UE hanno visto il loro PIL crescere più di quello italiano, i nostri problemi hanno dimostrato di non essere solo soltanto congiunturali, ma di riguardare tratti del modello stesso produttivo e di sviluppo che caratterizzano l'industria italiana, e il nostro modo di produrre.

Un modello di crescita basato sulla storia recente, e sostanzialmente non cambiato nel corso degli ultimi anni, in cui l'Italia ha visto principalmente due elementi costituire i riferimenti di base dell'attuale *business model* entrato in crisi:

- specializzazione produttiva in settori più esposti di altri alla competizione di Paesi emergenti
- organizzazione produttiva fortemente basata sui distretti industriali, e sulla piccola e media impresa a forte specializzazione territoriale.

E' in corso da qualche anno ormai un confronto serrato su entrambi i temi, per cercare di capire quanto a lungo il sistema produttivo nazionale possa reggere il confronto con la concorrenza degli altri produttori, e su che cosa debbano indirizzarsi, di conseguenza, gli interventi di sostegno e di *governance* dell'economia nazionale.

E intanto i singoli settori, le singole aziende e i territori che ad essi sono maggiormente legati vivono la loro realtà giorno per giorno, e devono comunque impostare le loro attività e i loro piani di lavoro futuro, a breve e a medio termine, facendo conto con quanto possono fare oggi, in queste condizioni di mercato e di costi, di produzione e di esercizio.

Il settore lapideo rientra a pieno titolo nel quadro delineato sin qui: appartiene al novero dei settori a forte connotazione distrettuale, ed è in difficoltà da globalizzazione, con prospettive di mercato rese ardue da un insieme di elementi che vanno dall'euro costantemente forte sul dollaro USA, alla Cina che produce e trasforma a costi proibitivi per tutti gli altri. E i mercati di specializzazione continuano, ovviamente, ad avere il lapideo italiano tra i suoi fornitori di pregio e di prima scelta, ma sempre più il morso della concorrenza esterna rosicchia quote, anno dopo anno. Il mercato interno vede nell'edilizia il suo maggiore sbocco, e l'edilizia nazionale, dopo un ciclo di

Composizione del campione di aziende intervistate

dodici anni di ininterrotta espansione, il più lungo della storia recente, rallenta, e comincia a risentire delle difficoltà complessive che l'economia del Paese attraversa.

Momento di difficoltà congiunturale particolarmente seria, o crisi strutturale? Il settore per ora vive il suo momento attuale con molta incertezza di prospettive, limitandosi spesso a gestire l'esistente, senza porsi troppi quesiti di difficile risposta. Quale sia il quadro generale dell'anno trascorso, e con quali aspettative stia vivendo adesso il 2005, è stato l'oggetto della nostra indagine, consueta orma, in chiusura d'anno, e questi che presentiamo di seguito ne sono i risultati.

2. COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE DI AZIENDE INTERVISTATE

Come negli anni scorsi, abbiamo intervistato aziende di tutta Italia, appartenenti sia al settore lapideo propriamente detto, che ai settori collaterali al lapideo, dal settore meccanico di specializzazione, alla produzione di utensili, ai servizi. Di nuovo, la numerosità del campione ha superato ampiamente le 800 unità, per oltre 13.300 occupati, e l'ampiezza e composizione del campione garantiscono la significatività dell'insieme di risposte ottenute, e del quadro che ne è emerso.

Come già nelle precedenti rilevazioni, le risposte delle imprese sono state raccolte sia via internet, in modalità diretta, con le imprese cioè che autonomamente hanno compilato il questionario da noi inviato, che con successiva integrazione diretta per intervista telefonica. Le risposte sono classificate per appartenenza geografica delle imprese (collocate nel comprensorio apuo ligure versiliese, o nel resto d'Italia), e poi per attività prevalente, e per tipologia produttiva prevalente. Tutte le imprese intervistate risultano così suddivise geograficamente:

Tav. 1A

COMPOSIZIONE GEOGRAFICA DELLE RISPOSTE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	34,3	lapidee	65,7	lapidee	100,0
collaterali	25,4	collaterali	74,6	collaterali	100,0
totale	32,3	totale	67,7	totale	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

e settorialmente:

Tav. 1B

COMPOSIZIONE SETTORIALE DELLE RISPOSTE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	82,2	lapidee	75,0	lapidee	77,4
collaterali	17,8	collaterali	25,0	collaterali	22,6
totale	100,0	totale	100,0	totale	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Composizione del campione di aziende intervistate

Sottolineiamo che cresce nel tempo la partecipazione e collaborazione complessiva delle imprese, lapidee e non, appartenenti al “Resto d’Italia”, vale a dire non collocate nel comprensorio apuo versiliese di produzione. Questo amplia la valenza dei risultati che riusciamo a raggiungere, e fa crescere il significato e la portata della rilevazione: essa è ormai uno strumento nazionale del settore, e in quanto tale riteniamo che possa costituire un momento di valutazione complessiva del lapideo sul suo stesso stato, e sulle sue prospettive.

Ringraziamo quindi tutte le aziende che hanno collaborato con la IMM, rispondendo al nostro invito e “affidandoci” i loro dati e le loro valutazioni.

Anche la base occupazionale del campione di imprese intervistate è molto ampia, e si articola come segue, geograficamente:

Tav. 2A

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER AREE GEOGRAFICHE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	21,45	lapidee	78,55	lapidee	100,00
collaterali	8,58	collaterali	91,42	collaterali	100,00
totale	16,31	totale	83,69	totale	100,00

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

e settorialmente:

Tav. 2B

OCCUPATI NEL CAMPIONE PER SETTORI					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	78,99	lapidee	56,38	lapidee	60,06
collaterali	21,01	collaterali	43,62	collaterali	39,94
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 nei termini descritti di seguito:

Tav. 3

DIMENSIONE MEDIA AZIENDALE					
Comprensorio apuo versiliese		Resto d'Italia		Totale	
lapidee	9,2	lapidee	17,3	lapidee	14,6
collaterali	10,9	collaterali	41,2	collaterali	33,2
totale	9,5	totale	9,5	totale	18,8

Risultati della rilevazione

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Il profilo produttivo del campione, in senso tipologico, emerge dalla Tavola 4, dove sono riportati i dati relativi alle sole aziende del lapideo, al cui interno le ditte con commercio di blocchi rappresentano il 10,3%; le altre caratteristiche sono invece riferite all'attività prevalente.

Tav.4

PROFILO PRODUTTIVO AZIENDE LAPIDEE	
con escavazione	15,2%
con segagione	3,7%
con lavorazione	54,4%
con commercio	26,6%
	100,0%
<i>di cui di blocchi</i>	<i>10,3%</i>

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute.

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.

3.1. Giudizi ex post

Il primo quesito riguarda una valutazione complessiva della domanda di prodotto per tutte le imprese, da giudicarsi sull'andamento dell'intero 2004, in confronto con il 2003. Le risposte sono riportate nelle Tavole 5, che distinguono per geografia delle imprese.

Tav. 5

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2004 su 2003					
VOLUME COMPLESSIVO, PER GEOGRAFIA DELLE IMPRESE					
Comprensorio apuo versiliense					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	42,5	38,2	19,3	100,0	-23,2
collaterali	26,7	35,6	37,8	100,0	11,1
totale	39,7	37,7	22,6	100,0	-17,1
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	22,1	42,5	35,3	100,0	13,2
collaterali	16,5	44,4	39,1	100,0	22,6
totale	20,7	43,0	36,3	100,0	15,5
Totale					

Risultati della rilevazione

	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	29,1	41,1	29,9	100,0	0,8
collaterali	19,1	42,1	38,8	100,0	19,7
totale	26,8	41,3	31,9	100,0	5,1

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E' ormai da qualche tempo che registriamo un andamento divergente tra comprensorio tosco ligure, e resto d'Italia, dove la valutazione si mantiene generalmente più positiva che nella nostra area. Già altre volte abbiamo analizzato la cosa, ma anche correggendo eventuali distorsioni del campione, il dato rimane così come è: c'è un trend di maggiore negatività registrato dalle imprese del comprensorio, e il ripresentarsi nelle risposte alle nostre interrogazioni è un dato costante da almeno tre anni.

La conferma a questo trend viene indirettamente dalla seconda domanda posta nella ricerca. Si tratta in realtà di rivedere la prima risposta, in termini più specifici e articolati per provenienza della domanda stessa, non più valutata in termini complessivi e generali, ma per aree di clientela delle imprese.

Tav. 6

LIVELLO GENERALE DELLA DOMANDA, 2004 su 2003					
PER PROVENIENZA DELLA DOMANDA					
Dal Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	43,3	48,3	8,3	100,0	-35,0
collaterali	34,3	51,4	14,3	100,0	-20,0
totale	41,3	49,0	9,7	100,0	-31,6
Dal Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	26,8	43,6	29,6	100,0	2,8
collaterali	19,2	42,4	38,4	100,0	19,2
totale	25,0	43,3	31,6	100,0	6,6
Dall'estero					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	31,3	40,7	28,0	100,0	-3,3
collaterali	16,0	36,8	47,2	100,0	31,1
totale	27,4	39,7	32,9	100,0	5,6

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E la conferma è puntuale: indipendentemente dalla collocazione geografica dell'impresa che risponde, che operi in Veneto o in Sicilia, i volumi di domanda proveniente dal comprensorio apuo versiliese sono stati minori, e il saldo con gli aumenti dichiarati è molto più negativo che negli altri

Risultati della rilevazione

casi. Ma sembra che ancora sia il mercato interno a riscuotere i giudizi migliori, complessivamente, anche se per le imprese dei settori collaterali c'è un maggior peso di giudizi positivi sull'estero. Stride comunque il quadro dedicato alla situazione locale rispetto agli altri due, ancor più di quanto non si vedesse con la Tavola precedente, che raccoglieva i pareri per appartenenza geografica delle imprese, ma operava con tutti i mercati.

Riguardo poi alle aree a cui le aziende hanno dedicato maggiori cure e che sono risultate più importanti nel corso dell'anno, il risultato non è diverso da quello di luglio. Ne emerge una rinnovata importanza attribuita al mercato interno, che è generalmente indicato come primo mercato aziendale, sia per i prodotti finiti, che per i grezzi e semigrezzi. L'indice di specializzazione, però, su pochi mercati obiettivo è molto più elevato nel resto d'Italia che nel comprensorio apuo versiliense. Quest'ultimo ancora mantiene un ampio ventaglio complessivo di aree di intervento, che gli consente di diversificare i mercati e di mantenere rapporti commerciali e presenze più numerose rispetto agli altri distretti nazionali.

Tav. 7

AREE DI MERCATO DI MAGGIORE IMPORTANZA				
	Comprensorio apuo versiliense		Resto d'Italia	
	primo mercato	secondo mercato	primo mercato	secondo mercato
lapidee	Italia	nord Amer.	Italia	nord Amer.
collaterali	Italia	Unione Europea	Italia	Unione Europea

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Nella tavola successive, relativa ai fatturati vendite, che meglio descrivono la gestione delle imprese e la loro risposta operativa alle variazioni della domanda, rivediamo ancora un comprensorio tosco ligure che raccoglie i saldi peggiori, inferiori al dato nazionale anche quando non sono negativi, e un resto d'Italia che sembra essersela cavata meglio nel corso dell'anno.

Tav. 8

ANDAMENTO FATTURATO VENDITE, 2004 SU 2003					
Comprensorio apuo versiliense					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	49,4	26,0	24,7	100,0	-24,7
collaterali	27,3	36,4	36,4	100,0	9,1
totale	46,6	27,3	26,1	100,0	-20,5
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	23,4	37,2	39,4	100,0	16,0
collaterali	14,9	36,5	48,6	100,0	33,8
totale	21,6	37,0	41,4	100,0	19,8

Risultati della rilevazione

Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	29,2	34,7	36,1	100,0	6,9
collaterali	16,5	36,5	47,1	100,0	30,6
totale	26,7	35,0	38,3	100,0	11,6

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Abbiamo anche elaborato i dati numerici dei fatturati, per quelle imprese che li hanno forniti su entrambi gli anni, e il quadro emerso, anche se parziale, conferma sostanzialmente lo scenario della Tavola 7; va però tenuto conto che la somma dei numeri può cambiare in maniera diversa dalla somma dei segni dei numeri stessi, in quanto molti piccoli spostamenti possono essere annullati da un solo grande spostamento di segno contrario.

