

STONE SECTOR 2001

Industria Italiana e Congiuntura Internazionale
Italiana Industry and International Trends
La Industria Italiana y La Coyuntura Internacional

A cura di:
Ufficio Studi Internazionale Marmi e Macchine Carrara S.p.A.

Silvana Napoli

Settore lapideo 2000, industria italiana e congiuntura internazionale

Stone sector 2000, Italian industry and international trends

El sector de la piedra 2000, la industria italiana y la coyuntura internacional

Traduzioni / Translations / Traducciones

Elaine Broadley

Ruggero Ruberti

Hanno collaborato / *Collaborators / Colaboradores*

Antonio Angeloni

Fernanada Fontana

Riccardo Piccinini

Elena Tesconi

© Copyright 2001

INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE

CARRARA S.p.A.

Tutti i diritti riservati / All rights reserved / Todos los derechos reservados

Stone sector 2001

Industria Italiana
e Congiuntura
Internazionale

Silvana Napoli

INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE
CARRARA S.p.A.

QUADRO GENERALE

L'inizio dell'anno 2001 è apparso da subito segnato da un rallentamento dell'attività economica generale, già dalla primavera, proseguendo poi con gli eventi dell'11 settembre, che hanno contribuito a ritardare la ripresa, prospettata inizialmente per la fine dell'anno. La pronta reazione ai tragici eventi da parte delle istituzioni economiche e monetarie internazionali e dei maggiori Paesi ha certamente contribuito a contenerne gli effetti negativi, e la solida situazione delle economie occidentali in genere, forti di un ciclo espansivo tra i più lunghi del dopoguerra, contribuiva poi a fare il resto, ripristinando il clima di fiducia necessario per lasciare la crisi dietro le spalle. La fase negativa sembra così già superata, sia pure lentamente e con qualche vistosa eccezione, classificandosi al momento tra le meno drammatiche del secondo dopoguerra, sempre che non intervengano altri eventi imprevedibili a variare improvvisamente il quadro.

Forse, è proprio questo, aldilà di ogni condanna umanitaria e morale, il risultato più insidioso, a lungo termine, degli attentati alle Torri Gemelle di New York: il senso di precarietà accentuato che rimane, e che tutti, pur essendone ben consapevoli in teoria, tendiamo quotidianamente ad ignorare, relegando le preoccupazioni profonde in frasi condizionali di circostanza, che emergono ad ogni previsione di andamento futuro.

Complessivamente il 2001 non è stato un anno negativo, anche se le conseguenze di alcune vicende tuttora in corso, come la crisi argentina o le ripercussioni del caso Enron, sono ancora da esaurire, per non parlare della crisi perdurante, recentemente e pesantemente aggravata, del Medio Oriente, che potrebbe influire per mezzo di una variazione del prezzo del petrolio non solo a livello di variabili macro economiche, ma anche nel quotidiano personale e aziendale attraverso i costi dei trasporti e dell'energia. Le materie prime in genere, nel corso dell'ultimo trimestre dell'anno, hanno visto scendere i loro prezzi, come diretta conseguenza dell'indebolimento della domanda mondiale. Ma i costi energetici sono soggetti ad altre influenze, e le variabili politiche hanno per essi maggior peso, soprattutto quando si parli di petrolio e per di più in un areale critico come quello mediorientale.

Sembra che invece un ruolo importante per la ripresa in corso in questi ultimi mesi l'abbia avuto e lo stia tuttora avendo il settore immobiliare e delle costruzioni, particolarmente negli Stati Uniti, ai quali continua ad attenere il ruolo di motore delle economie occidentali, e non solo occidentali. Se il settore immobiliare e particolarmente dell'*housing* rimarrà sostenuto come negli ultimi mesi, anche i settori collegati con l'edilizia come il lapideo ne beneficeranno in qualche misura, con la condizione, questa volta non banale, che anche questo caso non si trasformi nell'ennesima bolla speculativa, come negli ultimi anni spesso è accaduto.

Il 2001 ha anche visto un altro cambiamento storico, che soltanto tra qualche tempo riusciremo ad valutare appieno in tutte le sue implicazioni profonde: il 2001 è stato per gli Europei l'ultimo anno di corso per le loro monete nazionali, sostituite dall'euro a partire dal 1° gennaio, e scomparse dopo un periodo di doppia circolazione, variabile a seconda dei Paesi. Le conseguenze sul piano economico sono al momento abbastanza controllate, mentre quelle sul piano politico, culturale e psicologico sono soltanto all'inizio, e sicuramente diverranno più tangibili con il passare del tempo. Non si tratta, infatti, soltanto di valutazioni tecniche o economiche, ma anche di effetti progressivi in termini di vita quotidiana, di circolazione del-

le persone, di abitudini che si modificano, di senso di identità culturale che si rimodella progressivamente, e che forse potremo apprezzare meglio già alla fine dell'estate, periodo di maggiori spostamenti e di viaggi e di comunicazione per ampi strati di popolazione, soprattutto giovane. E' un processo soltanto all'inizio, ma il cui esito coinvolge già oltre 300 milioni di persone, e verosimilmente ne coinvolgerà molte altre, soprattutto quando gli effetti positivi cominceranno ad espandersi, una volta superato lo *choc* dell'impatto iniziale e dell'adeguamento formale e operativo che ne consegue. Solo a partire dalla seconda metà del 2002 cominceremo a valutare i primi veri effetti collaterali, che saranno di integrazione crescente tra Paesi e persone, e tra strutture non solo monetarie ed economiche. E qui le conseguenze potremo valutarle solo in termini storici.

IL SETTORE LAPIDEO

A livello internazionale il settore lapideo ha conosciuto ancora un anno complessivamente positivo sia per l'escavazione che per la trasformazione, nonostante l'ultimo trimestre dell'anno, con la frenata conseguente agli attentati alle Torri Gemelle di New York e alla guerra successiva, abbia certamente fatto perdere molto al volume internazionale di traffici. Difficile, al solito, misurare in qualche modo con precisione le cifre e le quantità coinvolte, ma il senso del *trend* in corso nel settore è fuori dubbio: crescono le quantità estratte, e crescono soprattutto i consumi complessivi, in alcune aree più che in altre, anche se talvolta con oscillazioni di andamento e forte incostanza in alcuni mercati anche importanti. E però la somma di tutti i movimenti è ancora positiva rispetto all'anno precedente, confermando anche per questo 2002 un percorso espansivo che negli anni recenti ha conosciuto rallentamenti e vischiosità, ma non ancora soste o arretramenti apprezzabili. Ci sono alcune realtà produttive che ancora nel 2001 hanno visto la loro presenza nel mercato internazionale consolidarsi ed affermarsi in maniera sensibile, in qualche caso anche con un significativo ampliamento di ruolo, attraverso un passaggio da produttori prevalentemente di materiale a produttori di trasformati, lastre e prodotti correnti, con aumento delle quantità importate e poi in parte almeno riesportate a volte veramente sensibile.

Ma diciamo subito che la grande protagonista dell'anno è stata senza ombra di dubbio la Cina, quella Cina che ormai non è più una nuova entrata nel comparto, ma che comunque riesce sempre, ancora, a sorprendere i suoi competitori innovando l'immagine che offre di sé all'esterno, e soprattutto il ruolo che si ritaglia nel settore a livello internazionale. Dopo aver stupito tutti con una crescita nella capacità di escavazione che è rimasta nella storia recente del settore come il fenomeno più importante ed eclatante degli anni 90, adesso, entrati nel nuovo secolo e nel nuovo millennio, la Cina riveste ancora panni diversi e nuovi, e si rivela come un protagonista anche nelle altre fasi dell'attività lapidea, nella fase commerciale, in quella della trasformazione, e nella capacità di penetrazione nei mercati nuovi non ancora così abituati alla sua presenza come quelli dell'areale estremo orientale.

Già nello scorso anno avevamo rilevato e sottolineato il suo ingresso in Europa, e particolarmente in Germania, come fornitore di graniti, anche lavorati per la funeraria, non solo di provenienza cinese, ma anche di altre parti del mondo, associati alle produzioni proprie. Quest'anno

con molta chiarezza il fenomeno si è esteso e ingrandito, portando questo Paese ad un ruolo importante nell'acquisizione di materiali da tutti i maggiori produttori, soprattutto di graniti: India, Brasile, Sud Africa, Norvegia. Il 2001 è stato poi l'anno dell'ingresso negli Stati Uniti, particolarmente in quella costa ovest che è la sponda naturale dell'espansione commerciale cinese, e che gli assicura una serie di vantaggi particolari e semplici ma efficaci, rispetto soprattutto ai competitori europei. Vicinanza, e quindi facilità di presenza e tempi brevi di trasporto e consegna sono tutti vantaggi in più che si sono sommati agli altri vantaggi competitivi che la Cina ha saputo imporre nel mercato lapideo nordamericano, e che stanno contribuendo a crearle una presenza importante, stabile e profittevole per le sue produzioni.

Nessuna altra novità ha la portata e il futuro di questa, tra tutte quelle presentatesi nel corso di questo 2001 così segnato da eventi straordinari e difficili. Il mercato dell'Unione Europea ha egualmente visto espandersi la presenza cinese, fino allo sbarco, per ora sperimentale o poco più, di una presenza fissa anche in Italia, per la diffusione di quei prodotti correnti e standard, lavorati e semilavorati, anche nel più importante mercato europeo, e tra i più importanti produttori europei. Ma le conseguenze maggiori si prospettano per ora oltre oceano. Per gli Europei, produttori e consumatori, il 2001 è stato un anno di continuità rispetto al 2000, con conferme e stabilizzazioni, soprattutto, più ancora che con profili di grandi riprese o espansioni. Rimangono sempre importanti le *performances* all'estero di Paesi come l'Italia, la Francia e la Spagna, che continuano a conoscere una fase positiva per i loro prodotti e i loro materiali: le *limestones* francesi e tutti i marmi graniti e pietre spagnole trovano ancora negli Stati Uniti il *partner* ideale, che sa apprezzarne le caratteristiche e l'estetica, e le usa al meglio. Lo stesso vale per i marmi italiani e portoghesi, i graniti e i marmi norvegesi, e per tante altre pietre.

La crescita per le produzioni di cava si è avuta in maniera diffusa in alcune zone, già da qualche tempo avviate verso un processo di sviluppo della risorsa lapidea, come ad esempio l'area del Medio Oriente e della costa sud del Mediterraneo in genere, dove l'interscambio tra i Paesi di sponda ha continuato a crescere, includendo la Siria e l'Egitto nel novero di quelli stabilmente di interesse. Le vicende recenti, di potenziale destabilizzazione locale, per ora hanno influito principalmente sui soggetti direttamente interessati, portando alla paralisi i movimenti da e per Israele e la striscia di Gaza, che da qualche anno aveva cominciato a vivere un faticoso ma apprezzabile processo di valorizzazione della pietra locale. Certamente, è l'ultima delle conseguenze da considerare, dinanzi alle altre, di ben altra portata; pure, le attività economiche costituiscono lo scheletro a cui si appoggiano tutti gli aspetti della vita civile quotidiana, e contribuiscono alla crescita non solo del benessere, ma della stessa qualità della vita. Rimangono gli altri Paesi della zona, che continuano nel loro percorso, primo fra tutti l'Iran, che matura in presenza internazionale e in ruolo di produttore e consumatore di materiali lapidei. Ma le costanti incertezze su quanto potrebbe accadere nell'area intera, in conseguenza di azioni militari paventate o promesse, costituiscono un elemento di sfondo ai possibili scenari evolutivi del settore locale, quanto meno a livello di interscambi futuri. In Estremo Oriente, rimane particolare la situazione dell'India, non certo come produttore, ma come importatore, poiché le scelte di elevare barriere nei confronti dei materiali e dei prodotti provenienti da alcuni Paesi, anche se recentemente allentate, tuttavia hanno pesato nei rapporti con alcune realtà importanti nel panorama internazionale del settore. Rimane, di nuovo, la Cina che sempre più è il soggetto egemone dell'intera sub-regione, mentre anche

qui continua a crescere un sottofondo comune di produttori e consumatori minori, che insieme costituiscono un sistema complessivo di attività per il settore.

Anche in America Latina, rimane sempre attivo un livello di base di produzione e consumo, oltre che di interscambio locale e con il grande mercato del Nord America, che garantisce un *plafond* di riferimento settoriale. Sempre molto ricercati i materiali brasiliani, che vengono in quote crescenti trasformati in zona, mentre stenta, per le note, preoccupanti vicende, a decollare l'altro grande produttore potenziale, quell'Argentina che pure dispone di risorse pregevoli e di materiali prestigiosi.

ITALIA

Il 2001 è stato un anno con molte facce, per l'Italia del lapideo, e sicuramente è un anno che lascerà una traccia profonda nel settore. E' stato un anno di produzione di materia prima in termini stabili, in qualche caso in espansione, di consumi interni in crescita, soprattutto per le produzioni di qualità e di prestigio; ma soprattutto è stato un anno che ha riscritto alcuni caratteri delle esportazioni e delle specializzazioni in corso per i distretti nazionali, e che ha visto progressivamente modificarsi le prospettive esterne, e le linee di sviluppo, che hanno caratterizzato gli aspetti del settore per gli ultimi almeno trenta anni. Il confronto con le realtà esterne, l'integrazione sempre più spinta in un contesto europeo in movimento, i mercati di acquisizione e di consumo che si modificano profondamente e continuamente impongono a questo settore, strutturalmente ancorato ad alcuni fattori, una velocità di cambiamento che non sempre riesce a tenere per rimanere al passo con i tempi, mentre la concorrenza interna ed esterna al settore stesso impone una selezione che non regala nulla a nessuno, e non dà mai nulla per scontato.

E così l'industria lapidea nazionale ha vissuto un anno ad andamento contrastato, di cui prevedeva la negatività complessiva, dovuta se non altro alla incombente recessione negli Stati Uniti, ma durante il quale ha subito due profondi attacchi: da un lato, il perdurare della crisi del mercato tedesco, suo maggior importatore in termini di volumi di materiale riportato a blocchi, dall'altro la concorrenza sempre più forte dei Paesi emergenti, tra i quali primo abbiamo visto essere la Cina, che hanno fortemente limitato gli spazi di ripresa nell'area estremo orientale, e non solo. Va aggiunta a questo processo interno al settore stesso un'altra minaccia, proveniente da un prodotto concorrente della pietra, la ceramica, che ha invaso in maniera pesante spazi di *marketing* e di immagine tipici della pietra stessa, usandone il nome e l'esteriorità, e talvolta creando meccanismi di confusione indotta nel consumatore.