Le specifiche per tipologia di prodotto aziendale prevalente distribuiscono poi gli andamenti sui singoli momenti della filiera. Appare chiaro che la crisi nel comprensorio apuo versiliese tocca in misura crescente anche le cave, dove però pure il resto d'Italia peggiora fortemente rispetto a luglio. E d'altra parte, basta guardare le tipologie successive per capirne il motivo. Se, infatti, migliora un po' il saldo per le lavorazioni intermedie, lastre lucidate e non, e dei lavorati, soprattutto in Toscana, è anche vero che la forbice di cui parlavamo a luglio, tra positivo e negativo a discapito dello stazionario, si riapre per le aziende del resto d'Italia che producono lavorati finiti. Proviene da qui la negatività crescente del quadro sui grezzi, unitamente a un leggero aumento delle importazioni, favorite da un euro forte e timidamente estese anche a un po' di lavorati: se il movimento di lavorati diminuisce, la domanda riflessa di grezzo ne risente. Le oscillazioni sono comunque abbastanza contenute, rispetto a luglio, a indicare che il secondo semestre dell'anno ha sostanzialmente consolidato gli andamenti del primo, in qualche caso semplicemente "fermando" la situazione. Va anche aggiunto che spesso, nella valutazione di fine anno, conta il risultato più recente, che influenza il parere di chi risponde in quanto più vicino.

Tav. 9

ANDAMENTO DEL FATTURATO, 2004 su 2003 PER PRODOTTI AZIENDALI PREVALENTI					
GREZZI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	36,9	52,3	10,8	100,0	-26,2
Resto d'Italia	31,3	45,2	23,5	100,0	-7,8
Totale	33,3	47,8	18,9	100,0	-14,4
LASTRE (lucidate e non)					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versiliese	37,1	41,4	21,4	100,0	-15,7
Resto d'Italia	18,1	43,5	38,4	100,0	20,3

Risultati della rilevazione

Totale	23,5	42,9	33,6	100,0	10,1
LAVORATI					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Comprensorio apuo versilese	42,6	40,6	16,8	100,0	-25,7
Resto d'Italia	23,8	43,5	32,6	100,0	8,8
Totale	30,3	42,5	27,2	100,0	-3,1

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Il giudizio sui prezzi di vendita è riassunto nella Tavola 10 a seguire. Decisamente la risposta prevalente è stata di stazionarietà per i lapidei e di leggero aumento per i collaterali. D'altra parte, i settori collaterali, soprattutto in alcune specializzazioni produttive, sono più soggetti ad oscillazioni esterne dei prezzi di acquisto delle materie prime, particolarmente metalli ferrosi, e il dato finale ne risente.

Tav. 10

TENDENZA GENERALE DEI PREZZI DI VENDITA, 2004 su 2003					
Comprensorio apuo versilese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Lapidee	19,2	67,2	13,6	100,0	-5,6
Collaterali	21,1	57,9	21,1	100,0	0,0
Totale	19,5	65,6	14,9	100,0	-4,7
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Lapidee	14,5	67,5	18,0	100,0	3,6
Collaterali	11,9	61,1	27,0	100,0	15,1
Totale	13,8	65,9	20,3	100,0	6,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
Lapidee	16,0	67,4	16,6	100,0	0,6
Collaterali	14,0	60,4	25,6	100,0	11,6
Totale	15,6	65,8	18,7	100,0	3,1

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

La domanda successiva offre un risultato che va letto con cautela, soprattutto dal momento che i saldi sono riferiti a un insieme contenuto percentualmente di imprese, poiché la maggioranza ha scelto un giudizio di parità con l'anno precedente, e in quota pressoché uguale per tutto il territorio. Cambia invece l'incidenza di valutazioni negative, che è più pesante in area tosco ligure, e per il settore lapideo diretto, a ulteriore conferma del clima più grigio che vi si respira. Sarà nelle

previsioni ex ante, che vedremo quanto questo clima possa contagiare anche il futuro, e dove, e quali sono i segmenti di mercato e di produzione che più ne potranno risentire.

Tav.11

SFRUTTAMENTO MEDIO ANNUO DEGLI IMPIANTI, 2004 su 2003					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	22,9	66,1	11,0	100,0	-11,9
collaterali	13,0	69,6	17,4	100,0	4,3
totale	21,3	66,7	12,1	100,0	-9,2
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	12,6	65,2	22,2	100,0	9,6
collaterali	11,1	68,7	20,2	100,0	9,1
totale	12,2	66,1	21,7	100,0	9,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	15,5	65,5	19,0	100,0	3,6
collaterali	11,5	68,9	19,7	100,0	8,2
totale	14,6	66,2	19,2	100,0	4,6

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Intanto, la propensione agli investimenti, e investimenti in che cosa, sia in retrospettiva sull'anno trascorso che nelle intenzioni verso il futuro vicino, è riportata dalla Tavola 12. Come sempre, le aziende sono classificate per collocazione geografica, e il totale delle risposte supera talvolta il 100, perché si sono effettuati investimenti in più campi. Ma, mentre nelle scorse edizioni era più facile trovare sovrapposizioni di scelte, questa volta l'amministrazione degli investimenti è stata molto più mirata, e il 100 per 100 è in pratica superato appena. Va detto che la percentuale di risposte positive è aumentata rispetto alle scorse edizioni, ma non chiediamo l'entità dell'investimento effettuato.

Tav. 12

INVESTIMENTI									
Comprensorio apuo versiliese									
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro	totale risposte
lapidee	68,2	31,8	100,0	37,0	11,1	31,5	13,0	9,3	101,9
collaterali	42,1	57,9	100,0	22,7	18,2	31,8	22,7	4,5	100,0
totale	63,5	36,5	100,0	32,9	13,2	31,6	15,8	7,9	101,3
Resto d'Italia									
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro	totale risposte
lapidee	51,6	48,4	100,0	43,0	15,1	30,2	10,6	1,1	100,0
collaterali	49,6	50,4	100,0	28,6	9,5	31,7	20,6	12,7	103,2

Risultati della rilevazione

totale	51,1	48,9	100,0	39,3	13,6	30,6	13,2	4,1	100,8
Totale									
	no	sì	Totale	Macchine	Strutture	Software	Risorse Umane	Altro	totale risposte
lapidee	56,9	43,1	100,0	41,6	14,2	30,5	11,2	3,0	100,4
collaterali	47,9	52,1	100,0	27,1	11,8	31,8	21,2	10,6	102,4
totale	54,8	45,2	100,0	37,7	13,5	30,8	13,8	5,0	100,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Il volume degli investimenti effettuati, in confronto con l'anno precedente, è valutato secondo quanto riportato nella tavola seguente.

Tav. 13

VOLUME INVESTIMENTI, 2004 su 2003					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	20,4	44,9	34,7	100,0	14,3
collaterali	20,0	40,0	40,0	100,0	20,0
totale	20,3	43,8	35,9	100,0	15,6
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	12,4	54,4	33,2	100,0	20,7
collaterali	19,4	35,5	45,2	100,0	25,8
totale	14,0	50,2	35,8	100,0	21,9
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	13,9	52,6	33,5	100,0	19,5
collaterali	19,5	36,4	44,2	100,0	24,7
totale	15,2	49,0	35,9	100,0	20,7

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Conferma quanto emerso dal confronto con lo scorso anno: la situazione si è un po' mossa, cosa che, se non vuol dire una ripresa degli investimenti in grande stile, significa però che le imprese portano avanti le loro strategie di risposta alle difficoltà della concorrenza, e che tra loro sono comunque numerose le realtà attive e reattive. Anche tra le aziende che non hanno effettuato investimenti di alcun tipo, ci sono inoltre alcune che intendono farlo a breve. Non sono molte, soprattutto nell'area tosco ligure, ma già nella tavola precedente le risposte provenienti dal distretto di Carrara denotavano un sostanziale allineamento con il dato nazionale, in ordine alla valutazione del volume di investimento effettuato, rispetto all'anno precedente: laddove si è speso, si è speso dappertutto allo stesso modo, con la sola parziale eccezione degli investimenti in macchinari, che sono stati più diffusi nel lapideo del resto d'Italia.

Tav.14

Risultati della rilevazione

INTENZIONE DI INVESTIRE NEL CORSO DEL 2005			
Comprensorio apuo versilese			
	sì	no	totale
lapidee	24,3	75,7	100,0
collaterali	33,3	66,7	100,0
totale	25,9	74,1	100,0
Resto d'Italia			
	sì	no	totale
lapidee	36,8	63,2	100,0
collaterali	32,9	67,1	100,0
totale	35,8	64,2	100,0
Totale			
	sì	no	totale
lapidee	33,8	66,2	100,0
collaterali	33,0	67,0	100,0
totale	33,6	66,4	100,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Rimane da esaminare il tema complessivo del lavoro, sia come occupazione che come monte ore lavorate.

Tav. 15

ANDAMENTO MONTE ORE LAVORATE, 2004 su 2003					
Comprensorio apuo versilese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	15,5	68,0	16,5	100,0	1,0
collaterali	13,3	73,3	13,3	100,0	0,0
totale	15,0	69,2	15,8	100,0	0,8
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	15,7	63,1	21,2	100,0	5,5
collaterali	12,8	60,6	26,6	100,0	13,8
totale	14,9	62,5	22,6	100,0	7,7
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	15,6	64,5	19,8	100,0	4,2
collaterali	12,9	63,7	23,4	100,0	10,5
totale	14,9	64,3	20,7	100,0	5,8

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

E' immediato rilevare che questa volta non ci sono grandi differenze da zona a zona. Dappertutto domina la stazionarietà di andamento su base annua, con minimi scostamenti e sostanziale parità tra risposte negative e positive. Complessivamente, la gestione del lavoro e della

Risultati della rilevazione

produzione ha seguito gli stessi criteri e le stesse linee di andamento, pressoché ovunque, e indipendentemente dalla specializzazione operativa.

I temi del lavoro inteso come occupazione, invece, hanno riservato alcune piccole ma interessanti novità.

L'analisi del dato "occupati", in senso complessivo, ha dato un quadro che rivela un rapporto aggiornato delle imprese con il mercato del lavoro in genere. Il fatto più evidente è che, pur essendo diminuito leggermente il dato complessivo degli occupati, che operano attorno e dentro il settore, è diminuito il lavoro "flessibile", mentre è quanto meno stabile, anzi è leggermente aumentato il numero dichiarato di occupati a tempo indeterminato. Questo elemento, pur nella non assoluta attendibilità di un dato che è in genere difficile da rilevare, tuttavia è comunque rivelatore di quanto velocemente e profondamente stiano cambiando le dinamiche del mercato del lavoro. Se il dato verrà riconfermato nelle prossime rilevazioni, anche non congiunturali ma di tipo più strutturale, significherà che la flessibilità offerta dalle forme di lavoro atipico è stata immediatamente assimilata dal settore e dai settori collaterali, in forme che ampliano la base lavorativa in relazione al fabbisogno, con il ricorso ai nuovi strumenti offerti dalla legge, e però con la disponibilità importante ad assorbire nell'organico stabile aziendale quelle figure considerate più strategiche o di più difficile reperimento. Ci sono fasi del ciclo che non possono essere gestite da manodopera temporanea; oppure, se accade di incontrare professionalità o lavoratori con profili e competenze particolarmente significativi, allora scatta il meccanismo di "appropriazione" attraverso l'assunzione a tutti gli effetti.

Dalla Tavola 16 si vede la variazione di peso che la fascia di lavoro temporaneo, o flessibile, o comunque a tempo determinato, ha subito nel corso del 2004, rispetto al 2003. I dati sono stati calcolati sulle risposte confrontabili ed omogenee, date dalle aziende del campione. E mostrano chiaramente quanto questa fascia di occupazione, che pure non è trascurabile, soprattutto per le attività collaterali, e in generale al di fuori del comprensorio toscano, abbia di fatto assorbito per prima e principalmente le variazioni indotte dal calo della domanda complessiva.

Tav. 16

INCIDENZA LAVORO FLESSIBILE		
Comprensorio apuo versiliese		
	VARIZIONE LAVORO FLESSIBILE 2004/2003	VARIAZIONE INCIDENZA LAVORO FLESSIBILE
lapidee	-44,3	-43,4
collaterali	-27,2	-27,6
totale	-41,3	-40,5

Risultati della rilevazione

Resto d'Italia		
	VARIZIONE LAVORO FLESSIBILE 2004/2003	VARIAZIONE INCIDENZA LAVORO FLESSIBILE
lapidee	-20,6	-20,7
collaterali	4,5	1,3
totale	-4,7	-6,2
Totale		
	VARIZIONE LAVORO FLESSIBILE 2004/2003	VARIAZIONE INCIDENZA LAVORO FLESSIBILE
lapidee	-27,2	-26,9
collaterali	2,8	0,1
totale	-10,2	-11,0

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Non si attribuisca eccessivo peso ai numeri delle percentuali, perché sono in funzione dei valori assoluti precedenti. Il senso del fenomeno però è del tutto fuori discussione: il cambiamento culturale nel mercato del lavoro c'è stato, e i due significati paralleli rimangono quelli: consolidamento delle imprese nelle funzioni strategiche e precarizzazione crescente delle mansioni più generiche e intercambiabili.