Complessivamente, l'anno ha visto ulteriormente divaricare l'andamento delle due grandi fasce di specializzazione produttiva, quella del marmo e quella del granito. La prima ha conosciuto un anno decisamente migliore, per i produttori italiani, essendo una specializzazione che può contare su una più forte autonomia produttiva, e una più decisa caratterizzazione, che si traduce in una presenza sui mercati molto più caratterizzata, più storica e quindi più forte. I materiali come il Bianco Carrara, il travertino, le pietre siciliane hanno una loro identità precisa, che li salvaguarda dalle confusioni e da certe forme di concorrenza spinta.

Essi possono contare, in pratica, su una specie di *griffe* riconosciuta, costruita negli anni e nei secoli, alla quale è difficile sottrarsi, e sulla quale è più immediato e chiaro il rapporto con il cliente finale e con l'utilizzatore, che esso sia una famiglia che deve rimodernare l'appartamento o il bagno, o che sia un architetto che deve progettare una sede di banca. Più difficile la situazione del granito, soprattutto laddove la nostra industria trasforma materiali provenienti dall'estero, e quindi disponibili anche per i trasformatori del luogo di estrazione e di altre aree, che possono contare su altri fattori di scala e di economia complessiva, che non siano la maggiore qualità del lavoro o la complessità della fornitura. In alcuni casi, purtroppo, non c'è grande spazio per competere, quando si tratti principalmente di prodotti seriali, o di commesse che prevedano un solo materiale, del quale l'approvvigionamento è aperto a tutti e immediato. E così i nostri operatori hanno incontrato facce nuove in giro per il mondo, nei luoghi di tradizionale approvvigionamento di granito e di materia prima in genere, e le hanno poi ritrovate sui mercati a vendere i trasformati, o i semi trasformati di quegli stessi materiali: in Brasile, in India, in Sud Africa, in Nord Europa, il ventaglio dei Paesi di provenienza degli acquirenti si è esteso, parallelamente alla crescita della capacità trasformativa degli altri Paesi concorrenti, usuali come la Spagna e il Portogallo, nuovi o più recenti come il Brasile e la Cina.

E allora, le esportazioni italiane hanno sofferto un po', soprattutto verso le due fasce di mercato tradizionale di questi ultimi anni, Nord America ed Europa, dove i consolidati rapporti della Germania con i distretti del Nord Italia hanno contribuito a marcare il nostro saldo con il segno "meno".

Importante, così, in questo quadro è risultato il mercato interno, tanto più per i mercati sub regionali e di prossimità, e per le produzioni classiche, destinate al consumo tradizionale per tipologia di prodotto e per tipologia di cliente: pavimenti e rivestimenti soprattutto di interni, famiglie e consumatori prevalentemente privati. Ha contato molto il mercato del meridione d'Italia, dove la presenza di un polo prevalentemente trasformativo, fortemente specializzato sul granito, nella regione Campania costituisce un fatto recente e positivo, di crescita complessiva del settore a livello interno. Le produzioni e le importazioni del centro nord spesso hanno preso questa strada, convogliando sia materiale già in varia misura trasformato, che prodotti grezzi o semigrezzi, destinati ad un consumo locale ma più spesso di bacino anche pluri regionale, verso aree dove le strutture di lavorazione non sono altrettanto presenti e non integrano altrettanto bene l'escavazione locale.

Più sofferta la situazione al Nord Italia, dove l'importanza dei consumi mitteleuropei ha pesato più negativamente, soprattutto nel nord est, nonostante la ripresa di alcune aree vicine, come la Svizzera, e la nuova attenzione dedicata a mercati anche tradizionali, ma più trascurati nella storia recente dell'area. In qualche misura è messo in discussione non tanto il modello di sviluppo di quest'area lapidea, che rimane un'esperienza guida per tutto il settore, un modello basato sulla cooperazione e l'integrazione tra momenti produttivi; piuttosto, contiene elementi di crisi la specializzazione produttiva del polo veneto, caratterizzata da una forte vocazione sul granito, che è il segmento maggiormente sotto pressione internazionale anche a livello di mercato europeo, soprattutto per prodotti seriali, intermedi e destinati alla funeraria. E' ovvio che, restringendosi gli spazi più tradizionali del mercato veronese, gli operatori di quest'area dedichino attenzione crescente alle altre aree, che però non sono neppure esse al di fuori della competizione internazionale, e sulle quali non è nemmeno banale presentarsi in maniera innovativa e alternativa all'esistente. Si ripropone in altri termi-

ni il grande interrogativo che in questi ultimissimi anni si è posto e tuttora si pone al settore nazionale riguardo al suo futuro: quali spazi di specializzazione può continuare ad occupare con maggiori prospettive di successo a medio termine? E in quali mercati?

E' su questo quadro, precedente all'estate e agli avvenimenti drammatici dell'autunno newyorkese, che si sono riversate le conseguenze dell'abbattimento delle Torri Gemelle di Manhattan. Le difficoltà di scenario erano decisamente preesistenti agli attentati e alla guerra successiva, e ne hanno in qualche misura attutito gli effetti psicologici sul settore.

E' interessante, tuttavia, ripercorrere come l'andamento delle esportazioni abbia riflesso le sequenze degli eventi, seguendo un profilo che ha visto l'ultimo trimestre nettamente e pesantemente penalizzato rispetto ai precedenti. E' un trimestre che vede generalmente una forte diminuzione delle esportazioni rispetto ai precedenti. Ma quest'anno ha ovviamente assunto caratteri di eccezionalità. E così, nello svolgere un'indagine presso le aziende lapidee italiane e particolarmente toscane, per verificare direttamente quale fosse stato l'impatto degli attentati di New York sul settore, non abbiamo registrato un particolare clima di scoraggiamento, né un'attribuzione diretta di causa per quanto le aziende stavano vivendo: un chiaro segno che, appunto, già lo scenario aveva subito un cambiamento rispetto ai mesi precedenti, e che la percezione di questo cambiamento era netta e anteriore al settembre. I timori per le conseguenze future, comunque, c'erano, anche se nei primi mesi dell'anno 2002 gli annunci di ripresa economica in atto hanno attutito i pessimismi, fino a segnalare anche nel settore lapideo la presenza di quel clima positivo dovuto al ruolo del mercato immobiliare nei maggiori Paesi industrializzati e all'*housing* ancora attivo negli USA.

Tav. 1A: Import nazionale 2001 per trimestri assoluti/ dati in tonnellate

Import Nazionale 2001	1° trimestre Qt	2° trimestre Qt	3° trimestre Qt	4° trimestre Qt
MARMO BLOCCHI E LASTRE	90.957	220.881	108.570	102.522
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	430.740	899.834	433.372	392.674
MARMO LAVORATI	10.888	26.320	12.163	10.444
GRANITO LAVORATI	8.079	23.144	10.966	7.756
ALTRE PIETRE LAVORATI	8.876	29.710	28.193	11.193
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	549.540	1.199.889	593.264	524.589
GRANULATI E POLVERI	17.238	104.347	101.153	87.676
SubTOT con Granulati e Polveri	566.778	1.304.236	694.417	612.265
ARDESIA GREZZA	324	997	1.310	1.151
ARDESIA LAVORATA	1.177	3.317	1.453	1.243
PIETRA POMICE	2.926	6.834	2.707	4.144
_ TOTALE	571.205	1.315.384	699.887	618803

Fonte: Istituto nazionale di Statistica/ elaborazione: IMM

Tav. 1B: Export nazionale 2001 per trimestri assoluti/ dati in tonnellate

Export Nazionale 2001	1° trimestre Qt	2° trimestre Qt	3° trimestre Qt	4° trimestre Qt
MARMO BLOCCHI E LASTRE	163.046	364.438	202.999	186.809
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	35.558	95.906	53.519	35.188
MARMO LAVORATI	309.068	690.871	332.130	352.932
GRANITO LAVORATI	195.739	478.737	249.630	251.193
ALTRE PIETRE LAVORATI	30.446	113.940	67.043	39.953
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	733.857	1.743.892	905.321	866.075
GRANULATI E POLVERI	176.804	532.810	296.079	244.066
SubTOT con Granulati e Polveri	910.661	2.276.702	1.201.400	1.110.141
ARDESIA GREZZA	1.375	2.491	1.040	1.233
ARDESIA LAVORATA	7.774	15.841	7.758	8.919
PIETRA POMICE	3.257	17.645	24.734	32.709
TOTALE	923.067	2.312.679	1.234.932	1.153.002

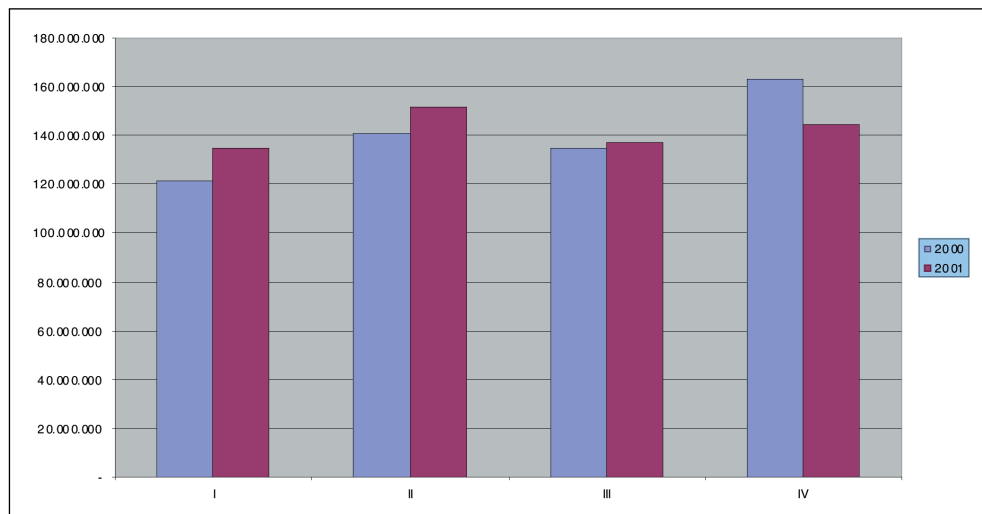
Fonte: Istituto nazionale di Statistica/ elaborazione: IMM

Anche le importazioni seguono lo stesso andamento, che contiene, merita ricordarlo ancora, un forte elemento di stagionalità, per cui il primo trimestre è regolarmente più debole, mentre si addensano nel secondo le consegne precedenti alla pausa estiva.

Ma quest'anno la cosa è stata più accentuata. E d'altra parte, nel mese di settembre tutti gli spostamenti sono stati fisicamente difficili, per merci e per persone, e anche verso le altre destinazioni c'è stato un periodo di semiparalisi che ha pesato sui consuntivi.

Per gli Stati Uniti in particolare, il fenomeno è più evidente. Riportiamo di seguito il grafico delle esportazioni italiane in valore, relative alle voci principali, vale a dire marmi, graniti e altre pietre, in blocchi, lastre e lavorati, con l'esclusione quindi dei granulati, delle pietre pomice, e delle ardesie.

Graf. 1: Export italiano negli USA, anni 2000, 2001 per trimestri/ valori in €;



Fonte: Istat; elaborazione IMM

E' anche difficile dire a quale voce sia maggiormente da imputare il *trend*, pure se i marmi lavorati mostrano nel quarto trimestre qualche segnale di ripresa (+6,3%) in termini leggermente superiori al granito lavorato.

Quali le aree più coinvolte nell'andamento rilevato, oltre naturalmente al Nord America, e agli USA in particolare?

Certamente l'Unione Europea, con una Germania che accusa un calo complessivo annuale pari a -23,4% in quantità e a -15,6% in valore, ed assume quindi un ruolo pesante per tutta l'area. Calano un po' tutti i *partner*, anche quando mantengono una forte differenza di andamento percentuale tra volumi e valori: diminuiscono particolarmente Francia, Paesi Bassi, e Austria, mentre la Spagna si mantiene in equilibrio tra le due accezioni, e cresce ancora il Regno Unito, assieme ad una più modesta Danimarca. Diversa invece è la situazione tra i Paesi del resto d'Europa, dove la Svizzera riprende a importare a valori più elevati della media e la Polonia diventa un mercato significativo, sia per volumi che ancor più per qualità media dei manufatti importati. Parecchi Paesi del centro est europeo diventano interessanti per l'export italiano di lapidei e per i lavorati in genere: crescono infatti Slovacchia, Repubblica Ceca, Russia, Slovenia, e il ventaglio si espande a mano a mano che le economie consentono la nascita di una domanda un po' più qualificata, sia pubblica che privata. Lo stesso vale per l'Africa, dove però le oscillazioni sono più vistose, particolarmente al nord, e i numeri restano comunque su livelli modesti. L'altro anno abbiamo definito la cosa con l'espressione "piccoli mercati crescono": questa è la conferma che, pur tra mille difficoltà ed oscillazioni, il processo va avanti, e l'Italia, anche del lapideo, se ne beneficia.

L'America Latina si mantiene complessivamente in equilibrio nel suo importare dall'Italia, con un calo sui volumi ma un aumento sui valori: risultano positivi su base annua pochi Paesi ad alto investimento turistico, come la Repubblica Dominicana, e cresce anche il Venezuela e il Messico, pur se non in maniera lineare e non su tutti i segmenti di mercato. Ma diminuisce il Brasile, e la crisi dell'Argentina si riflette anche nel settore. Oscilla il Medio Oriente, che in valori si apprezza del 6%, soprattutto grazie all'Arabia Saudita, mentre sono più contraddittori i dati del Kuwait e decisamente negativi quelli degli Emirati Arabi Uniti. Nell'anno 2001 è cresciuto anche il Libano, e Israele ha migliorato i suoi valori, particolarmente per i lavorati di marmo; difficile, però, fare previsioni positive per l'immediato futuro.

E' sempre in caduta libera l'Estremo Oriente, dove migliorano soltanto Corea e Giappone, ma quest'ultimo marginalmente: Cresce un po', invece, l'export italiano verso la Cina, parallelamente alla diminuzione dell'export verso Hong Kong e Taiwan, che portano il saldo complessivo dei tre Paesi in negativo per il 15% sui volumi. Anche l'India contribuisce alla crisi dell'area nei rapporti con l'Italia, in conseguenza delle restrizioni imposte alle importazioni dirette, e così l'intera regione risulta di estrema difficoltà di presenza per gli operatori italiani.