3.2. Previsioni ex ante

Poche domande della nostra indagine abituale riguardano l'andamento previsto per i prossimi mesi, sia a livello di settore che a livello aziendale: soprattutto in momenti di grande incertezza di scenario complessivo, da parte degli intervistati non c'è molta disponibilità a sbilanciarsi, e spesso più che previsioni si ottengono auspici. Tuttavia è possibile girare attorno a questa difficoltà, utilizzando alcuni indicatori classici e obiettivi, sui quali si ritiene che l'indice di "mendacità" delle risposte rimanga invariato o quasi nel tempo. E richiediamo prima di tutto un dato oggettivo, che monitoriamo ormai da molti anni: la durata del portafoglio ordini, che le aziende hanno al momento della rilevazione¹. I dati sono rielaborati in media sul totale delle risposte pervenute.

Tav. 17

DURATA DEL PORTAFOGLIO ORDINI in giorni			
	Comprensorio apuo versiliese	Resto d'Italia	Totale
lapidee	65,9	117,2	100,9
collaterali	175,7	182,9	182,1

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

¹ La nostra rilevazione viene svolta in breve tempo, non oltre le due settimane di rilevazione diretta.

Risultati della rilevazione

E' un dato abbastanza negativo, poiché registra un accorciamento brusco non solo sulla media abituale del settore, ma anche rispetto a quanto rilevato a luglio, che già era leggermente più breve.

Stiamo assistendo a un progressivo erodersi dell'orizzonte temporale dell'attività delle imprese, con forti implicazioni attuali e future in ogni aspetto della gestione aziendale. E' ormai da qualche tempo, in effetti, che la prospettiva si accorcia, e anche se si tratta di un elemento condiviso da molti settori, e che in parte rientra nella logica di un modo di produrre sempre più temporizzato sulla domanda, e per lotti di dimensione sempre più contenuta, tuttavia la rapidità con cui sta investendo il settore lapideo² è pesante e può provocare effetti difficili da gestire. Anche ragionando in termini di ristrutturazione del mercato, e quindi -per induzione- dell'offerta, si tratta pur sempre di un fenomeno che riscrive alcuni aspetti importanti del settore lapideo italiano, e che sta portando fino in fondo i cambiamenti di modello produttivo e di *business*, che sono iniziati alla fine degli anni ottanta, ma che si sono poi modificati alla fine degli anni novanta e soltanto ora stanno veramente diventando "trasparenti" a tutti gli effetti.

Le previsioni sull'andamento complessivo del settore, così come sono viste e vissute dagli operatori, sono riportate dalle tavole che seguono.

Tav. 18

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DEL SETTORE					
Comprensorio apuo versilese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	48,3	42,8	8,9	100,0	-39,4
collaterali	42,1	55,3	2,6	100,0	-39,5
totale	47,2	45,0	7,8	100,0	-39,4
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	37,4	45,1	17,5	100,0	-19,9
collaterali	32,8	44,5	22,7	100,0	-10,1
totale	36,3	44,9	18,8	100,0	-17,5
Totale					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	41,0	44,3	14,7	100,0	-26,4
collaterali	35,0	47,1	17,8	100,0	-17,2
totale	39,7	45,0	15,4	100,0	-24,3

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

² I settori collaterali danno un risultato meno compatto e più oscillante, in quanto sono comunque somma di più settori anche molto diversi tra loro.

Risultati della rilevazione

La timidezza nel pensare positivo è decisamente maggiore nel comprensorio toscano, effetto di una situazione che viene vissuta peggio dalle aziende, anche se la tendenza a non vedere cambiamenti, espressa dalla risposta stazionaria, è pressoché uguale dappertutto. Da segnalare un maggior pessimismo nelle attività collaterali del comprensorio apuo versiliese, dove incidono non solo le produzioni di meccanica per il settore, ma anche (o meglio soprattutto) tutte le altre attività indotte, a partire dai servizi.

Da segnalare anche un aumento di pessimismo fuori dal comprensorio toscano, che invece sinora mostrava più determinazione e più sicurezza. L'insicurezza sta veramente diventando un elemento condiviso da tutto il settore, quasi a riconferma di un tratto che, tempo addietro, ha connotato il distretto apuo versiliese: l'anticipazione di andamento e di "sentimento" dell'intero settore lapideo.

La tavola successiva rileva le previsioni relative alla propria azienda, valutazione che di solito mostra una maggiore ottimismo, rispetto alla tavola precedente. La cosa non si smentisce neppure questa volta, e vuoi per volontà di affermazione, oppure per reale differenza di valutazione e di situazione, i numeri sono un po' meno pesanti, soprattutto nel lapideo e fuori comprensorio toscano, dove però sorprende la quasi unanimità di previsione delle aziende collaterali: sono tutte orientate a dare il loro andamento in calo per i prossimi mesi. Noi non chiediamo di quantificare il calo, per cui in questa risposta si riflettono le oscillazioni anche piccole che il lapideo può attivare sull'indotto nel futuro prossimo. Può essere letto come una dichiarazione di poca fiducia nel futuro a breve termine del settore lapideo locale, così come può essere indiretta conseguenza dell'accorciamento del portafoglio ordini, che influenza anche le valutazioni del mercato collaterale.

Tav. 19

TENDENZA GENERALE DELLA PRODUZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA					
Comprensorio apuo versiliese					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	32,9	53,2	13,9	100,0	-19,1
collaterali	82,5	13,9	3,6	100,0	-78,8
totale	54,8	35,8	9,4	100,0	-45,5
Resto d'Italia					
	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	21,4	50,1	28,5	100,0	7,0
collaterali	14,3	47,9	37,8	100,0	23,5
totale	19,7	49,6	30,7	100,0	11,1
Totale					

Risultati della rilevazione

	diminuzione	stazionario	aumento	totale	saldo
lapidee	25,1	51,1	23,8	100,0	-1,3
collaterali	50,8	29,7	19,5	100,0	-31,3
totale	33,3	44,2	22,4	100,0	-10,9

Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte pervenute

Rimangono comunque distanti le posizioni tra aziende toscane e aziende del resto d'Italia, soprattutto del nord est, che pure hanno vissuto un 2004 più positivo, quanto meno nel commercio con l'estero.

Occorre a questo punto integrare il quadro con dati esterni alle aziende, e oggettivi per la fonte stessa che li produce: i dati delle esportazioni e importazioni.

4. QUADRO GENERALE DEL SETTORE

Il commercio con l'estero svolge un ruolo fondamentale per il settore lapideo in generale, e i risultati di questo ultimo anno diventano ancor più importanti, poiché il 2004 è stato il primo anno in cui il mercato interno, attraverso la sua componente del comparto delle costruzioni, ha cominciato a dare segni di stasi dopo un lunghissimo ciclo espansivo, segni che potrebbero divenire più seri e rivolgersi più decisamente al calo nel corso del 2005.

Il mercato esterno ha espresso, dopo almeno due anni di segni negativi molto pesanti, un'inversione di tendenza molto attesa dai produttori, anche se occorsa in termini non ancora soddisfacenti e soprattutto con prospettive non sufficienti a dare quel miglioramento di orizzonti che la produzione nazionale si augura.

Il totale delle esportazioni italiane di materiale lapideo per il 2004 è stato di oltre 4 milioni e 700 mila tonnellate complessive di prodotti per quasi un miliardo e 800 mila euro, con un aumento su base annua del +8,4% sui volumi e del +3,2% sulle quantità. E' un risultato che indica un miglioramento complessivo sui dati assoluti, anche se le differenze percentuali scendono un po', se ci si ferma al sub-totale per le prime cinque voci, fino ai granulati esclusi cioè, alle voci di maggior peso e importanza relativa.

Tav. 20

ITALIA - TUTTI I PAESI	Export					
	2003		2004		diff.% 2004/2003	
Gennaio-Dicembre 2003/2004	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	688.782	140.932.190	737.552	155.973.235	7,08	10,67
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	175.795	49.822.153	202.727	64.539.789	15,32	29,54
MARMO LAVORATI	1.061.256	707.127.725	1.038.217	700.035.266	-2,17	-1,00
GRANITO LAVORATI	915.120	728.601.754	981.572	753.178.997	7,26	3,37
ALTRE PIETRE LAVORATI	208.074	39.883.887	196.407	38.070.149	-5,61	-4,55
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	3.049.027	1.666.367.709	3.156.475	1.711.797.436	3,52	2,73
GRANULATI E POLVERI	977.562	40.891.909	1.204.847	52.613.069	23,25	28,66
SubTOT con Granulati e Polveri	4.026.589	1.707.259.618	4.361.322	1.764.410.505	8,31	3,35
ARDESIA GREZZA	2.926	1.783.863	1.560	1.084.110	-46,69	-39,23
ARDESIA LAVORATA	23.860	15.588.982	21.466	14.092.430	-10,03	-9,60
PIETRA POMICE	302.137	6.781.768	336.823	6.794.472	11,48	0,19
_ TOTALE	4.355.512	1.731.414.231	4.721.171	1.786.381.517	8,40	3,18

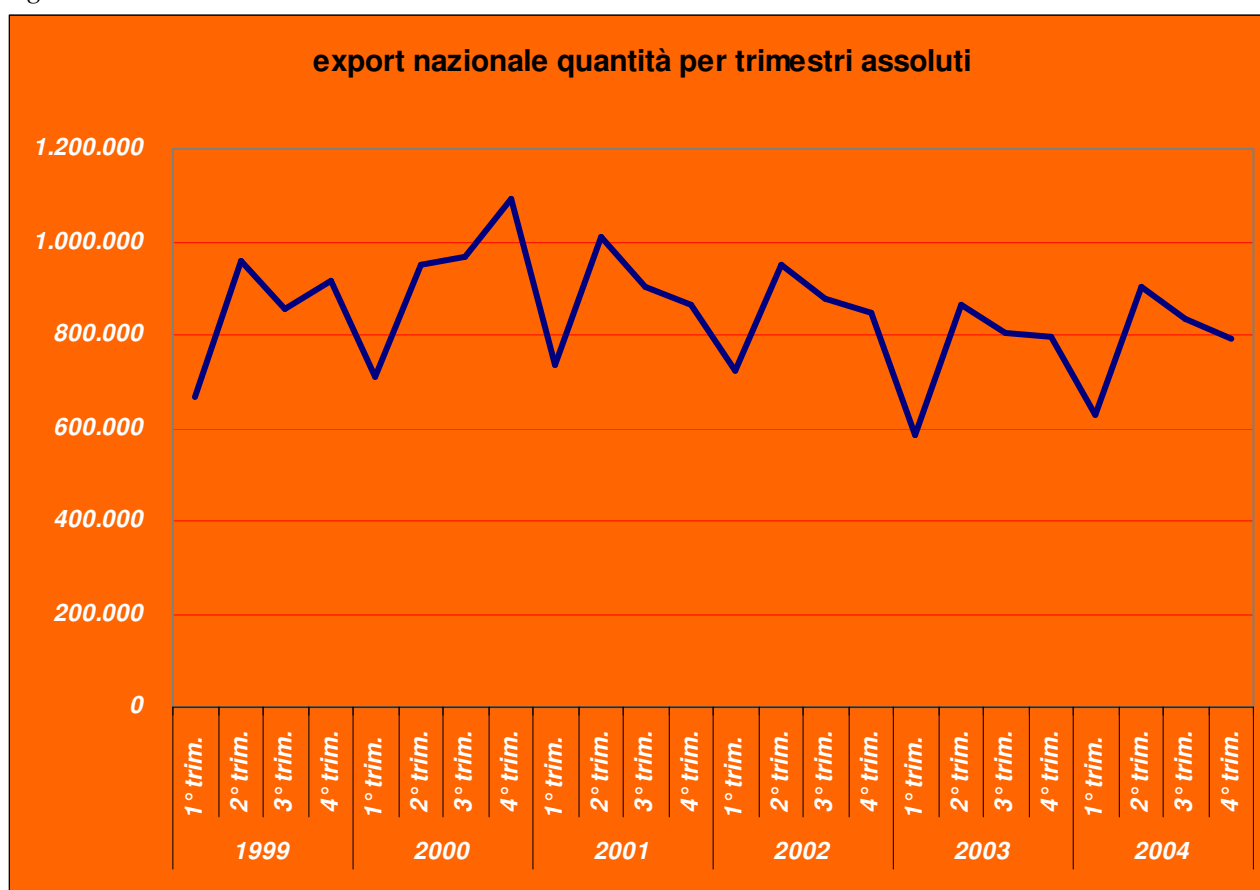
Fonte: Istat, elaborazione IMM

Quadro generale del settore

Le voci che hanno registrato l'andamento migliore, su raffronto dal 2003 al 2004, sono quelle relative alle esportazioni di blocchi e lastre, sia di marmi che di graniti, in genere lastre non lucidate. Si affiancano a queste voci i granulati e le polveri, che hanno un mercato con vita propria e specifiche importanti ma slacciate in gran parte dal resto del settore.

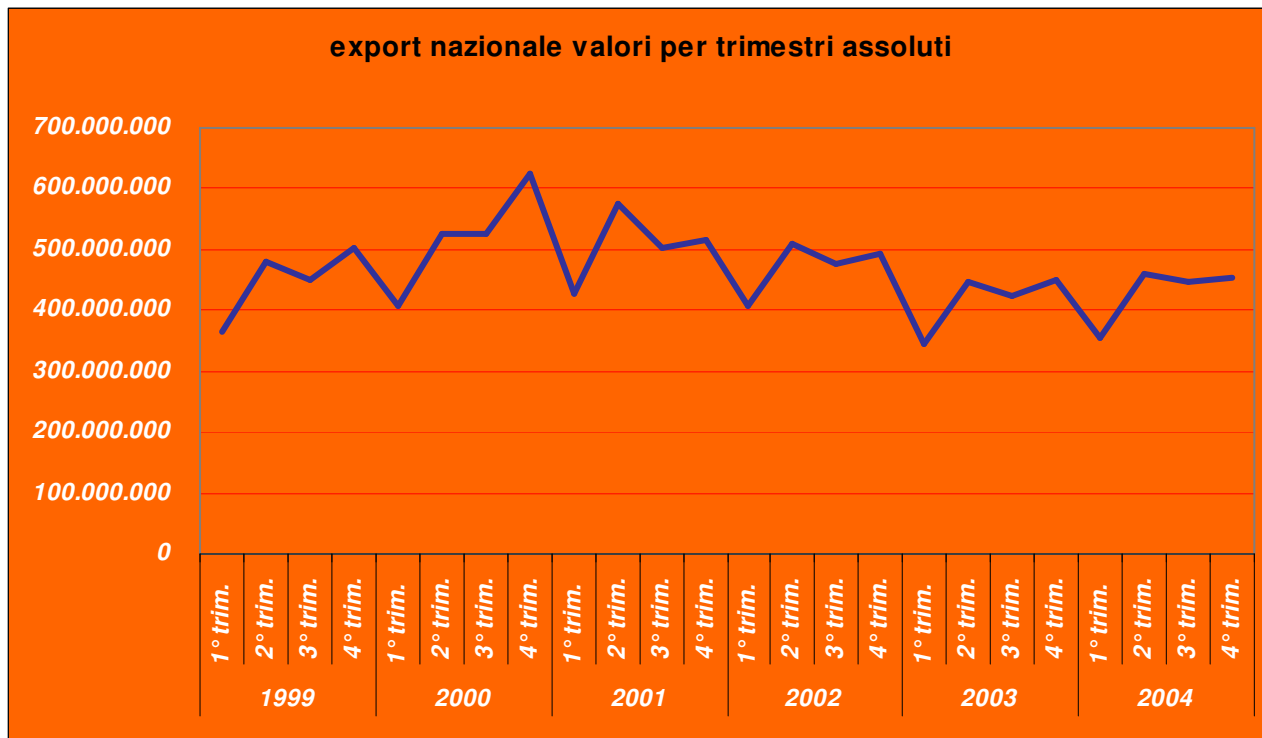
Il granito in genere si comporta ora meglio del marmo e del travertino, dato che anche i lavorati si mantengono al di sopra della parità con l'anno precedente, mentre i materiali calcarei perdono qualcosa, e non solo in valore. Se ci si riporta ai dati rilevati per le esportazioni negli ultimi cinque anni, il quadro si chiarisce ulteriormente, come evidenziato dai grafici seguenti, dove i dati assoluti sono calcolati per trimestri, e dove sono esclusi dal calcolo i dati dei granulati e delle ardesie.

Figura 1:



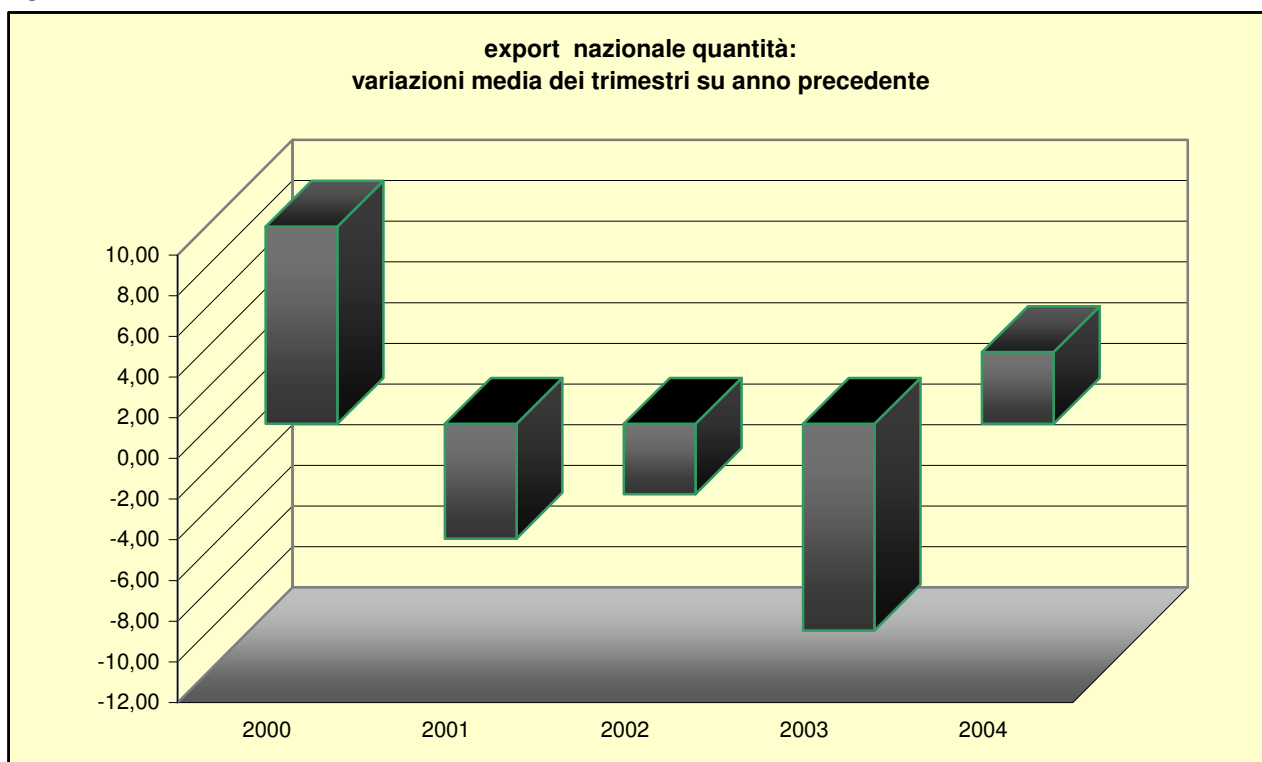
Dalle tavole appare chiaro che sia in quantità che in valore, il trimestre migliore rimane ancora l'ultimo dell'anno 2000, ma la punta di minimo sembra ormai superata, a seguire dal primo trimestre del 2003.

Figura 2



Complessivamente siamo ancora sotto il 1999, soprattutto per i valori, ma se consideriamo la media dei trimestri, allora i grafici diventano più chiari, e indicano una situazione in miglioramento, rispetto all'anno 2003.

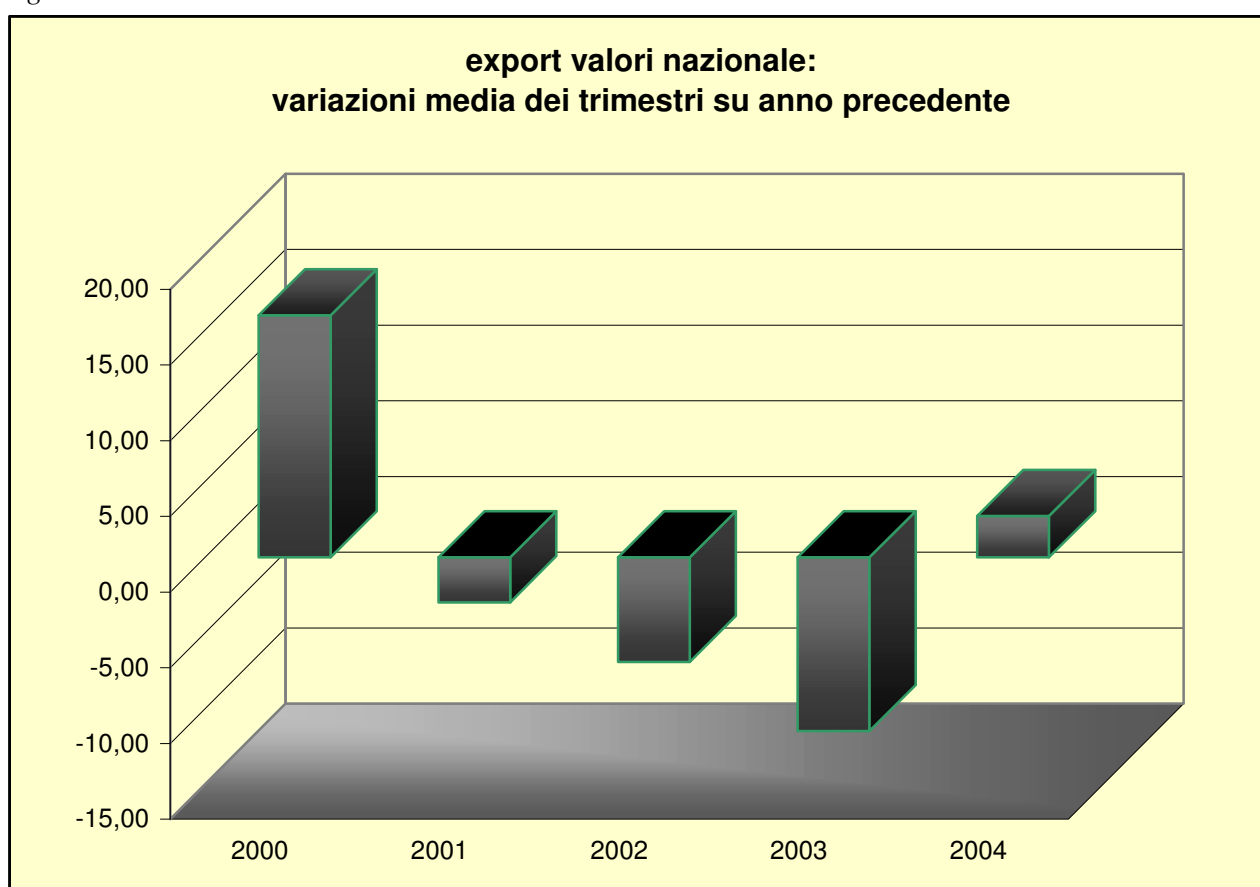
Figura 3



Quadro generale del settore

Sui valori, il dato è più incerto e instabile: l'effetto dell'euro sempre forte nei confronti del dollaro pesa sulla competitività delle imprese, che non vivono tutte di export eccellente. I primi due grafici suggeriscono comunque una sostanziale analogia di trend con gli anni precedenti: in genere il periodo peggiore per le nostre esportazioni è il primo trimestre dell'anno, anche per motivi tecnici di imputazione di dati da parte dell'Istituto. Rimane così assodato che il trend negativo si sia fermato o stabilizzato quanto meno, almeno per questo periodo. E questo al netto dei contributi che la voce relativa ai granulati e alle polveri ogni anno dà al comparto, e che risulta, come abbiamo visto, in buona crescita su base annua.