La dialettica delle due classi di materiali non aggiunge molto al quadro: si assiste ad un progressivo fenomeno di consolidamento delle posizioni internazionali sulle produzioni di lavorati di qualità, con alto valore aggiunto, e soprattutto con prevalenza di marmi e travertini rispetto ai graniti, che rimangono importanti comunque, anche per il mercato interno. Le importazioni sostanzialmente confermano questo quadro, denunciando un aumento su base annua delle quantità di marmi e travertini in ingresso, e un aumento dei valori medi di lavorati in uscita, che vale in misura minore per i silicei. Il Paese si sta adeguando ai cambiamenti esterni ricorrendo ai suoi punti di forza, e contando sui suoi fattori di frontiera competitiva: produzioni di materiali propri, ben conosciuti, capacità di lavoro ineccepibile e per prodotti sofisticati, capacità di risposta su forniture complesse, che richiedono un'accurata composizione di materiali e di lavorazioni, oltre, naturalmente, alle produzioni più massive, di lastre e di semigrezzi per alcuni mercati. Ma i termini della competizione si fanno progressivamente più elevati e stringenti, e la risposta aziendale, di aziende mediamente piccole e spesso poco capitalizzate, è di prospettiva sempre più "quotidiana". Rimane ben definito il profilo d'impresa delle ditte di escavazione, di quelle che dispongono di autonomia di approvvigionamento, e più ancora di esclusive sul mercato. Per questa categoria, non ci sono crisi di identità di mercato, finché il loro materiale incontra i favori del pubblico, e per certi materiali, consolidati, storici, il favore non è in discussione. Vuoi perché ci sono mercati esterni abituati a considerarli con favore, vuoi perché si aprono spazi per recuperi di centri storici o di tipologie di edificati, vuoi perché i prodotti rispondono in maniera ottimale ai requisiti funzionali richiesti per certi impieghi, in questi casi l'offerta rimane favorita dalla domanda, e il profilo aziendale mantiene un suo carattere deciso e vincente. Laddove, invece, si richiede di imporre con più forza il proprio prodotto, allora le difficoltà crescono, e la prospettiva di pianificazione aziendale si accorcia.

Il settore, in compenso, può giovare di alcuni anni di recente sviluppo, che anche se hanno segnato l'affermarsi di alcuni competitori esterni, hanno pur sempre confermato un'immagine vincente dell'industria lapidea italiana, come di un'industria fatta sì da piccole impre-

se, ma molto avanzate sotto diversi punti di vista: tecnologicamente, rispetto agli *standard* del settore; commercialmente, per la loro capacità di estendere la presenza in tutti i mercati di approvvigionamento e di fornitura; e operativamente, per la ampiezza di gamma nella risposta da dare alla complessità del mercato. Certo, in alcuni casi il settore italiano è destinato a cedere alcune posizioni, alcune presenze, nei confronti di una competizione aggressiva e soprattutto basata su fattori che rendono difficile il confronto per un Paese ad elevata industrializzazione. Ma rimangono tutti gli altri fattori, quelli per i quali non è facile improvvisare, e che la solidità di un mercato interno proprio favorisce e conferma.

IL MERCATO INTERNAZIONALE

Il 2001, nonostante gli *choc* degli ultimi mesi, ha visto ancora crescere lo scambio internazionale di materiali, sia grezzi che lavorati. Anche se gli attentati di settembre hanno fortemente condizionato alcuni mercati, primo fra tutti il più importante per livelli e qualità di consumi, quello statunitense, la prima parte dell'anno aveva già segnato positivamente il settore, e per molti altri Paesi anche la seconda ha continuato a vedere i marmi, e le pietre tutte, scambiate, comprate e vendute a livelli sempre importanti.

Bisogna però distinguere tra quanto è accaduto in termini di materiali grezzi, soprattutto graniti, e quanto invece in termini di semi trasformati e di trasformati, sia marmi che graniti; tra quanto di nuovo si è verificato, e quanto invece è soltanto riconferma di processi già avviati e ben conosciuti da chi opera nel settore.

Abbiamo visto che l'estrazione di materia prima ha continuato nel suo processo di espansione più o meno lenta tra i vari Paesi, e abbiamo già rilevato come sempre di più pietre considerate "minori" pur essendo storiche, come le arenarie o le *limestone*, incidano nell'interscambio e nell'uso dei lapidei, soprattutto in alcuni mercati che le apprezzano molto, come gli Stati Uniti, o l'India, dove certe pietre locali sopravanzano di molto la produzione sia dei marmi che dei graniti in blocchi. Sarà quindi prossimamente doveroso inserirle nelle statistiche che finora abbiamo ristretto alle altre produzioni, anche se poi nella costruzione delle tavole di interscambio non sempre è stato possibile separarle dal resto.

Produzioni in crescita, quindi, ed anche consumi, soprattutto in virtù dell'allungamento della lista dei Paesi produttori, che magari operano prevalentemente per mercato interno, ma intanto contribuiscono alla crescita di quella cultura e di quella consuetudine all'uso della pietra, che costituiscono la prima base di fondamento dell'economia del settore. Crescita con alcune novità, nella dinamica dei vari soggetti, e soprattutto nei corsi tra offerta e domanda, sia di grezzi che di lavorati. Ci sono stati, a prescindere dall'ultimo particolarissimo trimestre, alcuni cambiamenti nelle vie di flusso dei traffici, che in qualche caso sembrano abbastanza contenuti e leggeri, ma che in realtà sono il primo affiorare formale di un processo in atto da qualche tempo, e dallo sviluppo prossimo già talmente chiaro, da essere stato ampiamente anticipato in tutte le nostre elaborazioni, e non solo. Aldilà delle difficoltà momentanee di un anno che si è chiuso in maniera atipica, è difficile pensare che quei Paesi, che stan-

no affrontando un forte impegno di autonomia nelle trasformazioni e nelle esportazioni verso l'estero, possano tornare indietro, o che processi di avvicinamento tra Paesi di bacino, verso un modello di integrazione locale crescente, di produzione, interscambio e consumo, possano involgere bruscamente verso forme precedenti di dipendenza dall'esterno.

E così possiamo dire che il 2001, con tutte le sue peculiarità di anno drammatico e fortemente segnato anche nel settore dalle vicende ben note, ha visto accelerare sensibilmente quel processo generale di regionalizzazione degli interscambi, avviato ormai da più di un decennio. Leggendo i dati relativi ai singoli Paesi esportatori e importatori, nonostante le difficoltà dovute alle cifre ufficiali, che sempre più si frappongono tra la realtà e la sua registrazione formale nelle statistiche di settore, la cosa appare evidente.

Le Americhe tendono sempre di più a costituire un sistema di approvvigionamento che alza la soglia dell'autonomia, tra Canada, Stati Uniti, Messico e Brasile soprattutto, sia in termini di produzione di materia grezza che di lastre, e anche, sia pure su livelli molto più contenuti, di trasformati. Il polo di attrazione maggiore sono gli Stati Uniti, e lo sono anche per i produttori europei, come gli Italiani e gli Spagnoli, i Portoghesi e i Francesi, ciascuno con le sue specializzazioni e spesso in competizione tra loro e con gli altri. Verso gli USA confluiscono materiali e manufatti da tutto il mondo lapideo, e cresce anche l'attenzione portata verso di loro da produttori che affacciano sull'Oceano Pacifico e che quest'anno per la prima volta divengono protagonisti di un vero e proprio cambiamento di quadro.

E qui si innesta l'altro grande tema che ha segnato l'interscambio del settore per il 2001, e che è dilagato in un certo senso in tutte le valutazioni generali sull'andamento dell'anno, e sulle innovazioni che stanno cambiando il modello internazionale del settore: il ruolo nuovo che la Cina sta giocando a tutto campo non più solo come produttore principalmente di materia prima, ma anche come trasformatore, sia di materiali propri per il proprio mercato interno, che di materiali propri per il mercato esterno, e poi anche di materiali non propri. Qui sta principalmente la novità dell'anno, che già l'anno scorso avevamo cominciato ad avvertire in maniera apprezzabile per la Germania, ma che quest'anno ha genuinamente interessato anche altri Paesi, primo fra tutti, appunto, gli Stati Uniti. Vicinanza, *know how* acquisito per altri consumatori, oltre che per il mercato interno, costi di produzione molto bassi, tempi di presenza sulla costa ovest accorciati rispetto ai produttori europei, concentrazione di sforzi istituzionali sono tutti fattori che la favoriscono, e i risultati si vedono. Gli operatori internazionali del settore lapideo sono ormai abituati a incontrare operatori cinesi in tutti i grandi mercati di approvvigionamento di grezzi, soprattutto graniti, e in tutte le gare per appalti importanti, anche quando ci si aspetterebbe di trovare solo competitori abituali. E così l'export totale dell'area, passando per l'insieme dei due Paesi che la compongono, pur scontando differenze sia gestionali che commerciali notevoli tra i soggetti dichiaranti, diventa complessivamente un insieme in crescita costante, non sempre uguale, ma certamente con un andamento espansivo e qualificativo molto chiaro.

Tav. 2A: Export totale Cina + Hong Kong / marmi + graniti/ dati in migliaia di tonn.

	1997	1998	1999	2000	2001
LAVORATI	1.841,43	1.715,56	1.991,17	2.371,75	3.125,63
BLOCCHI	2.477,07	3.030,47	3.466,86	3.079,13	1.969,33
TOT. RIP. A BLOCCHI	6.159,93	6.461,59	7.449,20	7.822,63	8.220,59

Fonti: Dogane singoli Paesi/ elaborazione IMM

Tav. 2B: Variazioni percentuali export totale Cina + Hong Kong

	1998/'97	1999/'98	2000/'99	2001/'00
LAVORATI	-6,84	16,07	19,11	31,79
BLOCCHI	22,34	14,40	-11,18	-36,04
TOT. RIP. A BLOCCHI	4,90	15,28	5,01	5,09

Fonti: Dogane singoli Paesi/ elaborazione IMM

E' chiaro, inoltre, che varia la composizione dell'export da prevalentemente a blocchi a prevalentemente lavorati, i quali ultimi aumentano in misura superiore alla diminuzione dei grezzi, considerando il lordo dagli sfridi di lavorazione. Il ritmo di crescita è abbastanza costante, fatto salvo l'anno 1999, che è stato l'ultimo anno in cui i blocchi hanno continuato a crescere: a partire dal 2000, si è avuto il sorpasso ed è molto difficile pensare che si possa tornare ad una situazione di scambio di peso tra le due voci. E' ovviamente la Repubblica Popolare a costruire questi dati, ma è estremamente difficile enucleare l'interscambio locale tra i due soggetti, che pure c'è ed implica un consumo locale significativo. Rimane il senso complessivo della sfida che questa grande realtà sta portando al resto del mondo, e del contributo anche che i suoi materiali e i suoi prodotti stanno dando allo sviluppo internazionale del settore.

Meno vivaci i movimenti dell'altro grande produttore e consumatore asiatico, l'India, che continua ad essere tra i più grandi escavatori di materia prima, consumata innanzi tutto in proprio. Noi non inseriamo tutte le sue pietre nella tavola delle produzioni, che manteniamo analoga per tutti i Paesi produttori, ma con tutto ciò l'India rimane tra i grandissimi del settore, e contende alla Cina il primato. Talvolta, purtroppo, i dati ufficiali relativi alle esportazioni lasciano dei dubbi sulla coerenza delle classificazioni seguite nel registrarli, cosa che peraltro accade assai spesso anche per Paesi europei come il Regno Unito e altri ancora, soprattutto dell'area nordica, dove il traffico di pietre, che hanno destinazione molto varia, non si incrocia con i dati riferiti dai vari *partner*. Per l'India, non si incrocia correttamente il suo dato con quello dichiarato dal suo maggior *partner* commerciale, l'Italia, e risulta in più emesso in ritardo rispetto agli aggiornamenti delle altre realtà produttive. Il 2001 non sembra comunque essere stato un anno molto smagliante per questo Paese, e certamente la concorrenza dell'altro gigante asiatico, che peraltro dall'India acquista anche, si fa sentire su alcuni mercati importanti.

Rimane così un margine di competizione sempre più ristretto e specializzato per i produttori e

trasformatori europei, che devono prima di tutto contare sul loro mercato interno, certamente molto esigente perché abituato a standard di qualità elevata, e poi sulle loro specializzazioni per poter rimanere attivamente sul mercato in termini adeguati alle loro reali capacità e alla loro storia passata e recente.

MACCHINE PER IL MARMO

Ancora un anno di *leadership* internazionale italiana per il segmento delle macchine e della tecnologia per il settore lapideo. Un anno non facile, nemmeno per questo segmento, che ha chiuso complessivamente in leggero calo per l'export, pur mantenendo ancora un *trend* espansivo sulla voce relativa al taglio primario. Le macchine dedicate alla seconda lavorazione, quella di lucidatura e finitura di superficie e di costa, hanno invece sofferto un po', registrando un calo tra il 6 il 5 per cento tra quantità e valori di esportato. Il panorama complessivo risente chiaramente delle collocazioni geografiche dei mercati emergenti, e delle fasi in successione di crescita del settore: prevale la tendenza a importare macchine di prima fase, o piuttosto di seconda, a seconda del livello di sviluppo già raggiunto, o ancora da acquisire. Vediamo così che rimane stabile, almeno sulle quantità, l'Europa non comunitaria, mentre quella dell'Unione soffre di più, rivelando che è l'intera industria europea storica del settore lapideo, a non attraversare un momento di espansione. In realtà, tutti quei fattori esterni che hanno creato difficoltà all'industria lapidea italiana, stanno ottenendo lo stesso risultato anche sul resto delle produzioni lapidee europee, pur rimanendo questo insieme di Paesi una quota assolutamente fondamentale per le esportazioni delle nostre tecnologie: l'Unione Europea copre il 31,3% del totale in valore, che arriva al 44,7% se vi si aggiunge anche il resto d'Europa, contro il 15% dell'Estremo Oriente e il 14% del Medio Oriente. Rimane sempre la Spagna, anche se in arretramento rispetto al 2000, il maggior *partner* per queste esportazioni nazionali, seguita dagli Stati Uniti, in calo leggermente più forte. E nel quadro dell'Unione, è in crescita soltanto la Grecia, tra le realtà significative del comparto.

Tav. 3: Export italiano di macchine per la pietra; valori in migliaia di

AREA	ARGOMENTO	000 €	QUOTA %
UNIONE EUROPEA	MACCHINE DA TAGLIO	46.761	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	81.216	
	TOTALE	127.977	31,33
ALTRI PAESI D'EUROPA	MACCHINE DA TAGLIO	15.513	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	39.135	
	TOTALE	54.648	13,38
AFRICA	MACCHINE DA TAGLIO	15.513	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	39.135	
	TOTALE	54.648	13,38
NORD AMERICA	MACCHINE DA TAGLIO	14.378	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	28.037	
	TOTALE	42.415	10,38
AMERICA CENTRALE E DEL SUD	MACCHINE DA TAGLIO	4.998	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	25.813	
	TOTALE	30.811	7,54
VICINO E MEDIO ORIENTE	MACCHINE DA TAGLIO	14.331	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	42.761	
	TOTALE	57.092	13,98
ESTREMO ORIENTE	MACCHINE DA TAGLIO	6.828	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	54.688	
	TOTALE	61.516	15,06
OCEANIA	MACCHINE DA TAGLIO	161	
	MACCHINE DA LAVORAZ. & LUCID.	1.090	
	TOTALE	1.251	0,31
TUTTE LE AREE	TUTTE LE MACCHINE	408.485	100,00

Fonte: Istat; ns. elaborazione

Scendono di importanza relativa, rispetto allo scorso anno, un po' tutti i Paesi delle Americhe, sia Nord che Sud, mentre salgono Africa e Medio Oriente, confermando il ruolo del bacino del Mediterraneo nello sviluppo internazionale del settore, e sale poi ancora l'Estremo Oriente, soprattutto per le importazioni di macchine di lavorazione e lucidatura. E' la conferma indiretta che il settore locale si specializza ulteriormente, e si integra con le lavorazioni che il mercato esterno di più richiede.

Crescono in valore nel confronto col 2000 India, Vietnam, Indonesia, mentre si ferma la Cina, con Hong Kong, Taiwan e Singapore. E in Medio Oriente crescono Iran e Israele, e Giordania, Arabia Saudita, Qatar ed Emirati, affiancati da Tunisia, Egitto e Marocco, per chiudere il quadro di areale. Crescono soprattutto le macchine da taglio, ma quella da fini-

tura costituiscono la parte decisamente maggiore delle nostre esportazioni, a seguire un andamento che già da molti anni vede è intenso e attivo. E' importante che ci sia un *focus* localizzato proprio nel Mediterraneo, che apre la prospettiva ad un intensificarsi di traffici in cui includere certamente anche la Turchia, pure se il 2001 non è stato un anno favorevole per questa nazione. Sono comunque Paesi tutti che dispongono di risorse proprie di materiali, che hanno tradizioni di utilizzo e di commercio, per i quali la pietra è settore di sviluppo, ma anche di comunicazione culturale con i Paesi vicini. E soprattutto, sono realtà per le quali esiste un futuro nel settore lapideo, ed un futuro di interscambio, di uso e di espansione.

La ricerca tecnologica impone a questo sub settore una evoluzione in corso continuo, che si riflette nei rapporti tra realtà diverse di utilizzo. Recentemente, abbiamo visto quanto stia cambiando non tanto la sequenza logica del ciclo, quanto il suo svolgimento, attraverso l'ingresso del controllo numerico nel ciclo e nelle singole fasi di trasformazione. E qualche volta abbiamo anche visto, in cava per esempio, come sia cambiato l'uso stesso di macchinari anche tradizionali, che vengono adoperati in maniera più estesa e versatile. Ma rimane fermo il punto che la costruzione del percorso sperimentale, e la diffusione dei suoi risultati a tutti gli altri utenti sono processi a velocità differenti, che in un primo momento avvantaggiano chi opera nella sperimentazione, ma poi di fatto finiscono per favorire il settore nel suo complesso, senza più distinguere molto tra padri e figli della ricerca applicata. In questo senso, ogni piccola scoperta, ogni miglioramento apportato diviene presto patrimonio di tutti, attraverso la diffusione dei macchinari che ne fanno propri i risultati. Ed è un processo che, soprattutto in un settore come quello lapideo, esalta fortemente la competizione, lasciando sempre meno spazio alle competenze acquisite. Si impongono così necessità nuove, di crescita costante della professionalità delle maestranze, e di recupero di fattori di competitività su piani diversi, che toccano le competenze non ancora formalizzate, o non formalizzabili proprio allo stato attuale dell'arte, di chi opera nel settore. E si ritorna al vecchio quesito di tutti i distretti: che cosa si può copiare, e che cosa no, di un distretto *leader*? Che cosa contraddistingue un sistema vincente rispetto ad altri, e quanto può esserne riproducibile il modello? E nel caso specifico del lapideo, quanto conta l'accesso immediato all'innovazione tecnologica, senza che ci l'appropriazione di tutto il percorso che a quell'innovazione ha portato?

Sono tutti quesiti attorno ai quali ruota, in buona parte, il futuro del lapideo per alcuni Paesi, maggiormente laddove non si voglia incentrare le proprie *chances* di evoluzione e di crescita soltanto sui vantaggi che la disponibilità di giacimenti particolari mette a disposizione. Ed è su queste domande che si svolgerà nei prossimi anni la crescita dialettica del settore.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

E' molto difficile dare un giudizio generale sull'anno 2001, che ha vissuto eventi troppo particolari per non lasciare un margine di straordinarietà in ogni considerazione che lo riguardi. Nessun settore è rimasto escluso dal vortice creatosi nell'ultimo quadrimestre, ed anche il lapideo deve fare i conti con le sue conseguenze, sia immediate che in prospettiva. L'intero

commercio internazionale ha subito una flessione, e ne è comunque derivato un clima di instabilità, che soltanto il rifugio in alcuni beni stabili, come gli immobili, ha contribuito nel nostro caso a contenere. I segnali espansivi nell'economia mondiale sono soprattutto in riferimento alla seconda metà del 2002, ed è comunque auspicabile che la cosa coinvolga il lapideo almeno nella stessa misura in cui lo hanno toccato gli effetti negativi della recessione. Molto dipende dal clima complessivo che si sta creando, di progressiva distensione di prospettive future, pur nella tragicità permanente di quadro in alcuni areali: ci sono segnali espliciti di ripresa negli USA, più deboli in Europa, più chiari nell'Estremo Oriente, e spesso sono affiancati e sostenuti dall'andamento dei prezzi nella compra vendita delle case e degli immobili in genere, sia nuovi che usati. I bassi tassi di interesse hanno alimentato di fatto una domanda che ha invogliato gli acquirenti ad indebitarsi, fino a sostenere, in certi casi particolari, una elevata domanda di seconde case. In più, la recente caduta di attrattiva per investimenti veloci in borsa ha reso il reddito immobiliare più tranquillo e affidabile per molti investitori, specie se piccoli. Se i tassi dovessero salire in maniera brusca, soprattutto in alcuni Paesi e in alcune zone, le previsioni diventerebbero meno rosee per il comparto dell'edilizia e per il settore lapideo, in conseguenza. E questo riguarda in primo luogo, ovviamente, il Nord America, dove peraltro la situazione conosce anche delle articolazioni geografiche da non sottovalutare. Il lapideo, dunque, una volta di più, risulta nelle sue prospettive legato a fattori che difficilmente può controllare, e nei quali può tutt'al più inserirsi spuntando posizioni di merito tra competitori sempre molto agguerriti, come le ceramiche e gli altri prodotti concorrenti.

Ma nell'insieme, il settore lapideo continua nel suo processo di espansione, che ben conosciamo ormai, un processo non lineare, ovviamente, ma definito nel suo *trend* globale, e nelle sue caratteristiche di inizio secolo.

Ci sono le novità che hanno introdotto nel modello internazionale i nuovi produttori, e se non proprio nuovi in termini di recente apparizione, quanto meno con qualità specifiche nuove per il panorama internazionale, soggetti che stanno conoscendo un momento espansivo, di conquista di ruolo e di spazio autonomo nel settore. Non solo la Cina Popolare, ma anche l'Iran, per esempio, e il Nord Africa e alcuni Paesi dell'Est Europa, che si propongono oggi con le loro pietre tradizionali, con cui hanno caratterizzato tanti centri storici e tanti monumenti del passato.

Ma quali conseguenze più profonde può comportare il nuovo che questi soggetti portano? Nell'immediato, un riaggiornare le quote, i ruoli e le specializzazioni tra produttori. Se le fasce meno tecniche del settore vengono coperte a livello internazionale da questi nuovi soggetti, la forbice con il lavorare a certi livelli di qualità di prodotto, e di garanzie relative, inevitabilmente si amplia, con il rischio di isolare progressivamente i volumi della fascia alta su soggetti altamente specializzati. E' l'unico sbocco possibile in un mercato internazionale dove il profilo competitivo tra produttori passa anche per dei costi complessivi non comprimibili in Paesi industrializzati, nei quali gli obblighi di attenzione a fattori complessi, come il rispetto ambientale, le normative di sicurezza e del lavoro costituiscono dei vincoli morali e di sistema sicuramente più pesanti che in altre aree. E rimarranno comunque ai produttori storici le specializzazioni per materiali rinomati, particolarmente pregiati, escavati e trasformati in proprio come i marmi toscani e greci, i graniti di Portogallo, Finlandia e

di Norvegia, i marmi spagnoli e le *limestone* francesi. Anche certe produzioni del lapideo potrebbero così diventare sempre più una *griffe*, con tutte le implicazioni che la cosa comporta, anche verso gli altri materiali. Ma non è un processo banale, soprattutto se nasce in difesa, piuttosto che in affermazione di uno spazio che alla pietra dovrebbe spettare in maniera più naturale.

Lo scorso anno abbiamo parlato dell'offensiva di *marketing* che le pietre naturali stanno subendo da parte di materiali ceramici, che ne imitano la bellezza, e ne vantano l'*appeal*, dichiarando di non dividerne i difetti. Quest'offensiva si è allargata, e contiene tutte le minacce che un settore industriale organizzato e compatto può portare ad uno più piccolo ed oggettivamente più fragile. Ne viene però anche, al lapideo, un'indiretta conferma delle potenzialità di affermazione tuttora esistenti nel mercato dei materiali per rivestimenti e pavimentazioni, e non solo. C'è un fascino comunque incomprimibile nella bellezza della pietra naturale, che si sta affermando nell'allargarsi del mercato internazionale, chiunque sia il soggetto che più opera in questo senso, e chiunque sia il soggetto che più se ne avvantaggia. E' importante rendere la pietra raggiungibile, sia in termini fisici che in termini di immagine e di uso del materiale, che deve risultare naturale in tutti i sensi, e quindi anche facile, spontaneo, vicino al consumatore finale. E tutto questo va fatto rispettandone allo stesso tempo il valore proprio, il suo significato architettonico e le caratteristiche d'impiego che la hanno accompagnata nel corso della sua storia millenaria.

Ci sono le premesse perché il 2002 sia un anno positivo per tutto il settore, anche per quei produttori che nel 2001 hanno più visto insidiare le loro posizioni di mercato, e più stanno fronteggiando le minacce portate loro da altri nuovi protagonisti. Probabilmente, nel corso dei prossimi anni, si accentuerà la diversificazione di egemonia tra marmi, graniti e altre pietre, e non ci sarà più, già dall'immediato futuro, un unico grande *leader* per tutte le categorie di prodotto. L'allargamento del mercato è in grado, però, di dare comunque una risposta alle esigenze di produzione e di occupazione che il settore vive quotidianamente. E la ricerca applicata anche ai prodotti, e non solo ai processi, può contribuire a suggerire altre soluzioni ai problemi di concorrenza con gli altri comparti. L'introduzione del controllo numerico in fase di trasformazione ha consentito a Paesi nuovi di accorciare rapidamente le distanze con il gruppo più esiguo dei Paesi *leader*, anche se non è facilissimo usarla a livello ottimale e farne manutenzione: è un risultato che la ricerca applicata ha conseguito, costruendo in parte l'assetto del settore così come è oggi. La ricerca applicata, la sperimentazione possono ancora fare la differenza, e garantire un migliore uso di una risorsa naturale, che va ulteriormente valorizzata e sostenuta.

Ci vogliono energie e volontà di fare, e strumenti operativi di sostegno alla volontà di fare, di crederci ancora: su questi temi si giocherà la sfida degli anni prossimi, e forse la crescita del mercato globale riuscirà a mimetizzarli ancora per qualche tempo, ma non a nascondarli del tutto.

Stone sector 2001

Italian Industry
and International
Trends

Silvana Napoli

INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE
CARRARA S.p.A.

AN OVERVIEW

Thinking of 2001, the first thing that immediately springs to mind is a general slump right from the start, even as early as the spring, that was then dragged on by the September 11th events, which concurred to put off the recovery that had at first been expected to occur by the end of the year. The timely response to the dramatic attacks by the economical and monetary institutions of the main countries of the world certainly helped to counteract their adverse effects, and the strength of the Western economies in general, building on one of the longest times of expansion since the end of the second world war, then helped to do the rest, by restoring the atmosphere of confidence that was needed to forget about the crisis. Thus, the negative phase seems to have been already overcome, even if slowly and with some considerable exceptions, looking now as one of the least dramatic ones since the end of the second world war, unless of course other unpredictable events come up all of a sudden and change the picture again.

Perhaps it is just this, regardless of any humanitarian or moral reproach, the most insidious, the most long-term effect of the September 11th attacks: a marked feeling of precariousness that is here to stay and that everyone, however in theory aware of it, tends to overlook in one's day-to-day life, banishing deep worries to the few conditional words that come up whenever one tries to make predictions on future trends.

Overall, 2001 has not been a negative year, even if the consequences of some events that are still in progress, such as the Argentine crisis or the repercussions of the Enron case, have yet to come to an end, not to mention the continuing crisis of the Middle East that has recently grown to really serious proportions and which could affect oil prices, thus involving not only some macro-economic variables, but also ordinary people's and companies' everyday lives by raising transport and energy prices. In the last quarter of the year, the prices of raw materials have generally decreased as a direct consequence of a weakened world's demand. But energy costs are prone to be affected by other factors as well, even more so by politics, especially when it comes to oil or to such a delicate area as the Middle East.

While it seems that a decisive role in the recovery of these last few months has been and is still being played by the housing and building industries, especially in the United States, which still act as propellers for the Western economies, and not only those. If the building sector, and the housing sector in particular, remains as high as it has been over the last few months, other sideline businesses, such as the stone sector, will also be favourably affected, provided, and this time we are serious, this does not dwindle away to yet another speculative bubble, as it has always happened over the last few years.

The year 2001 has also seen another historical change, of which we cannot fully appreciate yet all the deepest implications: for European countries, 2001 has been the last year their currencies have been legal tender, before being replaced by the euro on January 1st and disappearing at the end of a double circulation period, the length of which differed in each country. The impact of this fact at an economical level are now quite under control, while at a political, cultural and psychological level it has just begun and will start to be more deeply felt with the passing of time. We are not only talking of technical or economical judgements here, but also of a growing impact on daily life, on people's movements, of changing customs,

a slow reshaping of the feeling of a cultural identity, that we may perhaps start to appreciate as early as the end of the summer, when huge numbers of people, especially young people, move and travel and communicate. This is just the beginning of the process, but its outcome has already affected over 300 million people and is likely to affect many more, especially when its positive effects will start to develop, when the trauma of the sudden impact and the associated formal and operating adjustments will be overcome. Only from the second half of 2002 will we begin to appreciate its first real side effects, that will be a growing integration between different countries and peoples and between different structures, not only monetary or economic ones. And here we cannot judge the consequences but from a historical perspective.