Figura 4



Non entriamo qui nel merito dei singoli mercati, nemmeno per aree, rimandando al nostro prossimo "Stone Sector" per questo genere di analisi. Basti semplicemente rilevare che l'Europa a 25 Paesi copre ormai circa un terzo delle nostre esportazioni nazionali, sia in volumi che in valori, mentre il Nord America denuncia una leggera flessione sui volumi di marmi e travertini lavorati. In crescita il resto d'Europa, sempre negativo il Medio Oriente, mentre l'Estremo Oriente si concentra sempre di più sui grezzi e semigrezzi, sia di calcarei che di silicei. Quest'ultimo soprattutto costituisce un elemento di importanza crescente, anche in prospettiva di trend e di strategia

Quadro generale del settore

possibile di sviluppo. E riportiamo in proposito la tavola relativa alle esportazioni italiane verso la Cina, per il 2004, tavola da cui ben si rileva quanto le prime due voci abbiano contato nel definire l'andamento complessivo del settore verso questa area e questo Paese.

Tav. 21

ITALIA - CINA	Export					
	2003		2004		diff.% 2004/2003	
Gennaio-Dicembre 2003/2004	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	131.853	20.395.451	160.900	22.947.488	22,03	12,51
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	2.357	549.748	6.915	864.308	193,38	57,22
MARMO LAVORATI	28.908	9.392.047	16.853	4.782.031	-41,70	-49,08
GRANITO LAVORATI	2.316	896.371	2.525	769.548	9,02	-14,15
ALTRE PIETRE LAVORATI	20	5.100	104	20.534	420,00	302,63
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	165.454	31.238.717	187.297	29.383.909	13,20	-5,94
GRANULATI E POLVERI	0	0	43	4.424	0,00	0,00
SubTOT con Granulati e Polveri	165.454	31.238.717	187.340	29.388.333	13,23	-5,92
ARDESIA GREZZA	0	0	0	0	0,00	0,00
ARDESIA LAVORATA	0	0	0	0	0,00	0,00
PIETRA POMICE	0	0	112	73.208	0,00	0,00
_ TOTALE	165.454	31.238.717	187.452	29.461.541	13,30	-5,69

Fonte: Istat, elaborazione IMM

Le importazioni del settore hanno anch'esse dato un quadro in miglioramento, almeno nelle voci qualificate, cosa che implica una valenza riflessa anche sulle aspettative del settore.

Tav. 22

ITALIA – TUTTI I PAESI	IMPORT					
	2003		2004		diff.% 2004/2003	
Gennaio-Dicembre 2003/2004	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	131.853	20.395.451	160.900	22.947.488	22,03	12,51
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	2.357	549.748	6.915	864.308	193,38	57,22
MARMO LAVORATI	28.908	9.392.047	16.853	4.782.031	-41,70	-49,08
GRANITO LAVORATI	2.316	896.371	2.525	769.548	9,02	-14,15
ALTRE PIETRE LAVORATI	20	5.100	104	20.534	420,00	302,63
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	165.454	31.238.717	187.297	29.383.909	13,20	-5,94
GRANULATI E POLVERI	0	0	43	4.424	0,00	0,00
SubTOT con Granulati e Polveri	165.454	31.238.717	187.340	29.388.333	13,23	-5,92
PIETRA POMICE	0	0	112	73.208	0,00	0,00
_ TOTALE	165.454	31.238.717	187.452	29.461.541	13,30	-5,69

Fonte: Istat, elaborazione IMM

Non compaiono in questa tavola le ardesie, i cui numeri sono pari a zero, nei dati che l'Istat ha fornito. E ricordiamo che comunque si tratta di dati provvisori, che l'Istituto conferma o corregge a distanza di uno o due anni abitualmente.

Quale ruolo ha avuto poi il mercato interno in questo anno di grandi incertezze per il settore lapideo italiano?

I dati che emergono dagli istituti di osservazione del mercato edile nazionale non sono molto confortanti, né per i consuntivi sul 2004 né per le aspettative per il 2005.

I dati sul 2004 parlano di un anno di fine del ciclo di espansione dell'edilizia più lungo del dopoguerra. Esso è durato in crescita ininterrotta per dodici anni, e ora si è appiattito nel 2004, e si prevede diventi negativo nel 2005. Il CRESME, l'istituto meglio documentato in materia e con un proprio osservatorio molto accurato e aggiornato, ed in rete con un gruppo di istituti analoghi europei, non lascia molti spazi in proposito: a dicembre ha parlato esplicitamente di stagnazione per i prossimi anni. E d'altra parte non era molto probabile che il comparto continuasse a crescere ancora a lungo, soprattutto in presenza di una situazione di progressiva diminuzione di disponibilità di spesa da parte delle famiglie, delle imprese e di molte istituzioni, che hanno costituito un elemento importante della dinamica di quadro sinora registrata. Le nuove costruzioni residenziali sono date in leggero calo nei prossimi tre anni, il rinnovo edilizio si muoverà poco per tutto il 2005 e farà poco meglio nel 2006, mentre le proiezioni a più lungo periodo sono sempre così incerte, e piene di premesse cautelative, da risultare poco affidabili, soprattutto nelle articolazioni specifiche delle singole pieghe del mercato.

In queste condizioni, il mercato interno, che ancora vede una buona attività per il settore lapideo, può contare più sulle specializzazioni interne, che sui volumi complessivi, giocando di preferenza sulla qualificazione degli investimenti, che non sui consumi *tout court*. La concorrenza dei settori alternativi al lapideo, come la ceramica in primo luogo, si farà sentire pesantemente, anche per gli alti volumi di investimento, che la ceramica sta facendo in ricerca di prodotti tecnologici e qualificati, e in immagine e marketing diretto.

4.1. Il comprensorio apuo versiliese

Merita dedicare a questo punto qualche considerazione specifica al comprensorio toscano ligure di Carrara, Versilia e La Spezia. Già dalle risposte alla rilevazione congiunturale, è emerso un quadro complessivo di prolungata sofferenza per il distretto locale, che particolarmente su alcuni segmenti produttivi fa fatica a conservare i livelli a cui ci ha abituato nel corso degli anni. Non è la prima volta che lo rileviamo, e anche a luglio del 2004 i numeri e le risposte erano pesanti e negativi, soprattutto se letti in raffronto con il resto d'Italia, e con distretti come quello veneto, che

sta conoscendo sì anch'esso un momento difficile, ma non nella stessa misura del comprensorio locale: non solo la nostra indagine, ma i dati Istat sull'eximport regionale parlano chiaro in proposito. Il distretto veneto si mantiene sempre al di sopra della media nazionale, mentre quello toscano spesso è sceso al di sotto, durante gli ultimi anni³.

Anche se il 2004 sembra aver rilevato un miglioramento su base annua riguardo alle esportazioni complessive, la crisi ha toccato in questi mesi, in maniera diretta, anche la produzione di cava, che sinora era riuscita comunque a mantenere un livello tutto sommato costante e positivo di andamento. Ci sono alcune produzioni di materiale che fanno molta fatica, ogni giorno di più, a mantenere i livelli di produzione, vendita, e redditività di impresa, che gli scorsi anni erano ancora standard, e la specifica distribuzione delle qualità produttive nei bacini al monte rende lo scenario particolarmente incerto: anche la produzione di quel materiale di livello buono, o addirittura ottimo, spesso è spezzata su più cave, che poi sono appesantite da quantità notevoli di materiale di livello inferiore, quello di più entrato in difficoltà. Si riduce così la base della piramide produttiva distrettuale, e l'onda della crisi finisce per lambire anche situazioni che sinora si erano mantenute ben al disopra della linea di galleggiamento.

Il materiale escavato a Carrara e in Versilia rimane un materiale unico nel suo genere, e quindi ricercato, tuttora e nonostante le produzioni alternative offerte da altri Paesi e competitori. Ma le dinamiche di mercato non favoriscono tutta la produzione indistintamente. Entra così in discussione il modello produttivo locale nel suo insieme, fatto di equilibri definiti e di suddivisioni di mercato funzionali l'uno all'altra.

All'interno del territorio toscano, infatti, già da tempo convivono più modelli diversi di *business*, soprattutto in quella parte di filiera più direttamente legata al materiale locale e alla sua produzione e trasformazione: da una parte, il modello più connesso al perdurare del mercato “anni ottanta”, trasversale ancora a tutto lo scenario internazionale del lapideo, e caratterizzato dal consumo di prodotto altamente qualificato, e specificamente elaborato su commessa. Dall'altra parte, rimane la produzione di trasformati di serie, o comunque non diretti a specifiche commesse edili o a progetti individuali e prestigiosi, rimane quella produzione che occupa ad esempio il mercato nordamericano delle lastre, o quello italiano dei depositi regionali, oppure quello ancora più modesto delle “marmette”, di volume contenuto per il nostro distretto, ma sempre più carico di aspettative, per il potenziale di assorbimento delle produzioni di cava meno pregiate, che riveste.

E poi, terzo profilo, ci sono le attività -per ora sporadiche, ma già fanno “modello”- di commercializzazione “nobile” di prodotto seriale, che seriale è solo nei tagli di produzione, perché invece è molto qualificato per la rifinitura del prodotto, per i contenuti di innovazione anche

³ Va ricordato che nella media nazionale rientrano ovviamente sia il distretto veneto che quello toscano, e quindi la media si colloca in genere, data l'importanza di entrambi, praticamente a metà strada tra i due.

produttiva che ha, e per la sua collocazione complessiva di mercato. Quest'ultimo è il modello più nuovo, emergente nel suo profilo e collocazione complessiva, ma ancora fortemente appoggiato all'*appeal* specifico del Bianco Carrara, che anche quando non è del più costoso, è pur sempre molto apprezzato all'esterno per le sue caratteristiche tecniche ed estetiche, e per la sua unicità, ancora, di produzione.

Sono modelli differenti di *business*, che però è quanto meno difficile pensare che possano sopravvivere l'uno senza l'altro se non con molta fatica e difficoltà, e che invece insieme potrebbero portare progressivamente a un nuovo ciclo e a un nuovo assetto produttivo. In caso contrario, di fallimento di questo nuovo modello di filiera che sembra nascere in questo periodo, la piramide produttiva, che appoggia comunque su una base ancora larga di produzione e di trasformazione locale di materiale locale, potrebbe risciversi in dimensioni molto, molto più ridotte, e portare verso un'evoluzione del modello produttivo distrettuale con un peso sociale e culturale per l'intera area, profondamente diversi e inferiori agli attuali.

Certamente, i cambiamenti attivati nel mercato esterno sono difficilissimi da gestire, ma si può quanto meno cercare una via che possa condurre verso nuovi profili produttivi e distrettuali, senza sminuire o compromettere quanto finora costruito in termini di competenze diffuse, di saper fare, di capacità manageriale, e di immagine e presenza sui mercati. La discussione in corso, anche a proposito di altri settori produttivi e di altre filiere distrettuali, è molto vivace, e cominciano a sentirsi proposte che non sono soltanto di difesa dell'esistente, o di arrendevolezza più o meno mascherata alle difficoltà che i nuovi assetti internazionali dei mercati e delle specializzazioni produttive stanno portando all'Europa, e all'Italia dentro l'Europa. Si leggono proposte e reazioni, e si riportano esperienze vincenti (che ci sono, e non vanno ignorate), che possono costituire non tanto e non solo un esempio di prassi industriale da seguire, quanto un suggerimento da applicare e declinare al proprio settore e alla propria situazione locale e aziendale, nella convinzione che non si è soli ad affrontare la competizione esterna.

Al momento, il dato sulle esportazioni locali è riportato dai grafici seguenti.