THE STONE SECTOR

Internationally, the stone sector has seen yet another generally positive year both in the quarrying and processing areas, even if the last quarter of the year, with the slump associated to the September 11th attacks and the resulting war, has certainly caused international trade volumes to slump. As usual, figures and details can hardly be measured with any accuracy, but the trend of the sector can be clearly felt: the amounts of quarried materials are increasing, and overall consumption in particular is increasing, in some areas more than in others, even if with some fluctuations and very unevenly in some markets, even important ones. Yet, if we add up all these trends, the result is still positive compared to last year's, which proves the developing trend, that has been slow or tricky sometimes, but has never stopped or really fallen back, is continuing in 2002 as well. There are producers that have grown remarkably stronger and have gained ground in the international marketplace even in 2001, and others that have even started to play a more significant role by turning from producers of materials to producers of end-products, slabs and current goods, sometimes with a really remarkable increase in their imported quantities that are, at least in part, re-exported.

But let's speak out: the great protagonist this year has been, no doubt, China, that China which is no longer a new entry in the sector, but which can still take its competitors by surprise, by looking different every time, and every time cutting out a new role for itself in the international stone industry. China, that astonished everyone with an increase in its quarrying capacity that in the recent history of the sector has remained as the most important and most impressive phenomenon of the Nineties, is changing its clothes again, now that we are in the new century and in the new millennium, coming out as a leader also in other stone processing areas, in marketing, finishing, in the ability to gain ground in new markets that are not yet so used to having it around, such as those of the Middle East.

Last year, we had already pointed out that it had started supplied granite, including granite funerary items, to Europe, Germany in particular, not only Chinese granite but also granite from other parts of the world associated to their productions. This year, the phenomenon has very clearly extended and expanded, bringing this country to a leading position in the ac-

quisition of materials from all major producers, especially of granite: India, Brazil, South-Africa, Norway. In 2001, they made their way in the United States, especially that West coast which is the natural shore of Chinese commercial expansion, and which provides it with more specific and simpler but more effective benefits than any of its European competitors. The fact of being close-by, and therefore able to reach it easily and carry and deliver goods quickly are further advantages that add to the other competitive advantages that China has successfully put in place in the North-American stone market, and that are helping to turn it into an important, stable and profitable trading partner.

No other fact, among all those that have come up in a 2001 that has been so heavily affected by exceptional, tough events, has had the scope and potential of this one. China's role has grown in the European Union market as well, and has even landed and settled in Italy, still experimentally or almost so for the time being, to trade those current and standard, finished and semi-finished goods in the most important European market and with the most important European producers as well. But the toughest consequences are expected to occur beyond the Ocean for the time being. For European producers as well as consumers, 2001 has been a year of continuity compared to 2000, which has seen more strengthening and stabilisation than great recoveries or expansions. Still very important are the performances abroad of such countries as Italy, France and Spain, which are still experiencing a favourable period with their products and materials: French limestone and all of Spanish marble, granite and stones still find their ideal partner in the United States, a country which knows how to appreciate their characteristics and appearance and use them at their best. The same applies to Italian and Portuguese marble, Norwegian granite and marble, and many other stones.

Quarry productions have evenly grown in some areas which had already started to develop their own stone resources for some time, such as, for instance, the Middle East and the southern coast of the Mediterranean in general, where trade among the coastal countries has continued to grow and where Syria and Egypt have now been included in the number of permanently involved countries. The recent events, that could potentially lead to some local destabilisation, for the moment have mainly affected the people directly involved, by paralyzing trade to and from Israel and the Gaza Strip, that a few years ago had begun to put in place a laborious but appreciable campaign for the promotion of local stone. This is certainly the last of the consequences to be looked at, compared to others of much greater scope; yet, economic activities are the backbone which supports all areas of civil life and which helps to increase not only wealth, but the quality of life itself. There are still other countries in the area that are continuing that experience, first and foremost Iran, now growing up as an international actor and as a stone producer and consumer. But any possible development of the local industry, at least as regards future trade, has to take into account the endless uncertainties on the potential effects of threatened or promised military actions in the entire area.

In the Far East, India has a peculiar state of affairs, certainly not as a producer but as an importer, since the decision to raise barriers against imports from some countries, even if recently relaxed, has nevertheless affected its relationships with some important stone-producing countries. Yet again, the novelty is China, which is more and more of a leader in the entire sub-region, with a growing common substratum of minor producers and consumers that, taken together, make up an overall stone-related system.

A basic level of production and consumption as well as trade, both locally and with the great North-American market, is still alive in Latin America as well, providing a sure benchmark *ceiling* for the sector. Still much sought-after are Brazilian materials, that are more and more frequently processed locally, while the other great potential producer, Argentina, that, though having good-quality resources and prestigious materials, is hardly able to take off, due to the well-known and worrying events.

ITALY

2001 has been a multi-faceted year for the Italy of stone, and will certainly leave its mark in this sector. It has been a year of a stable output of raw materials, sometimes of expansion, of higher internal consumption, especially for high-quality, prestigious products; but, above all, this year has reshaped the exports and specialisation in which Italian areas have been engaged and has seen a change in the external prospects and development trends that some areas of the sector have been going through for at least thirty years. Confrontation with other actors, growing integration in an ever-changing European scenario, acquisition and development markets that deeply change and never cease to push this industry, which is structurally anchored to some factors, to change at a rate it cannot always keep up with to stay ahead of its time, while competition from inside and outside the sector leads one to become so selective that no one can get away with anything and nothing can ever be taken for granted. And so the Italian stone industry has fought hard this year, a year which was thought to be generally unfavourable, at least because of the impending recession in the United States, but which hit it twice: firstly, with the continuing crisis of the German market, where it exported its largest volumes of blocks, and secondly with stronger and stronger competition from emerging countries, especially, as we have seen, China, that has strongly reduced the potential recovery that could come from the Far East, and not only that. This internal process has been aggravated by another threat from a competing product, i.e. ceramics, that has largely impinged on the distinctive market approach and reputation of stone, using its name and appearance and sometimes even by generating mechanisms to lead the consumer astray. Overall, the trends of the two major productive specialisation ranges, marble and granite, have pulled further apart, this year. The former has fared definitely better for Italian producers, since this kind of specialisation can rely on stronger productive independence and on a more definite characterisation, that translates into a much more traditional, historical and therefore powerful market penetration. Such materials as Carrara white marble, travertine, Sicilian stones, have their own identity, that protects them from any risk of confusion and from some forms of extreme competition. In practice, they can rely on a sort of acknowledged *designer label* that has grown over the years and over the centuries, which can hardly be escaped and on which the relation with the end-customer and with the user is more straightforward and clear, whether it is a family that needs to revamp their flat or bathroom or whether it is an architect that has to design a the head-office of a bank. The situation with

granite is more complicated, especially when our industry is engaged in processing foreign materials, that are available therefore also to the processing companies of the quarrying place and other areas, that can rely on other scale- and general economic factors instead of offering better quality work or complex supplies. Unfortunately, in some cases, there isn't much room for competition when it comes to mass-produced items or single-product orders, supplies that are easy and accessible to everybody. And so our operators have met new faces around the world, in the traditional places that have always supplied granite and other raw materials, and have seen them again later to sell the processed or semi-processed versions of those materials: in Brazil, in India, in South-Africa, in northern Europe, the number of countries the buyers come from having expanded with the growth of the processing resources of the other competing countries, either usual ones, such as Spain and Portugal, or new or more recent ones, such as Brazil and China.

And so Italian exports have suffered a little, especially in the two traditional markets of the last few years, North America and Europe, where Germany's long-established relations with some areas of northern Italy have concurred to give a negative sign to our balance.

The domestic market has thus become more important, especially for sub-regional and nearby markets, and for classical productions designed for traditional consumption in terms of product type and customer type: flooring and panelling, especially interior tiling, mainly individual consumers and families. The important role played by the southern Italian market, where Campania specialises in the processing of granite, is a recent and positive factor that helps the sector to grow on the domestic market. In Central and Northern Italy, productions and imports have often gone this way, supplying raw or semi-finished materials for local consumption, but often also for other regions, to areas which do not have as many processing facilities or where these processing facilities are not as well integrated with the local quarrying activity.

Harder still is the situation of northern Italy, where the importance of Central European consumption has carried a more negative weight, especially in the North East, despite the recovery of some nearby areas such as Switzerland, and attention has recently been focussed on some markets that, even if sometimes traditional, had been recently neglected. What is questioned here is not so much the development model of this stone-producing area, which is still regarded by the entire sector as a guiding experience, a model based on the co-operation and integration of different productive steps; signs of crisis are shown instead by the productive specialisation of the Veneto region, which has always focussed on granite, a market which is the most challenged one all over the world, also in Europe, especially for mass-produced, intermediate and funerary items. Obviously, as the most traditional shares of the Veronese market shrink down, Veronese operators are beginning to focus more and more attention on other areas, which nevertheless are not completely out of competition either, and where it is not even easy to look innovative or different. The big question that over the last few years has been and is still being asked on the future of the domestic sector is asked again, though in different terms: which specialised areas can it still hold with better opportunities for medium-term success? And in which markets?

It is this scenario, that existed before the summer and last autumn's dramatic events of New York, that has been hit hardest by the consequences of the collapse of the Twin Towers of

Manhattan. The problems in this scenario are exactly the same as before the attacks and the following war, which has somewhat reduced their psychological repercussions on the sector. It is interesting, however, to see how the export trend has reflected the sequence of events, along a line in which the last quarter is definitely and heavily behind the previous ones. Generally speaking, exports are much lower in this quarter than in the previous ones. But this year has obviously been somewhat exceptional. And so, as we surveyed the Italian stone companies, especially in Tuscany, to see how the New York attacks had actually affected the sector, we did not find any real feeling of discouragement nor the attacks were directly blamed for what was happening to these companies: a clear sign that the scenario had already changed from that of the previous months, and that awareness about this change was clear and associated to the pre-September 11th period. The future consequences of the attacks are cause for concern, of course, even if, in the first few months of 2002, pessimism has been mitigated by the announcement that an economical recovery was under way, so much so that in the end there was a positive feeling in the stone sector as well, because of the role played by the real estate market in the most industrialised countries and of the still lively US housing market.

Tab. 1A: Domestic imports in 2001 by absolute quarters / figures in tons

Imports	1 st quarter	2 nd quarter	3 rd quarter	4 th quarter
Domestic 2001	Qty	Qty	Qty	Qty
MARBLE BLOCKS AND SLABS	90,957	220,881	108,570	102,522
GRANITE BLOCKS AND SLABS	430,740	899,834	433,372	392,674
PROCESSED MARBLE	10,888	26,320	12,163	10,444
PROCESSED GRANITE	8,079	23,144	10,966	7,756
OTHER PROCESSED STONES	8,876	29,710	28,193	11,193
Subtotal (blocks, slabs and processed products)	549,540	1,199,889	593,264	524,589
CHIPS AND DUST	17,238	104,347	101,153	87,676
Subtotal (chips and dust included)	566,778	1,304,236	694,417	612,265
RAW SLATE	324	997	1,310	1,151
PROCESSED SLATE	1,177	3,317	1,453	1,243
PUMICE STONE	2,926	6,834	2,707	4,144
_ TOTAL	571,205	1,315,384	699,887	618803

Source: Central Statistics Office / processed by: IMM

Tab. 1B: Domestic exports in 2001 by absolute quarters / figures in tons

Exports	1 st quarter	2 nd quarter	3 rd quarter	4 th quarter
Domestic 2001	Qty	Qty	Qty	Qty
MARBLE BLOCKS AND SLABS	163,046	364,438	202,999	186,809
GRANITE BLOCKS AND SLABS	35,558	95,906	53,519	35,188
PROCESSED MARBLE	309,068	690,871	332,130	352,932
PROCESSED GRANITE	195,739	478,737	249,630	251,193
OTHER PROCESSED STONES	30,446	113,940	67,043	39,953
Subtotal (blocks, slabs and processed products)	733,857	1,743,892	905,321	866,075
CHIPS AND DUST	176,804	532,810	296,079	244,066
Subtotal (chips and dust included)	910,661	2,276,702	1,201,400	1,110,141
RAW SLATE	1,375	2,491	1,040	1,233
PROCESSED SLATE	7,774	15,841	7,758	8,919
PUMICE STONE	3,257	17,645	24,734	32,709
_ TOTAL	923,067	2,312,679	1,234,932	1,153,002

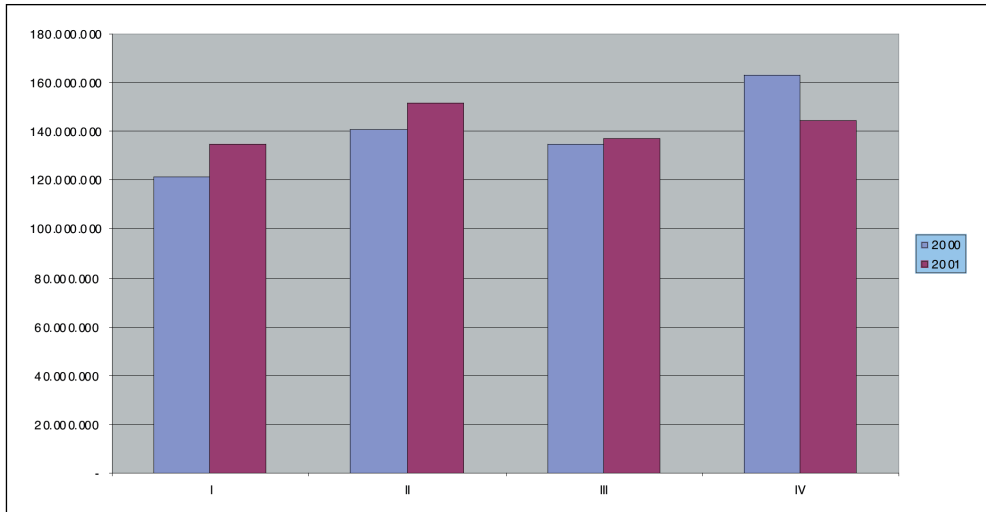
Source: Central Statistics Office / processed by: IMM

Imports show the same trend, which is, it's worth recalling it, very seasonal, so that the first quarter is always weaker, while shipments are crammed in the second quarter, before the summer holidays.

But this trend has been more marked this year. And, after all, in September all goods and passengers movements were physically hampered, and other destinations were also somewhat paralysed, a fact which has unfavourably affected the balance-sheet.

This phenomenon is more apparent in the case of the United States. The diagram below shows the main Italian exports by value, i.e. marble, granite and other stones, in blocks, slabs or processed, excluding therefore chips, pumice stone and slate.

Diagram 1: Exports from Italy to the USA, in 2000, 2001 by quarters / values in €;



Source: Central Statistics Office / processed by: IMM

And then it's hard to say which type of good is the one most responsible for this trend, even if in the fourth quarter processed marble showed some signs of recovery (+6.3%), a bit more than processed granite.

What areas are most affected by this trend, in addition of course to North America and the USA in particular?

Certainly the European Union, where Germany is showing signs of an overall yearly -23.4% decrease in amounts and -15.6% in value, affecting therefore the entire area. All partners are more or less falling, even if with marked differences in volume and value rates; France, the Netherlands and Austria in particular are decreasing, while Spain keeps its balance between the two orientations and the United Kingdom continues to grow, along with a more moderate Denmark. It's a different matter in the rest of Europe, where Switzerland has started to import again at a more than average rate and Poland is becoming a significant market both in volumes and even more in the average quality of its imports. Several countries in Central-Eastern Europe are becoming attractive for exports of Italian stone and finished goods in general: Slovak, the Czech Republic, Russia, Slovenia are actually growing, and the number increases as the economies lead to a slight improvement in the public- and private-sector's demand. The same applies to Africa, where fluctuations are however more marked, especially in the North, and figures remain low. Last year, we defined this fact with the phrase "little markets are coming of age": this proves the process is going on, however hardly and fluctuating, and Italy is benefiting from this, even in the stone sector.

Overall, Italian exports to Latin America are stable, with a drop in volumes but an increase in values: few of those countries that invest in tourism, such as the Dominican Republic, are positive on a yearly basis, and Venezuela and Mexico are also growing even if unevenly and not in all their

market segments. But Brazil is decreasing and the Argentine crisis is also affecting this sector. The Middle East is fluctuating, with a 6% appreciation in values, especially due to Saudi Arabia, while figures from Kuwait are more contradictory and those from the United Arab Emirates are definitely negative. Lebanon has also grown in 2001 and Israel has improved its values, especially for processed marble; but it's hard to predict if the immediate future will be rosy or not.

The Far East is still free-falling, with Korea and Japan being the only ones to have improved, even if Japan has only marginally done so. Italian exports to China are instead slightly increasing, while exports to Hong Kong and Taiwan are decreasing, bringing the total balance for the three countries to -15% in volumes. India is also aggravating the crisis of the entire area with its relationship with Italy, due to the barriers raised to direct imports, and so the entire region seems to have become off-limits for Italian operators.

The dialectics of the two classes of materials does not add much to the picture: the scenario is one of a progressive strengthening of international positions in the production of high-quality, high added-value finished goods, where pride of place is given to marble and travertine instead of granite, that is however still important also for the domestic market. Imports essentially confirm this picture, showing an increase in the amounts of incoming marble and travertine on a yearly basis and an increase in the mean values of outgoing finished goods, which does not apply so much to siliceous materials. The country is adapting to external changes by building on its assets and relying on its competitive frontier aspects: production of own well-known materials, unquestionable processing skills and ability to produce sophisticated products, ability to respond to complex supplies that require an accurate arrangement of materials and processes as well as, of course, more massive productions, such as slabs and semi-finished products for some markets. But competition is now on higher and more stringent terms, and the small-size, often poorly capitalised companies respond with a more and more "day-to-day" outlook.

The corporate profile of the quarrying companies, those that are independent in their supplies and that have exclusive market arrangements, remains neatly defined. This class of companies does not have any market identity crisis as long as their materials find favour with the public, and for some traditional, historical materials, favour is not an issue. What with foreign markets being used to viewing them favourably, what with new opportunities opening up for revamping historical city centres or buildings, what with these products perfectly fulfilling the functional requirements of some applications, supply and demand are still a perfect match, and the corporate profile remains a winner. It is in those areas where products are instead forced upon that problems grow and corporate planning prospects shrink down. To make up for this, the sector can benefit of the growth of the last few years, that, even if a number of foreign competitors have gained ground, have given however a winning image of the Italian stone industry, as that of an industry composed of companies that however small-sized are very advanced in many respects: technologically, compared to industry standards; commercially, for their ability to participate in all exporting and importing markets; and operationally, for the wide range of responses they can give to market complexities. Of course, sometimes the Italian sector has to yield up some ground, some positions, to an aggressive competition which is based on factors that cannot simply be compared to those of a highly industrialised country. But all the other factors, those that cannot be just thrown together and that the strength of a domestic market promotes and strengthens, are there to stay.

THE INTERNATIONAL MARKETPLACE

2001, in spite of the last months' traumas, has experienced a further growth in the international trade of raw and finished materials. Even if the September 11th attacks have strongly affected some markets, first and foremost the USA, which had the highest consumption levels and amounts, the first part of the year had already been favourable to the sector, and for many other countries the second part had also seen marble and all stones in general being traded, bought and sold at consistently significant levels.

A distinction has to be made, however, between what happened in terms of raw materials, especially granite, and what in terms of marble and granite semi-finished and finished goods; and between the novelties that have come to the fore and the facts that have instead just continued a process that had already been started and that specialists know very well.

We have seen the quarrying of raw materials has continued to grow, sometimes slower sometimes faster, depending on the country; and we have already found out that the fact some stones are being more and more frequently regarded as "minor", even if traditional, such as sandstone or limestone, affects the trade and use of stone materials, especially in some markets that value them a lot, for instance the United States or India, where some local stones largely outweigh the production of granite and marble blocks. In the future, we will have therefore to include them in the statistics that so far we have limited to the other products only, even if in the trade tables they could not be kept completely apart from the rest.

An increase in production then, and in consumption too, especially due to the higher number of producer countries, that sometimes mainly work on their domestic markets but nevertheless help the growth of that culture and tradition of the use of stone that are the main foundation of the sector's economy. A growth with something new in the dynamics of the actors involved and above all in the interaction between supply and demand of raw and finished materials. Leaving aside the last, very special quarter, there have been some changes in the trade flow channels, that in some cases look quite moderate but are in fact the first formal outcrop of a process that has been taking place for some time, and the future development of which is already so clear as to have been largely expected by all our statistics, and not only that. Apart from the temporary problems of a year that has concluded in an unpredictable way, it can hardly be expected that those countries that are making great efforts to become independent in their processing and exports may ever go back, or that processes tending to bring nearby countries together, in a pattern of growing local integration, production, trade and consumption, may abruptly reverse to older forms of external dependency.

And so, we can say that the general trade regionalisation process started over ten years ago has remarkably speeded up in 2001, despite it being a peculiarly dramatic year, strongly affected by the well-known events, stone sector included. If we look at the figures of each exporter and importer country, despite the problems raised by the official figures that more and more often come between the reality and its formal rendering, this fact looks clear.

The Americas tend to become more and more of a supplying system that raises its threshold of independence, with Canada, the United States, Mexico and Brazil in particular, in the production of raw materials and slabs as well as, even if more moderately, finished goods. The most significant centre of attraction is the United States, also for European producers, such

as the Italians and the Spanish, the Portuguese and the French, each one with its specialisation and often competing with each other and with the other countries. The United States import materials and goods from all over the stone producing world, and are looked at with more attention by those producers that look onto the Pacific Ocean and that for the very first time this year have become the protagonists of a veritable change of scene.

And hence the other big issue that has affected stone trade in 2001 and that has somewhat spread far and wide in all the general judgements on the year's trends and on the news that are reshaping the international model of the sector: the new role that China is playing to the full, no longer just in the production mainly of raw materials, but also in the processing of both its own materials for its own domestic market, and other countries' materials. This is the news of the year, that last year we had already begun to feel coming for Germany, but that this year has affected other countries as well, first and foremost the United States. Proximity, know-how acquired for other consumers as well as for the domestic market, very low production costs, less time required to reach the West coast compared to European producers, concentration of institutional efforts, are all factors from which they benefit, and the results are there to be seen. Stone operators from all over the world are used by now to meeting Chinese operators in all the major markets of raw materials, especially granite, and in all the major tenders for contracts, even when one would expect to meet the usual competitors only. And so the total exports of the area, taking together the whole of the two countries of which it is composed, even if with remarkable managerial and commercial differences, are consistently growing, not always evenly, but certainly with a very clear expansion and quality pattern.

Tab. 2A: Total exports - China + Hong Kong / marble + granite / figures in thousand tons

	1997	1998	1999	2000	2001
FINISHED GOODS	1,841.43	1,715.56	1,991.17	2,371.75	3,125.63
BLOCKS	2,477.07	3,030.47	3,466.86	3,079.13	1,969.33
TOTAL IN BLOCKS	6,159.93	6,461.59	7,449.20	7,822.63	8,220.59

Sources: Individual countries' Customs / processed by: IMM

Tab. 2B: Rate of variation in total exports - China + Hong Kong

	1998/'97	1999/'98	2000/'99	2001/'00
FINISHED GOODS	-6.84	16.07	19.11	31.79
BLOCKS	22.34	14.40	-11.18	-36.04
TOTAL IN BLOCKS	4.90	15.28	5.01	5.09

Sources: Individual countries' Customs / processed by: IMM

Of course, exports differ when we look at blocks or finished goods, the latter increasing more than raw materials are decreasing, considering the gross amount from processing waste. The rate of growth is quite consistent, except in 1999, the last year in which blocks continued to grow: since 2000 there has been an overtaking, and it's not to be expected that the situation will

ever revert to the two entries swapping their weights. It is obviously the People's Republic that builds up these figures, but it's hard to separate the two countries' local trade values, even if there are differences, that involve a significant local consumption level. What remains is a general feeling that this significant situation is challenging the rest of the world and that these materials and products are also helping the sector to develop everywhere.

Less lively are the moves of the other great Asian producer and consumer, India, that continues to be one of the greatest supplier of raw materials, mostly consumed on the domestic market. We do not include all of their stones in our products' table that we want to be the same for all producer countries, but, for all that, India remains one of the leaders of this industry and a rival of China for supremacy. Unfortunately, official export figures sometimes leave doubts on the consistency of the classifications made for recording purposes, which after all happens very often also with such European countries as the United Kingdom and others, especially Northern countries, where the figures concerning stone trade, which has many different destinations, does not tally with the figures reported by each partner. Regarding India, its figures do not correctly tally with those reported by its greatest trading partner, i.e. Italy; in addition, they seem to have been issued later than those of other producer countries. In any case, 2001 does not seem to have been too dazzling for this country, and competition from the other Asian giant, that among other things also buys from India, must have begun to be felt on some major markets.

What is left is therefore a narrower and narrower and more and more specialised competitive margin for European producers and fabricators, that have to rely, above all, on their domestic markets, which are certainly very demanding, for they are used to high quality standards, and on their specialisation if they want to continue to play an active market role, a role suited to their actual skills and to their past and recent history.

MARBLE MACHINERY

As yet another year of international leadership for Italy in stone machinery and technology. A difficult year, also in this area, that has closed with an overall slightly decrease in exports though continuing an expansion trend in primary cutting. Second-processing machines, i.e. surface and edge polishing and finishing machines, suffered a bit, with a decrease between 6 and 5 per cent in exported amounts and values. The overall scenario clearly suffers from the geographical location of the emerging markets and from stage classes: the trend to export first-stage or rather second-stage machines prevails, depending on the development level attained or to be attained. So we see that non-EEC Europe is still stable, at least in amounts, while the European Union is suffering more, which suggests the traditional European stone industry is not expanding as a whole. As a matter of fact, all the external factors that have got in the way of the Italian stone industry are doing the same with the other European stone products as well, even if this group of countries remains absolutely essential

as technology importers: the European Union covers 31.3% of the total in values, which rises up to 44.7% if you add the rest of Europe, versus 15% of the Far East and 14% of the Middle East. Spain, even if slightly less than in 2000, is still the most important partner for these Italian exports, followed by the United States that are more seriously decreasing. And within the European Union, Greece is only significant stone-related country to be growing.

Tab. 3: Exports of Italian stone-processing machines; figures in thousand €

AREA	SUBJECT	000 €	% RATE
EUROPEAN UNION	CUTTING MACHINERY	46,761	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	81,216	
	TOTAL	127,977	31.33
OTHER EUROPEAN COUNTRIES	CUTTING MACHINERY	15,513	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	39,135	
	TOTAL	54,648	13.38
AFRICA	CUTTING MACHINERY	15,513	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	39,135	
	TOTAL	54,648	13.38
NORTH AMERICA	CUTTING MACHINERY	14,378	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	28,037	
	TOTAL	42,415	10.38
CENTRAL AND SOUTH AMERICA	CUTTING MACHINERY	4,998	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	25,813	
	TOTAL	30,811	7.54
NEAR AND MIDDLE EAST	CUTTING MACHINERY	14,331	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	42,761	
	TOTAL	57,092	13.98
FAR EAST	CUTTING MACHINERY	6,828	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	54,688	
	TOTAL	61,516	15.06
OCEANIA	CUTTING MACHINERY	161	
	PROCESSING AND POLISHING MACHINERY	1,090	
	TOTAL	1,251	0.31
ALL AREAS	ALL MACHINES	408,485	10.,00

Source: central Statistics Office; processed by: IMM

The relative significance of more or less all of the North and South American countries has decreased compared to last year, while Africa and the Middle East have improved, which proves the importance of the role played by the Mediterranean area in the international development of the sector, while the Far East keeps growing, especially in the import of processing and polishing machinery. This indirectly proves that the local sector is specialising more and supplementing the types of finishing that are most frequently demanded by the foreign markets.

Compared to 2000, India, Vietnam and Indonesia have increased in values, while China, with Hong Kong, Taiwan and Singapore, have stopped. And to top up the local picture, in the Middle East Iran, Israel and Jordan, Saudi Arabia, Qatar and the Emirates, alongside Tunisia, Egypt and Morocco, are growing. Above all, it's the cutting machines that are growing, but finishing machines make up by far the largest share of our exports, according to a trend that has been intense and active for many years by now. It's important that the focus be on the Mediterranean, that opens the way to more intense trading, in which Turkey should certainly be included, even if 2001 has not been favourable for this country. All these countries have however their own resources of materials, use and trade traditions in which stone is developing, but also a way to establish cultural contacts with their neighbouring countries. And above all these are countries that have a future in the stone industry, a future of trade, use and expansion.

Technological research pushes this sub-sector to evolve all the time, which reflects in the relations among different traditions of use. We have recently seen that it's not the logical sequence of the cycle that is changing, but the cycle itself, with the introduction of numeric control in the cycle and in each processing operation. And sometimes we have also seen, for instance in quarries, that even traditional machines are now differently, more extensively and more flexibly used. But the fact remains that the development of an experimental pattern and the dissemination of its results to all the other users are processes that run at different speeds, which benefit at first those who work in experimentation, but then end up by benefiting the whole sector, without making much of a distinction between the fathers and the children of applied research. In this respect, every little discovery, every improvement made, soon becomes everyone's property through the spreading of the machines that appropriate these results. And it's a process that, especially in such a sector as stone, strongly promotes competition, reducing opportunities for acquired skills. So new needs come to the fore, needs for a consistent increase in labour skills and for regaining different levels of competitiveness, that involve the skills, not made formal yet or that cannot be made formal just at the current state-of-the-art, of those who are engaged in the sector. And here comes again the old question of all the areas in the world: what can and what cannot be imitated of a leading district? What distinguishes a winning system from the others, and how reproducible is its model? And in the specific case of the stone sector, how important is it to have immediate access to technological innovation, without having to possess the entire process that has led to such innovation?