Figura 5

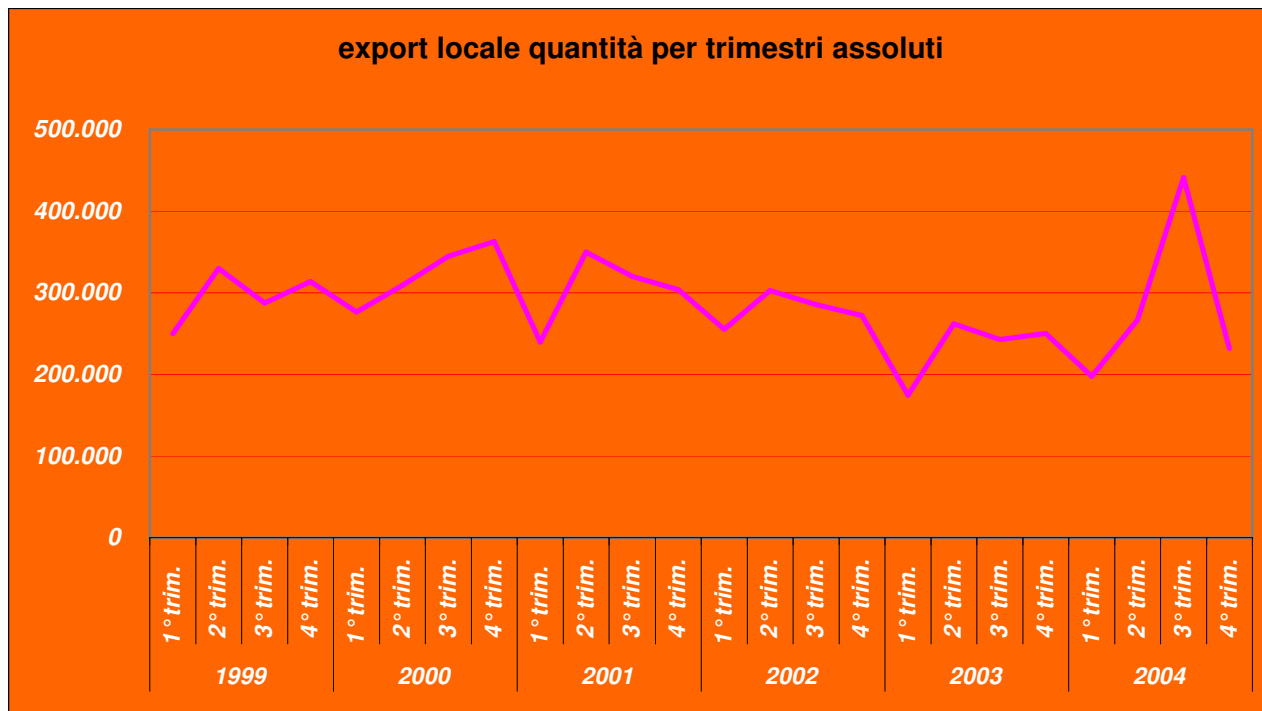


Figura 6

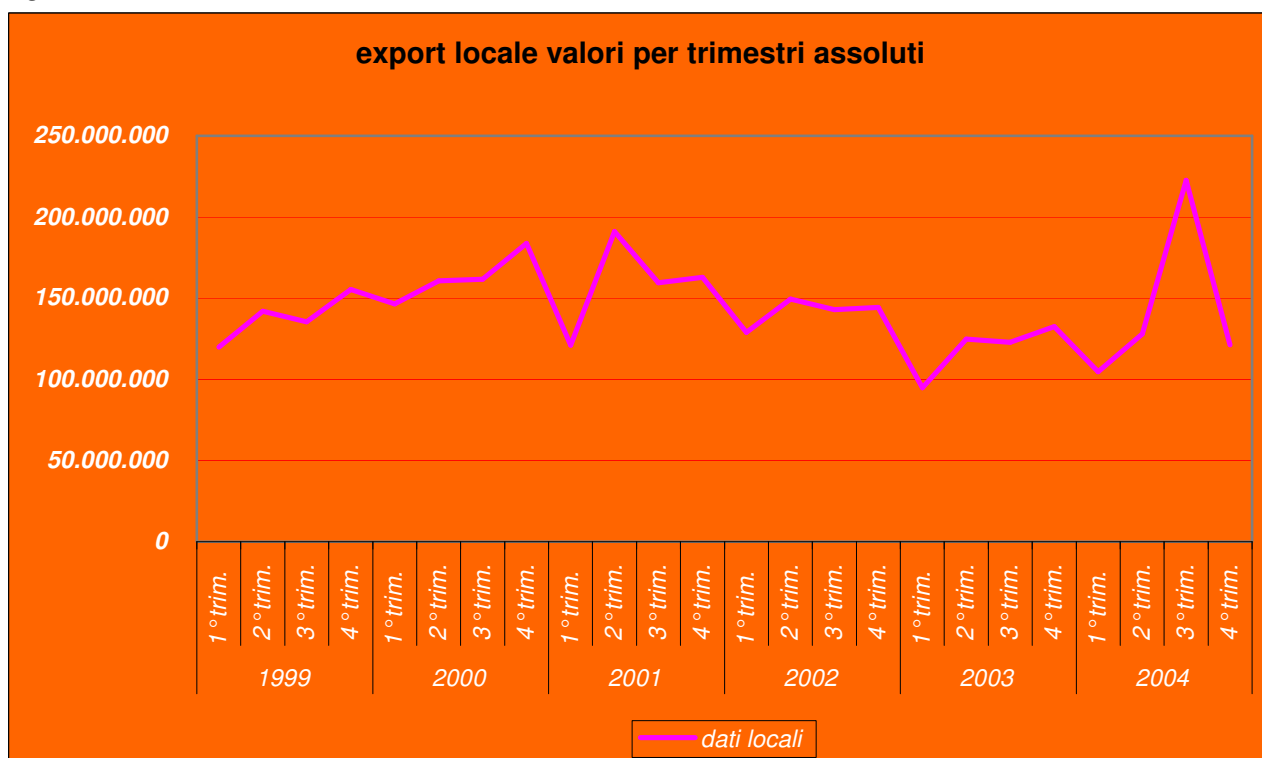


Figura 7

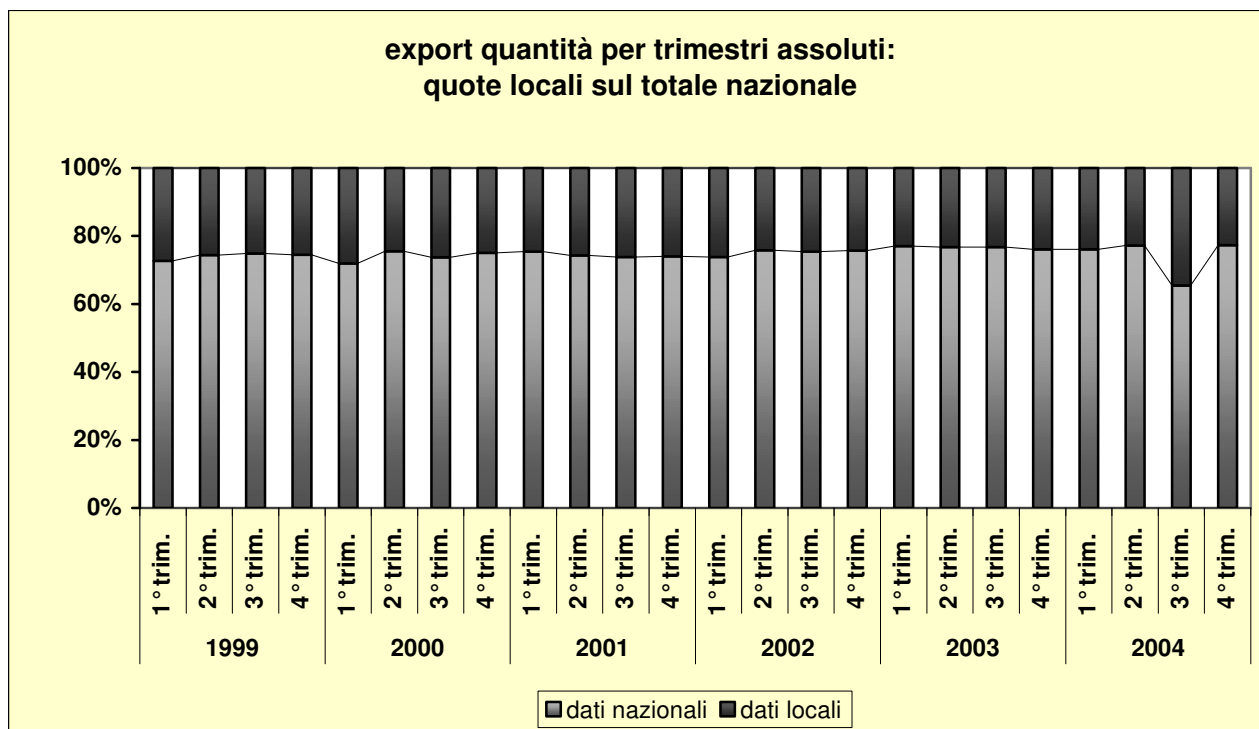
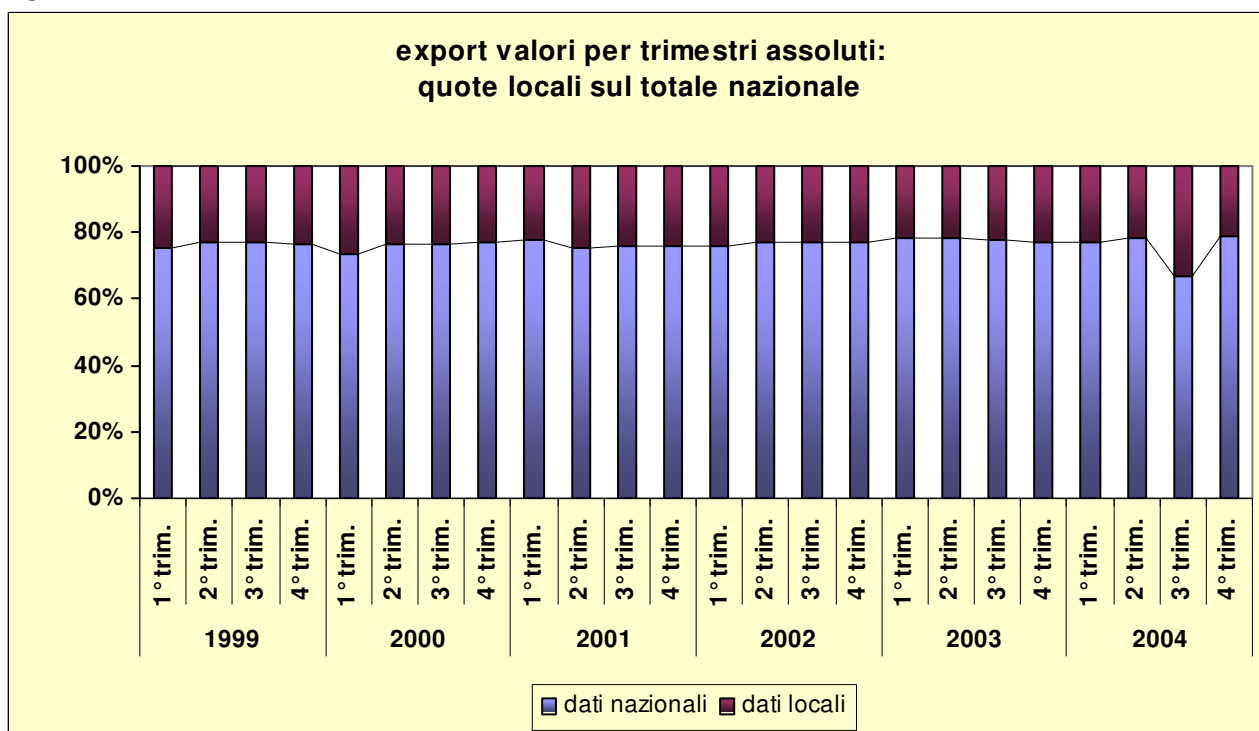


Figura 8



La parte di grafico che rappresenta il comprensorio è quella superiore.

Il panorama di articolazione dei Paesi partner non si modifica sostanzialmente nel corso dell'ultimo anno, se non per una maggiore attenzione dedicata ai Paesi dell'area europea in generale, e per gli Stati Uniti, ancora a scapito del Medio Oriente. Nei grafici che seguono sono

Quadro generale del settore

riportate le quote per aree nei due anni successivi, per i primi tre trimestri, prima in termini di volumi, e poi di valori. L'Unione Europea è considerata a 25 Paesi anche nel 2003, per rendere i dati confrontabili pienamente. Ne consegue che il resto d'Europa rimane sempre più sguarnito, e costituito sostanzialmente da una pattuglia di pochi Paesi, tra i quali importanti rimangono la Svizzera, e la Russia. Non entrano nel calcolo dei dati dietro questi grafici i valori e i volumi relativi ai granulati e alle polveri, che costituiscono una voce di gran peso nei volumi, ma non nei valori dell'export locale.