All these questions largely revolve around the future of the stone sector in some countries, especially where development and growth opportunities do not want to be focussed only on the advantages provided by the availability of special deposits. And it is on these issues that the dialectical growth of the sector will be centred in the next few years.

CONCLUSIONS

It is very difficult to express one's final judgement on 2001, which has gone through too unusual events not to leave some extraordinariness in every consideration. No sector has escaped the last quarter's maelstrom, and the stone sector too has to take into account its immediate and future consequences. The entire international trade has fallen, or anyway instability has begun to be felt, which in Italy has been only slightly contained by taking refuge in stable goods, such as immovables. If there is any sign of expansion in the world's economy, this is above all associated to the second half of 2002, and it should be hoped that this may involve the stone sector at least as much as it the negative effects of recession have affected it. Much will depend on the overall climate that is coming to the fore, one of progressive relaxation of future prospects, though drama remains in some areas: there are clear signs of recovery in the USA, some weaker ones in Europe, stronger ones in the Far East, often accompanied and supported by the housing and building prices concerning both new and old property. Low interest rates have actually boosted demand, that has tempted buyers to get into debt, sometimes even leading to a high demand for second homes. In addition, fast share investments having lost their attractiveness of late, income on real estate has begun to be viewed by many investors, especially small investors, as safer and more reliable. If rates should abruptly rise, especially in some particular countries and regions, the future would look less rosy for the building industry and consequently for the stone sector. And this concerns, first of all, North America, where the state of affairs in some areas should not however be underestimated. The outlook on the stone sector seems to have more to do with factors that can hardly be controlled and which can at most be joined, trying to get one's way among usually tough competitors, such as ceramics and other competing products.

But generally speaking, the stone sector is continuing to expand, as we know by now, a process that is not even, but has clear general trends and early-century characteristics.

There have been changes that have brought the new producers, or if not completely new at least producers that have new characteristics, that are expanding, gaining new ground and playing a new role in the sector, to become part of the international model. Not only the People's Republic of China, but also Iran, for instance, and North Africa and some Eastern European countries, that are now offering their traditional stones, that can be admired on so many historical city centres and so many ancient monuments.

But what deeper consequences can derive from the 'new' that these countries are bringing along?

Right now, new producers' figures, roles and specialisation. If all over the world the less technical segments of the sector are taken up by these new countries, the gap, when working with such high quality levels and guaranteed products, cannot but get wider, with the risk of slowly pushing the higher segments aside. This is the only way out in an international marketplace where the producers' competitive profile has to go thorough general costs that cannot be suppressed in industrialised countries, where complex factors such as environmental protection, safety regulations and labour ethics have to be taken into account and are heavier moral and system obligations than in other countries. And, in any case, only traditional producers specialise in the well-known, extremely valuable materials that are quar-

ried and processed locally, such as Tuscan and Greek marble, Portuguese, Finnish and Norwegian granite, Spanish marble and French limestone. Then, the stone sector too, could become a sort of *designer label*, with all the implications that this involves, also towards other materials. But it's not a simple process, especially if it is designed to defend rather than claim a space that should more than naturally belong to stone.

Last year, we told of the marketing campaign conducted against natural stones by ceramics, which imitate its beauty and boast they have the same attractiveness but none of their faults. This campaign has been extended and contains all the threats that an organised and cohesive industrial sector can pose to a small and objectively weaker one. But for the stone sector this also acts as an indirect confirmation of the potentials that still exist in the tiling and flooring market, and not only there. There is still an irrepressible attraction in the beauty of natural stone, which is proven by the expansion of the world's market, whoever works most in this respect, whoever benefits most from it. It's important that stone be made accessible, both in terms of market and in terms of image and use of the material, that must look natural in all respects, and therefore also easy, open, close to the end-consumer. But all this needs to be done in keeping with its value and features, that have gone with it all through its history. There are all the basic assumptions for 2002 to be a favourable year for the entire sector, also for those producers that in 2001 have seen their market shares most endangered and who are most engaged in coping with the threats posed by other new protagonists. Over the last few years, the supremacy of marble, granite and other stones will probably differ more, and even as early as the next few years there will no longer be one single big leader in all product classes. A wider market can however respond to the production and employment requirements that the sector experiences day by day. And research, when applied not only to processes but to products as well, can help to suggest new solutions to solve the problems of competition with other sectors. The use of in-process numeric control has led new countries to quickly fill the gap with the smaller leading countries' group, even if this technology is difficult to use accurately and requires high maintenance: it's a fruit of applied research, that has partly shaped the sector the way it looks today. Applied research, experimentation, can still make a difference and guarantee a better use of a natural resource which needs to be further promoted and supported.

What are needed are energies, willingness and working tools to support willingness and confidence: in the next few years, these will be the issues at stake, and perhaps the growth of the global market will be able to disguise them for some time yet, but not to hide them completely.

Stone sector 2001

La Industria Italiana
y la Coyuntura
Internacional

Silvana Napoli

INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE
CARRARA S.p.A.

PANORÁMICA GENERAL

El inicio del año 2001 ha presentado desde el principio una ralentización de la actividad económica general, a partir de la primavera y prosiguiendo con los eventos del 11 de septiembre, que han contribuido al retraso de la reactivación prevista inicialmente para la fin del año. La rápida reacción a los trágicos eventos por parte de las instituciones económicas y monetarias internacionales y de los países principales ha contribuido seguramente a contener los efectos negativos, mientras que la sólida situación de las economías occidentales en general, que provenían de un ciclo expansivo de entre los más largos desde la posguerra, contribuía a hacer el resto, reestableciendo la confianza necesaria para dejar atrás la crisis. La fase negativa parece haber sido ya superada aunque con lentitud, y con alguna vistosa excepción, clasificándose al momento entre las menos dramáticas desde la posguerra, siempre que no intervengan otros eventos imprevistos que transformen el escenario.

Y son precisamente este tipo de imprevistos, dejando de momento a un lado el horror moral de los atentados a las Torres Gemelas de Nueva York, los que nos recuerdan la existencia de una constante de precariedad que suele olvidarse en las planificaciones del futuro.

En conjunto, el 2001 no ha sido un año negativo, aunque las consecuencias de algunos acontecimientos todavía en curso, como la crisis de Argentina o las repercusiones del caso Enron, se tienen todavía que producir, sin contar la grave crisis por la que atraviesa Oriente Medio, que podría introducir una variable en el precio del petróleo no solo a nivel de variables macro económicas, sino también en la economía cotidiana a través de los costes de transportes y energía. Las materias primas, en general, en el curso del último trimestre del año, han presentado disminuciones de precio como directa consecuencia de la debilitación de la demanda mundial. Sin embargo los costes energéticos, y particularmente el petróleo, están también sometidos a variables políticas sobre todo si proceden de zonas críticas como las de Oriente Medio.

Por otro lado, un papel importante para la reactivación en curso en estos últimos meses parece que lo juegue el sector inmobiliario y de la construcción, en particular en Estados Unidos, a quien sigue perteneciendo el rol e motor de las economías occidentales, y no sólo de ellas. Si el sector inmobiliario, y en particular el de las viviendas, sigue sostenido como lo ha sido en los últimos meses, también los sectores vinculados a la edificación, como el lapídeo, sacarán provecho de alguna forma, a la condición, esta vez no banal, que también este caso no se transforme en la enésima burbuja especulativa, como a menudo ha ocurrido en los últimos años.

El 2001 ha traído también otro cambio histórico, que solamente dentro de un tiempo podremos apreciar en todas sus profundas implicaciones: el 2001, para los europeos ha sido el último año de curso de las monedas nacionales, sustituidas por el Euro a partir del primero de enero, y desaparecidas después de un periodo de doble circulación, que ha sido variable según el país. Las consecuencias en el plano económico están bastante controladas, mientras que en el plano político, cultural y psicológico están en su inicio, y seguramente quedaran más tangibles con el paso del tiempo. No se trata, de hecho, tan solo de consideraciones técnicas o económicas, sino también de efectos progresivos en términos de vida cotidiana, de circulación de personas, de costumbres que se modifican, de sentido de identidad cultural que se remodela progresivamente, y que quizás podremos apreciar mejor ya al final del ve-

rano, periodo de mayor movimiento, de viajes y de comunicación para amplios estratos de la población, sobre todo jóvenes. Se trata de un proceso todavía en su inicio, pero cuyos éxitos afectan ya a más de 300 millones de personas, y a muchas más que afectará, sobre todo cuando los efectos positivos empezaran a expandirse, una vez superado el asombro del impacto inicial y de la adecuación formal y operativa consecuente. Sólo a partir de la segunda mitad del 2002 empezaremos a notar los primeros verdaderos efectos colaterales, que serán de integración creciente entre países y personas, y entre estructuras, no sólo monetarias y económicas. Y en ese punto las consecuencias sólo se podrán calcular en términos históricos.

EL SECTOR DE LA PIEDRA

A nivel internacional el sector lapídeo ha conocido otro año en conjunto positivo, tanto para la excavación como para la transformación, a pesar de que el último trimestre del año, con la frenada consecuente a los atentados a las Torres Gemelas de Nueva York y la guerra que se desencadenó, seguramente haya causado muchas pérdidas al volumen del tráfico internacional. Es difícil, como siempre, medir con precisión las cifras y las cantidades relativas, pero está claro que crecen las cantidades extraídas, y crecen sobre todo los consumos generales, en algunas áreas más que en otras, aunque tal vez con oscilaciones de marcha y fuertes inconstancias en algunos mercados, también importantes. Sin embargo la suma de todos los movimientos es positiva con respecto al año precedente, confirmando también para este 2002 un recorrido expansivo que en los años recientes ha experimentado ralentizaciones, pero no todavía paradas apreciables. Hay algunas realidades productivas que ya en el 2001 han tenido su presencia en el mercado internacional consolidada y afirmada de manera apreciable, en algunos casos también con un aumento significativo de rol, a través de un pasaje de productores más bien de materiales a productores de transformados, tableros y productos corrientes, con un aumento apreciable de las cantidades importadas y, al menos en parte, reexportadas.

Pero digamos en seguida que la gran protagonista del año ha sido sin lugar a dudas China, la misma China que ya no es una nueva entrada en el sector, y que sin embargo sigue sorprendiendo a sus competidores renovando la imagen que ofrece de sí misma al exterior, y sobre todo el papel que desempeña en el sector a nivel internacional. Después de haber asombrado a todos con un crecimiento en su capacidad de excavación, lo cual ha quedado en la historia reciente del sector como el fenómeno más importante de los años 90, ahora, con la entrada en el nuevo siglo y en el nuevo milenio, China sigue desempeñando roles diferentes y nuevos, revelándose como actor principal también en las demás fases de la actividad lapídea (comercial, transformación) así como en la capacidad de penetración en los mercados nuevos aún poco acostumbrados a su presencia como aquellos del área extremo oriental. Ya el año pasado habíamos registrado y recalcado su ingreso en Europa, y en particular en Alemania, como suministradora de granitos, incluso trabajados para el sector funerario, no sólo de procedencia china, sino también de otras partes del mundo, pero asociados a las pro-

ducciones propias. Este año, con mucha claridad, el fenómeno se ha extendido y agrandado, llevando este país a una posición importante en la adquisición de materiales por todos los mayores productores, sobre todo de granitos: India, Brasil, Sudáfrica y Noruega. El 2001 ha sido además el año del ingreso en Estados Unidos, particularmente en la costa oeste, que representa el lado de expansión comercial de China, asegurando una serie de ventajas particulares y simples, pero eficaces, con respecto a los competidores europeos. La cercanía, pues, junto a la facilidad de presencia y a tiempos breves de transporte y entrega, son todas ventajas que se han sumado a las otras ventajas de competición que China ha sabido imponer en el mercado lapídeo norteamericano, y que están contribuyendo en crear para ella una presencia importante, estable y provechosa para su producciones.

Ninguna de las novedades que se han presentado en al curso de este 2001, tan marcado por acontecimientos extraordinarios y difíciles, tiene las proporciones y el futuro de ésta. A la misma expansión de la presencia china ha asistido el mercado de la Unión Europea, hasta el desembarque, por ahora experimental, de una presencia fija también en Italia para la difusión de aquellos productos corrientes y estándar, elaborados y semielaborados, también en el importante mercado europeo, y entre los más importantes productores europeos. Las consecuencias mayores, sin embargo, se prevén de momento al otro lado del océano. Para productores y consumidores europeos, el 2001 ha sido un año de continuidad con respecto al 2000, que ha llevado más bien confirmaciones y estabilizaciones que perfiles de grandes reactivaciones o expansiones. Siguen teniendo su importancia las *performances* al exterior de países como Italia, Francia y España, con una fase positiva para sus productos y materiales: las *limestones* francesas y todos los mármoles, granitos y piedras españolas siguen identificando en EE. UU. el *partner* ideal, que sabe apreciar sus características y su estética, con un uso del material ideal. Lo mismo vale para los mármoles italianos y portugueses y aquellos noruegos, y para muchas más piedras.

El crecimiento para las producciones de cantera se ha observado de manera difundida en algunas zonas, ya desde algún tiempo encaminadas hacia un proceso de desarrollo del recurso lapídeo, como por ejemplo el área de Oriente Medio y de la costa sur del Mediterráneo en general, donde el intercambio entre países de frontera ha seguido creciendo, incluyendo a Siria y a Egipto en el número de aquellos establemente interesantes. Los hechos recientes, de potencial desestabilización local, de momento han influido principalmente sobre los sujetos directamente interesados, sacando para adelante la parálisis y los movimientos desde y hacia Israel y la Tira de Gaza, que desde algunos años había empezado a conocer un dificultoso, pero apreciable, proceso de valorización de la piedra local. Seguramente es la última consecuencia que considerar, frente a las otras de importancia más incisivas, sin embargo las actividades económicas constituyen el esqueleto en el se apoyan todos los aspectos de la vida civil cotidiana, contribuyendo al crecimiento no sólo del bienestar, sino también de la misma calidad de la vida. Quedan los demás países de la zona, que continúan en su recorrido, primero entre todos Irán, que va madurando, como presencia internacional y como rol de productor y consumidor de materiales lapídeos. Las incertidumbres constantes sobre lo que podría ocurrir en el área entera, como consecuencia de acciones militares proyectadas, constituyen un elemento de fondo para posibles escenarios evolutivos del sector local, al menos a nivel de intercambios futuros.