Figura 9

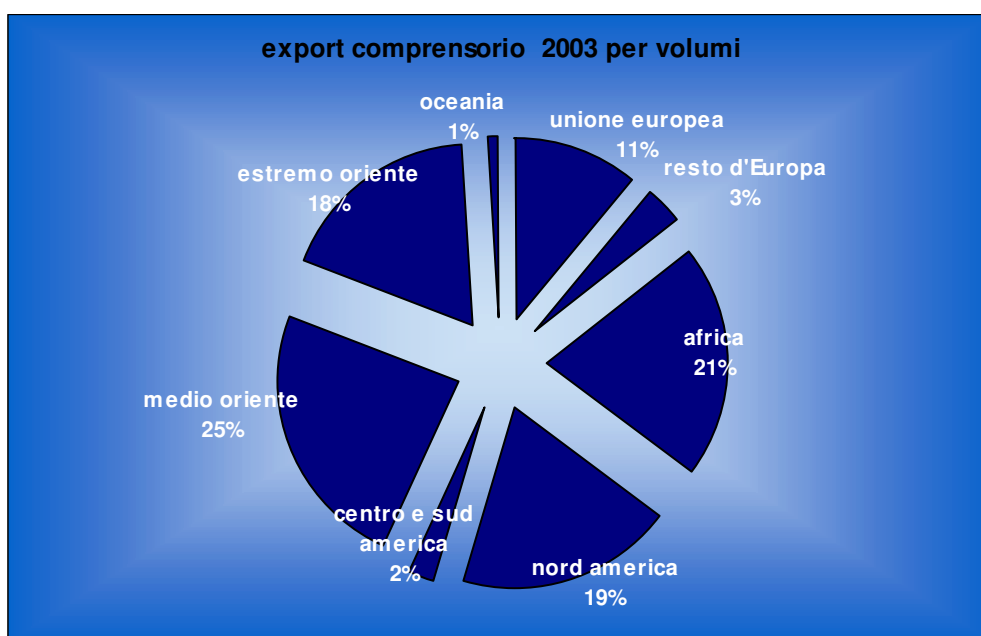


Figura 10

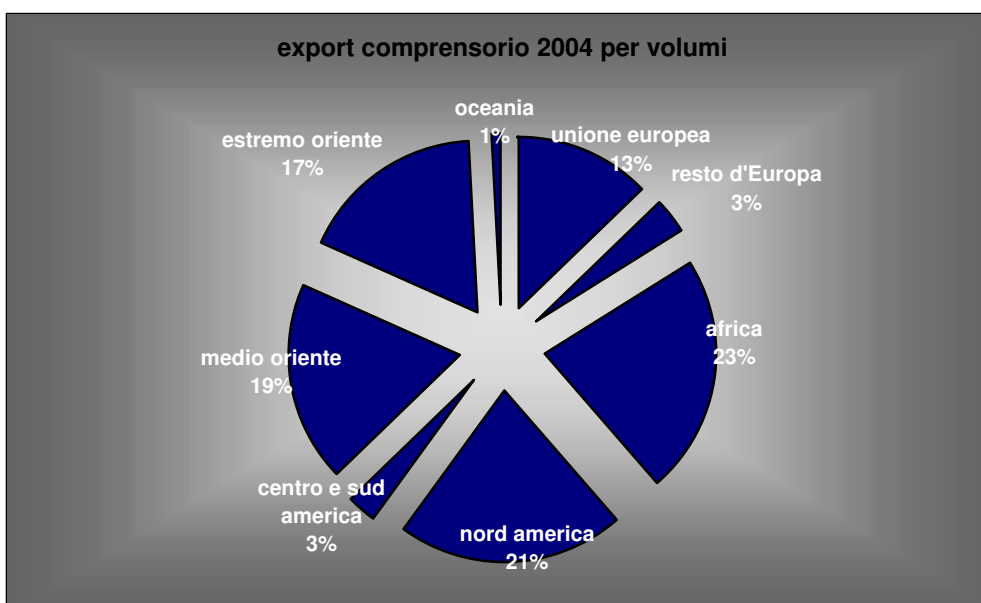


Figura 11

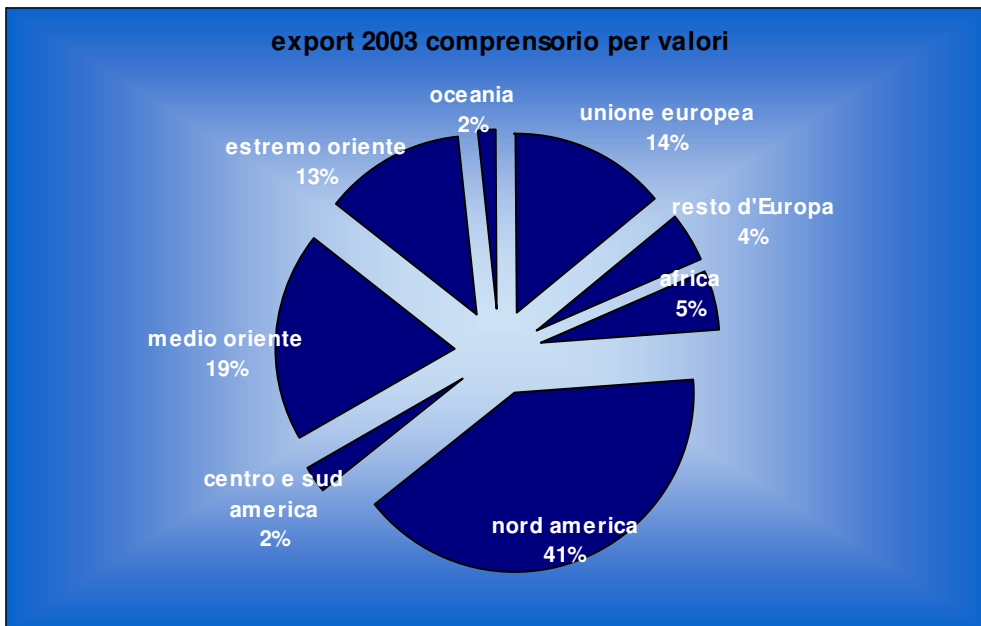
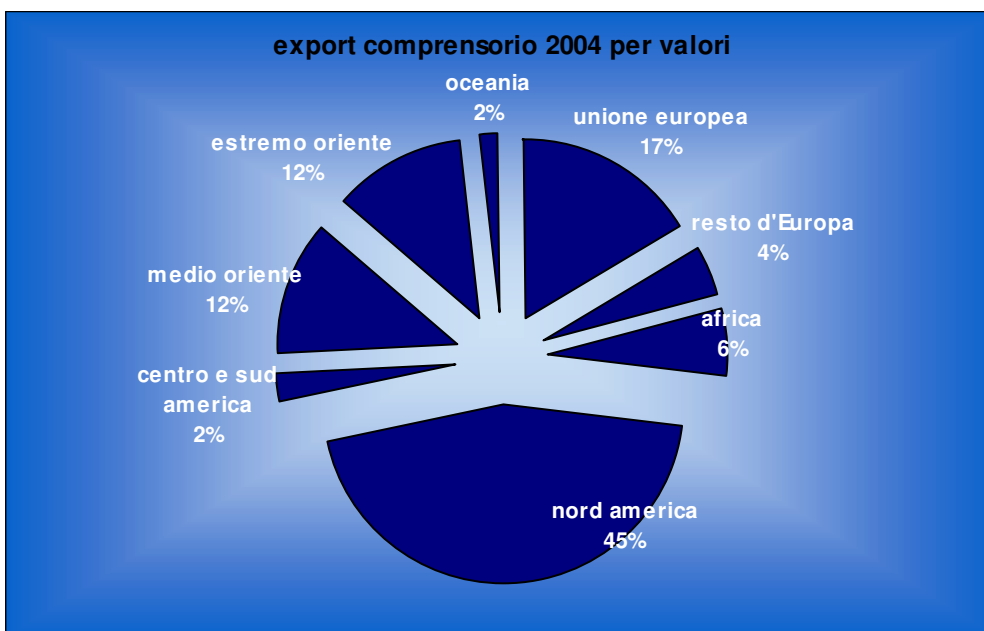


Figura 12



Per maggior chiarezza, comunque, i dati che descrivono il quadro a fine anno delle esportazioni e importazioni del comprensorio apuo ligure versiliese di materiali lapidei sono quelli riportati dalle tavole che seguono, dove sono inclusi anche i granulati e le polveri. I dati relativi alla voce "Altre pietre lavorate", che compare nelle tavole di livello nazionale, non sono qui conteggiati, perché i dati relativi sono vincolati da motivi di *privacy*, e quindi sono sostanzialmente poco trasparenti alla realtà.

Quadro generale del settore

Tav. 23

COMPRESORIO MS - LU – SP – TUTTI I PAESI	Export					
	2003		2004		diff.% 2004/2003	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
Gennaio dicembre 2003/2004						
MARMO BLOCCHI E LASTRE	409.570	59.414.080	407.166	64.406.394	-0,59	8,40
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	20.211	9.815.465	26.445	12.411.043	30,85	26,44
MARMO LAVORATI	316.115	232.882.795	311.999	226.229.098	-1,30	-2,86
GRANITO LAVORATI	183.829	172.839.424	194.386	168.755.756	5,74	-2,36
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	929.725	474.951.764	939.996	471.802.291	1,10	-0,66
GRANULATI E POLVERI	656.058	21.383.782	871.915	29.196.740	32,90	36,54
SubTOT con Granulati e Polveri	1.585.783	496.335.546	1.811.911	500.999.031	14,26	0,94

Fonte: Istat, elaborazione IMM

Tav. 24

COMPRESORIO MS - LU – SP – TUTTI I PAESI	Import					
	2003		2004		diff.% 2004/2003	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	% Qt.à	% Val.
Gennaio dicembre 2003/2004						
MARMO BLOCCHI E LASTRE	175.519	34.671.032	163.461	33.885.368	-6,87	-2,27
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	351.309	82.164.130	333.876	78.384.064	-4,96	-4,60
MARMO LAVORATI	14.298	6.752.918	11.134	6.770.294	-22,13	0,26
GRANITO LAVORATI	2.448	1.111.672	10.923	2.659.955	346,20	139,28
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	543.574	124.699.752	519.394	121.699.681	-4,45	-2,41
GRANULATI E POLVERI	17.917	717.248	434	159.174	-97,58	-77,81
SubTOT con Granulati e Polveri	561.491	125.417.000	519.828	121.858.855	-7,42	-2,84

Fonte: Istat, elaborazione IMM

5. CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA

Quale è allora il quadro complessivo che emerge dall'indagine IMM, per tutto il settore lapideo nazionale?

L'indagine che svolgiamo ogni anno, e che abbiamo illustrato sin qui, è una rilevazione che cerca di coniugare dati oggettivi, in buona parte forniti dall'Istat, e principalmente riguardanti il commercio con l'estero, con dati di provenienza diretta dal mondo aziendale, e più ancora con opinioni rilevanti nel settore italiano, sia del lapideo propriamente detto che nei settori collaterali.

Il risultato del nostro lavoro è riassunto nelle tavole e nei dati che abbiamo esposto., e non è un quadro positivo, anche nella sostanziale stabilità che emerge dai pareri degli intervistati, e anche se i dati del commercio con l'estero non sono più nello stesso trend negativo degli ultimi due anni. I numeri di confronto del 2004 con i 2003 mostrano segni di ripresa, sia nei volumi che nei valori, e questo nonostante un euro che ha continuato a correre al rialzo per tutto l'anno, senza nulla regalare quindi alla competitività delle nostre imprese. Ma il sentimento complessivo non è sereno, ed è questo il punto attorno a cui ruota alla fin fine la complessità dell'intero scenario.

Gli elementi più significativi dell'analisi oggettiva, che possono essere letti insieme, sono molteplici, e riguardano sia il rapporto con il mercato, sia alcuni elementi interni e specifici del settore, sia altri elementi che il lapideo condivide con altri settori che si trovano in una situazione per molti aspetti analoga.

1 - Cominciamo dal mercato del lavoro: emergono due elementi molto chiari:

- l'occupazione complessiva cala leggermente
- l'occupazione a tempo determinato, in tutte le sue forme, cala di più.

L'insieme delle due cose comporta un leggero aumento dell'occupazione fissa, tradizionale, a tempo indeterminato. E questo quadro trova conferma nell'indagine nazionale Excelsior, che l'UnionCamere svolge ogni anno sul mercato del lavoro e sui fabbisogni formativi dell'industria e artigianato italiani. La conferma riguarda sia le attività di escavazione che la trasformazione, sia pure con articolazioni territoriali molto differenti e libere. Significa che le dinamiche del mercato del lavoro anche nel settore lapideo hanno subito una modificazione veloce e profonda, assorbendo molto bene lo spirito della riforma introdotta dalla legge Biagi: la fascia di lavoro "flessibile" serve a compensare le oscillazioni dei bisogni, in positivo e in negativo. Ma quando poi si incontra una figura professionale dal profilo di difficile reperimento, o con competenze strategiche per l'impresa, quella diviene facilmente interna all'impresa stessa in termini stabili. E' una modifica di tipo funzionale, che è anche culturale, e progressivamente finirà per cambiare il profilo operativo delle imprese, e il rapporto con le fasce di lavoro qualificato. Certamente, la cosa non basta ad esaurire le

difficoltà dell'incontro tra domanda e offerta di lavoro nel settore, dove il ruolo affidato alla formazione professionale, soprattutto a quella continua, è ancora troppo modesto culturalmente, e legato ad un'ottica di breve periodo, ma certo è un segnale di modificazione in corso. Risulta inoltre da altre nostre indagini che le più recenti variazioni strutturali stanno comportando effetti sulle qualificazioni e sulla preparazione di base richiesta anche ai lavoratori temporanei, con problemi di sicurezza sul lavoro che possono nascere proprio dalla diversa organizzazione dinamica delle imprese: il modello aziendale sta evolvendo verso un profilo sempre più snello e compatto, e questo implica una maggiore polivalenza del lavoratore impiegato in certe fasi e fasce, che poi si riflette anche sul sistema qualità aziendale. E sulla sicurezza.

2 – La competitività delle imprese del settore lapideo. Molte aziende hanno pesantemente sofferto la caduta di competitività indotta dall'euro sopravvalutato rispetto al dollaro: non è un caso che abbiano avuto delle *performance* migliori quelle aree e distretti che operano con maggiore attenzione ai mercati europei, dove certi differenziali hanno sì contato, ma un po' meno. Anche distretti tradizionalmente poco presenti in Europa, come il distretto di Carrara, hanno cercato di intensificare le loro esportazioni in Germania e nei Paesi europei in genere, inclusi i nuovi dieci, sui quali però l'influenza del Veneto è decisamente *leader*. Per i produttori del nord est è tutto il centro Europa che conta, assieme all'Europa dell'est: l'Austria si somma a Svizzera, Croazia, Montenegro ed Erzegovina, e a tutti gli altri Paesi e insieme costruiscono un export verso il continente tutto, che si colloca sopra i 336 milioni di euro, su un totale nazionale di 832, pari a una quota del 40% sui valori. Per Verona e Vicenza insieme, l'Europa così valutata copre oltre il 56% delle esportazioni distrettuali. Ma sia per i veneti che per i toscani, i Paesi che contribuiscono apprezzabilmente all'export lapideo sono numerosi, e questo costituisce un fattore importante di competitività: poter diversificare ed essere presente in aree e con domanda differenti rivela quanto ancora sia versatile l'industria lapidea nazionale, e capace di muoversi nel contesto internazionale. Anche con un euro eccessivo.

Ma le difficoltà vanno oltre l'euro, e nascono da una situazione sempre più complessa, e alla quale è difficile dare risposta, soprattutto per alcune zone di produzione che scontano un maggiore ritardo in investimenti, e in adeguamento produttivo al nuovo che negli ultimi anni è emerso. Non è solo la concorrenza esterna che crea problemi: i problemi c'erano anche prima, è che una maggiore disponibilità del mercato rendeva più facile ignorarli o rinviarli.

Nella nostra indagine dello scorso anno, le considerazioni finali individuavano alcuni elementi come cause importanti delle difficoltà complessive dell'industria italiane del settore:

euro sempre troppo forte rispetto all'altra valuta di scambio, il dollaro USA;

Considerazioni di chiusura

nuovi produttori di materia prima, sempre più invadenti e aggressivi sul mercato, e insieme nuovi trasformatori, verso mercati precedentemente “nostri”, spesso con materiali propri all’inizio, e poi con gamma in espansione progressiva;

crescita qualitativa della concorrenza esterna, più veloce del previsto;

restrizione di ruolo dell’industria nazionale lapidea in specializzazioni sempre più strette, fino a diventare vere nicchie;

modifica della struttura delle commesse, dovuta al ruolo nuovo di professionalità sottovalutate nel nostro Paese; e dovuta anche ai cambiamenti nella gestione dei lavori e delle commesse, solo in parte indotti dalle nuove tecnologie di comunicazione;

concorrenza di produzioni alternative, da settori abitualmente innovativi tecnologicamente, e aggressivi come stile di marketing;

ruolo delle tecnologie di produzione e soprattutto di comunicazione, che facilitano i collegamenti a distanza, con tutto quello che implicano anche in mansioni e fasi operative;

ingresso di tecnologia in quote sempre più massicce nel ciclo produttivo, con effetto “accorciamento” nella qualità finale dei prodotti (si appiattiscono le differenze);

crescita di complessità del mercato, a cui la piccolissima dimensione di molte imprese non riesce a fare fronte.

Sostanzialmente, non ci sono cambiamenti rispetto a questa analisi, a distanza di un anno. Forse alcuni mercati hanno rallentato, mentre in altri ci sono stati aumenti compensativi, per cui il saldo dell’esportazione è migliorato; ma intanto il mercato interno comincia a cedere. Il risultato è nelle tavole che le aziende hanno riempito con le loro risposte: una situazione fortemente incerta, con realtà che si sono adeguate o si stanno adeguando al cambiamento, e realtà che restano sempre più indietro. A luglio abbiamo detto che si era aperta la forbice tra chi peggiorava e chi invece prevedeva di crescere un po’: ora il quadro è diventato più statico, anche se è migliorato complessivamente. Ma è meno indulgente verso chi ha rallentato.

3 - Ci sono alcuni elementi attorno ai quali si addensano i quesiti, e che giocano un po’ da snodo della situazione:

⇒ l’accorciamento del portafoglio ordini: diventa un punto interrogativo reale, a cui bisogna trovare risposta. E’ effetto della ristrutturazione (soprattutto tecnologica) del mercato, oppure è ulteriore segnale di affanno, che per di più impedisce di fare programmazione aziendale, sia della produzione che gestionale, perché genera insicurezza profonda nel futuro? A giudicare dalle risposte di previsione aziendale,

sembra più che altro un cambiamento indotto dal variare dello scenario generale nei mercati e nei comparti di sbocco del materiale lapideo. Ma comporta comunque delle conseguenze riorganizzative, quanto meno, nelle imprese, che devono far fronte a lotti sempre più ristretti di produzione, e quindi devono snellirsi e tecnicizzarsi coerentemente. E farlo in termini competitivi rispetto al resto dei produttori esterni.

- ⇒ gli investimenti: complessivi e in alcune aree particolari. Il settore è sempre stato molto attento agli investimenti, soprattutto è sempre stato abbastanza pronto ad adottare miglioramenti nel ciclo produttivo. Da qualche tempo, però, soprattutto in alcune aree anche importanti come l'area apuo versiliese, questo aspetto è in calo, e solo alcune realtà particolari stanno seguendo un loro piano di adeguamento tecnologico al nuovo che la produzione offre. Il ritardo negli investimenti diventa a sua volta un fattore di calo della competitività, sia aziendale che distrettuale, e in momenti di forte tensione sui mercati esterni, può essere particolarmente penalizzante. Fino a che punto si può pensare di recuperare successivamente? Ci sono in elaborazione alcune modifiche del modo complessivo di fare segagione, per esempio, che poi richiederanno qualcosa in più di un semplice adeguamento, e allora conteranno molto un insieme complessivo di fattori, non tutti aziendali.
- ⇒ le strategie di presenza nei mercati 1: alcuni mercati importanti stanno orientandosi verso un modello di distribuzione interna e di consumo conseguente sempre più "americano", vale a dire sempre più concentrato, per le acquisizioni di massa, sul prodotto semifinito. La Cina, per esempio, sembra si stia orientando in questo modo, perché pur essendo un produttore formidabile di materia prima e di trasformati, non riesce comunque a far fronte al proprio fabbisogno interno –soprattutto in termini di articolazione dell'offerta- nel mercato finale, in crescita veloce. E poi non dispone di tutti i materiali e le qualità di cui ha richiesta: e qui si apre per le aziende italiane una possibilità di reingresso in un'area diventata molto "leggera" per l'export lapideo nazionale. Sono spazi che, in un momento strategico, possono essere occupati da produttori alternativi a noi, come indiani, spagnoli, turchi, o anche più "nuovi competitori".
- ⇒ le strategie di presenza nei mercati 2: oppure, si aprono possibilità di accorciamento della *supply chain* in direzione del cliente finale di dettaglio, in mercati vicini o comunque aggredibili, che richiedono accurate valutazioni, e insieme presenza

organizzata e marketing scrupoloso, a cui il settore è abbastanza impreparato, a livello generale. Si parla di interventi nell'organizzazione della distribuzione, prefigurati talvolta con caratteristiche anche molto innovative rispetto al passato, che possono realmente incidere sul business model attuale: è tutta da verificare la modalità di attuazione, per garantire una presenza comunque qualificata sul mercato, e volta a salvaguardare il nome e il brand del prodotto nazionale o locale, perché quel nome e quel brand costituiscono in questo momento una vera e propria ricchezza, che non è lecito compromettere con azioni valutate con superficialità.

- ⇒ l'area nuova del *global service*, o del *facility management*, che ci vede fortemente estranei alle modificazioni in corso nel comparto edile italiano e straniero: non è la prima volta che il settore lapideo deve recuperare ritardi nei confronti di segmenti nuovi di mercato. Leggiamo nei rapporti del Cresme che “la filiera del mondo delle costruzioni e la filiera dei servizi si scontrano sul tema della gestione della vita utile dell'opera e dei servizi collegati”: il settore lapideo può chiamarsene totalmente fuori, oppure è già chiamato, invece, a intervenire nelle manutenzioni, nelle conservazioni, nei ripristini? “Giocare questa partita vuol dire riprogettare i propri modelli di offerta, il livello di *know how*, e gli ambiti di attività”.
- ⇒ nel comprensorio apuo versiliese la crisi ha toccato la cava, per la prima volta da moltissimo tempo: non tutte le produzioni, ovviamente, soffrono allo stesso modo, e alcune non soffrono proprio. Ma si tratta di una crisi trasversale a molte situazioni anche differenti, e la risposta è difficile da dare in maniera organica e collettiva, in maniera cioè che non crei occasioni di privilegio o di disparità, immotivate dal mercato. Il settore locale è accusato di non fare abbastanza per valorizzare i propri materiali, né per sostenere chi voglia farlo. I nuovi strumenti che il territorio si è dato possono operare in questo senso, ma i tempi sono molto stretti, e il resto del mondo intanto corre. La competitività di un distretto non si gioca solo sul piano aziendale, ma ne è coinvolto l'intero territorio, in forma di politiche di sviluppo, del territorio, di servizi alle imprese, di formazione professionale e di promozione dei prodotti e dell'area tutta. Dicevamo lo scorso anno che “sui propri vantaggi competitivi bisogna investire consapevolmente e collettivamente”: è ancora vero.

Il confronto con i nuovi produttori, soprattutto con la Cina, ha già parzialmente riscritto i termini in cui la competizione verso l'esterno, e le ricadute sull'interno del settore lapideo italiano si svolgono e hanno luogo. Altri settori hanno prospettive altrettanto difficili delle nostre, forse addirittura più difficili. La sfida quindi è collettiva, e non sono le barriere all'ingresso, che possono salvare dal confronto, esponendoci magari a pericolose forme di ritorsione. Forse è meglio vedere il cambiamento in termini di opportunità che esso può offrire, e affiancare alle modalità di gestione del quotidiano, che pure sono terribilmente incerte e faticose, una programmazione di più lungo respiro, in preparazione di ciò che accadrà quando questa situazione di forti e drammatici cambiamenti di ruoli internazionali di mercato avrà smaltito la parte più tumultuosa. L'esperienza insegna che fattori che vengono letti come crisi da parte di alcuni attori, possono diventare di sviluppo per altri, che li interpretano come occasioni da cogliere. Certo, non è facile esercizio, e soprattutto non si può modificare più di tanto il proprio ruolo, ma è doveroso quanto meno provarci.

In queste condizioni fare previsioni è un esercizio estremamente rischioso: la complessità della situazione è altissima, e le incertezze sono in proporzione. E' comprensibile, quindi, che ci sia questo costante strabismo di prospettiva nelle previsioni degli operatori, tra andamento proprio e andamento del settore, su cui si tende a vedere più "nero", perché lo si conosce meno direttamente e meno operativamente. Ma tutto questo ingenera stanchezza e sfiducia, che al momento costituiscono il vero grande veleno nel corpo ancora vitale del settore lapideo italiano.