En Extremo Oriente, conviene mencionar la particular situación de la India, con las dificultades para la importación creadas por las barreras aduaneras a algunos países y productos a pesar de recientes concesiones. Queda, otra vez, China que siempre más va siendo el sujeto predominante de la entera sub-región, mientras allí también sigue creciendo una base común de productores y consumidores menores, que juntos constituyen un sistema general de actividad para el sector.

También en América Latina queda siempre activo un nivel de base de producción y consumo además que de intercambio local y con el gran mercado de Norteamérica, que garantiza un *plafond* de referencia sectorial. Siguen muy estimados los materiales brasileños, que van siendo transformados en medida creciente en la zona, mientras le va costando arrancar, por causa de las conocidas y preocupantes vicisitudes, al otro gran productor potencial, Argentina, a pesar de sus apreciados recursos y materiales de prestigio.

ITALIA

El 2001 ha sido un año con muchas facetas para la Italia del sector lapídeo, y seguramente es un año que va a dejar una traza profunda en el sector. Ha sido un año de producción de materia prima en términos estables, en algunos casos en expansión, de consumos internos en aumento, sobretodo para las producciones de calidad y de prestigio. Pero sobretodo ha sido un año en el que se ha vuelto a trazar el carácter de las exportaciones y de las especializaciones en curso para los territorios nacionales, y donde se ha asistido a modificaciones progresivas de las perspectivas exteriores y de las líneas de desarrollo que han caracterizado los aspectos del sector en los últimos treinta años. La confrontación con las realidades exteriores, la integración siempre más aventada en un contexto europeo en movimiento, los mercados de adquisición y de consumo que se modifican profunda y continuamente, imponen a este sector, estructuralmente ancorado a ciertos factores, una velocidad de cambio que no siempre consigue mantener para ir al paso de los tiempos, mientras que la competición interna y externa impone una selección que no regala nada a nadie y donde no se da nunca nada por sentado.

Y así la industria lapídea nacional ha vivido un año de camino contrastado, del cual se preveía la negatividad general debida a la recesión en Estados Unidos, y durante el cual se han sufrido en particular dos ataques muy intensos: por un lado, la continuación de la crisis del mercado alemán, mayor importador en términos de volúmenes de material reportado a su equivalente en bloques, y por el otro la competición cada vez más fuerte de los países emergentes con China en cabeza y que han limitado bastante los espacios de reactivación en el área del Extremo Oriente. A éste proceso interior del mismo sector se añade otra amenaza, proveniente de un producto concurrente de la piedra, la cerámica, que ha invadido de manera decidida varios espacios del mercado y de la imagen típicos de la piedra misma, utilizando su nombre y exterioridad, a veces creando mecanismos de confusión inducida en el consumidor.

En conjunto, en el año se ha asistido a la separación de las dos grandes franjas de especialización productiva, la del mármol y la del granito. La primera ha conocido un año decididamente mejor, para los productos italianos, tratándose de una especialización que puede contar con una más fuerte autonomía productiva y una caracterización más decidida, que resulta en una presencia en los mercados mucho más caracterizada, más histórica, y por eso más fuerte. Materiales como el Blanco Carrara, el travertino y las piedras sicilianas, tienen su identidad precisa, que los salvaguarda de las confusiones y de ciertas formas de concurrencia aventada. Ellos pueden contar con un reconocimiento construido en los años y en los siglos, al cual es difícil substraerse, y gracias al cual la relación con el cliente final es más inmediata y clara, tanto que se trate de una familia que tiene que remodelar el piso o el baño o de un arquitecto que tiene que proyectar una sucursal bancaria. Más difícil es la situación del granito, sobre todo en el sector en el que la industria italiana transforma materiales provenientes del extranjero, disponibles también a transformadores locales del sitio de extracción y de otras partes, que pueden contar con otros factores de escala y de economía general, que no sean la mayor calidad del trabajo o la complejidad de la provisión. En algunos casos, desafortunadamente, no hay mucho espacio para competir, sobre todo cuando se trate principalmente de productos seriales, o de pedidos que prevén un solo material, para el cual el abastecimiento es abierto a todos e inmediato. Y así nuestros operadores han encontrado caras nuevas por el mundo, en los sitios de tradicional abastecimiento del granito y de materia prima en general, y las han vuelto a ver en los mercados vendiendo transformados o semi-transformados de aquellos mismos materiales. En Brasil, en India, en Sudáfrica, en el Norte de Europa, el abanico de países de procedencia se ha extendido paralelamente al crecimiento de la capacidad transformativa de los demás países concurrentes usuales, como España y Portugal, o nuevos y más recientes, como Brasil o China.

Las exportaciones, pues, han sufrido un poco, sobretodo en las dos franjas de mercado tradicional de los últimos años, Norteamérica y Europa, donde las relaciones consolidadas de Alemania con las regiones del norte de Italia han contribuido a hacer marcar nuestro total en disminución.

En esta situación ha resultado importante el mercado interno, en particular los mercados sub-regionales y de proximidad y las producciones clásicas, destinadas al consumo tradicional por tipo de producto y por tipo de cliente, eso es, pavimentos y revestimientos, sobre todo de interiores, familias y consumidores, en su mayoría privados. Ha tenido mucho peso el mercado del sur de Italia, donde el desarrollo de un polo principalmente transformativo y muy especializado en granito, en la región Campania, constituye un hecho reciente y positivo, de crecimiento general del sector a nivel interno. Las producciones y las importaciones del centro y del norte han embocado esa vía a menudo, encaminando materiales ya transformados y productos brutos o semibrutos, destinados a un consumo local, aunque a menudo multi-regional, hacia áreas donde las estructuras de elaboración no son tan presentes y no complementan tan bien la excavación local. Más afectado está el norte de Italia, donde la importancia de los consumos mitteleuropeos ha pesado más negativamente, sobre todo en el nordeste, a pesar de algunas zonas cercanas como Suiza, y de la nueva atención dedicada a los mercados tradicionales, menos considerados en la historia reciente del área. De alguna manera se ha puesto en discusión no tanto el modelo de desarrollo de esta área lapídea, que

sigue siendo una experiencia-guía para todo el sector, o sea un modelo basado sobre la cooperación y la integración entre momentos productivos; más bien, lo que contiene elementos de crisis es la especialización productiva del polo Véneto, caracterizada por una fuerte vocación para el granito, que es el segmento mayormente bajo presión internacional también a nivel europeo, sobre todo para productos seriales, intermedios y destinados a la funeraria. Es obvio que, restringiéndose los espacios más tradicionales del mercado veronés (de Verona), los operadores de esta área dediquen una atención creciente a otras áreas, que sin embargo no están fuera de la competición internacional, en las que no es para nada banal presentarse de manera innovadora y alternativa al existente. Se vuelve a poner en otros términos la cuestión que se ha ido poniendo en éstos últimos años y que se sigue poniendo al sector nacional con respecto a su futuro: ¿Qué espacios de especialización puede seguir ocupando con mejores perspectivas de éxito a medio plazo? ¿Y en qué mercados?

Es en este panorama, precedente al verano y a los acontecimientos dramáticos del otoño de Nueva York, que se han vertido las consecuencias del derrumbe de las Torres Gemelas de Manhattan. Las dificultades del escenario existían antes de los atentados y la guerra que se desencadenó, y han de alguna manera atenuado los efectos psicológicos sobre el sector.

Es interesante, sin embargo, volver a recordar como la marcha de las exportaciones haya reflejado las secuencias de los eventos, siguiendo un perfil que ha tenido el ultimo trimestre clara y fuertemente penalizado con respecto a los precedentes. Es un trimestre que presenta una fuerte disminución general de las exportaciones, frente a los precedentes. Pero éste año, obviamente, ha asumido caracteres de excepcionalidad. Y así, durante la conducción de una indagación entre las compañías lapídeas italianas, y en particular toscanas, para averiguar concretamente a través de que se reflejaba el impacto de los atentados de Nueva York sobre el sector, no hemos podido encontrar ninguna causa, directa o indirecta: una clara señal, pues, que el escenario había tenido ya un cambio con respecto a los meses precedentes, y que la percepción de éste cambio era clara y anterior a Septiembre. Los temores de las consecuencias futuras, sin embargo, estaban allí, aunque en los primeros meses del 2002 las noticias de reactivación económica han mitigado los pesimismo, hasta advertir, en el sector lapídeo también, la presencia de aquél clima positivo debido al rol desarrollado por el mercado inmobiliario en los mayores países industrializados, y al *housing* todavía activo en EE. UU.

Tabla 1A: Importación nacional 2001 por trimestres absolutos. Datos en toneladas

Importación Nacional 2001	Primer trimestre Cant.	Segundo trimestre Cant.	Tercer trimestre Cant.	Cuarto trimestre Cant.
MÁRMOL BLOQUES Y TABL.	90.957	220.881	108.570	102.522
GRANITO BLOQUES Y TABL.	430.740	899.834	433.372	392.674
MÁRMOL ELABORADO	10.888	26.320	12.163	10.444
GRANITO ELABORADO	8.079	23.144	10.966	7.756
OTRA PIEDRA ELABORADOS	8.876	29.710	28.193	11.193
Subtotal Bloques, Tableros y elaborados	549.540	1.199.889	593.264	524.589
GRANULADOS Y POLVOS	17.238	104.347	101.153	87.676
Subtotal con Granulados y Polvos	566.778	1.304.236	694.417	612.265

PIZARRA EN BRUTO	324	997	1.310	1.151
PIZARRA ELABORADA	1.177	3.317	1.453	1.243
PIEDRA PÓMEZ	2.926	6.834	2.707	4.144
TOTAL	571.205	1.315.384	699.887	618803

Origen: Instituto Nacional de Estadísticas / Elaboración: IMM

Tabla 1B: Exportación nacional 2001 por trimestres absolutos. Datos en toneladas.

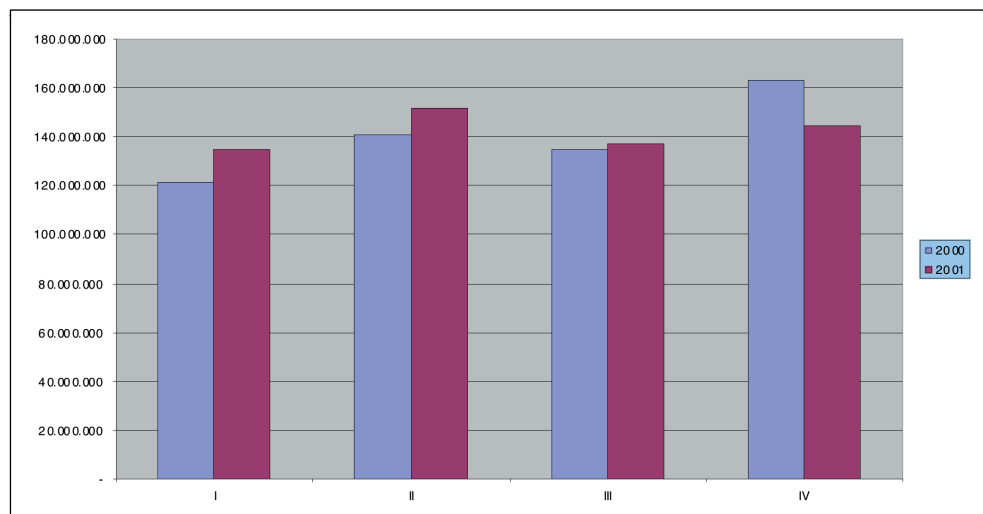
Exportación Nacional 2001	Primer trimestre Cant.	Segundo trimestre Cant.	Tercer trimestre Cant.	Cuarto trimestre Cant.
MÁRMOL BLOQUES Y TABL.	163.046	364.438	202.999	186.809
GRANITO BLOQUES Y TABL.	35.558	95.906	53.519	35.188
MÁRMOL ELABORADO	309.068	690.871	332.130	352.932
GRANITO ELABORADO	195.739	478.737	249.630	251.193
OTRA PIEDRA ELABORADOS	30.446	113.940	67.043	39.953
Subtotal Bloques, Tableros y elaborados	733.857	1.743.892	905.321	866.075
GRANULADOS Y POLVOS	176.804	532.810	296.079	244.066
Subtotal con Granulados y Polvos	910.661	2.276.702	1.201.400	1.110.141
PIZARRA EN BRUTO	1.375	2.491	1.040	1.233
PIZARRA ELABORADA	7.774	15.841	7.758	8.919
PIEDRA PÓMEZ	3.257	17.645	24.734	32.709
TOTAL	923.067	2.312.679	1.234.932	1.153.002

Origen: Instituto Nacional de Estadísticas / Elaboración: IMM

También las importaciones siguen el mismo camino, que contiene, merece recordarlo, un fuerte elemento de temporalidad, por lo cual el primer trimestre es regularmente más débil, mientras que se concentran en el segundo las entregas precedentes a la pausa del verano. Pero éste año la cosa ha sido más acentuada. Y por otro lado, en el mes de septiembre, todos los movimientos han sido físicamente difíciles, tanto para mercancías como para personas, y también para los demás destinos ha habido un periodo de semiparálisis que ha pesado en los balances.

Para Estados Unidos en particular, el fenómeno es más evidente. Aquí abajo presentamos el gráfico de las exportaciones italianas en valor, relativas a las partidas principales, es decir los mármoles, los granitos y otras piedras, en bloques, tableros y elaborados, con la exclusión de los granulados, de la piedra pómez y de las pizarras.

Gráfico 1: Exportación italiana a EE. UU., años 2000, 2001 por trimestres. Valores en



Origen: Istat. Elaboración: IMM

También es difícil decir a cual de las partidas se pueda atribuir la tendencia, aunque los mármoles elaborados muestran, en el cuarto trimestre, alguna señal de recuperación (+6,3%) en términos levemente superiores al granito elaborado.

¿Cuáles son pues las áreas más envueltas en la marcha señalada, además, naturalmente, de Norte América y EE. UU. en particular?

Seguramente la Unión Europea, con Alemania que lamenta un descenso total anual de -23,4% en cantidad y -15,6% en valor, ocupando un rol muy difícil para todo el área. Bajaron un poco todos los asociados, también cuando se mantienen fuertes diferencias de marcha del porcentaje entre volúmenes y valores. Bajaron en particular Francia, Holanda y Austria, mientras España se mantiene en equilibrio entre las dos acepciones. Crece el Reino Unido, junto a la más modesta Dinamarca. Diferente la situación entre los países del resto de Europa, donde Suiza vuelve a importar por valores más elevados de la media, y Polonia se convierte en un mercado significativo, tanto en volúmenes como en calidad media de los elaborados importados. Hay varios países del centro-este europeo que asumen interés para las exportaciones italianas de lapídeos y para los elaborados en general: crecen pues Eslovaquia, República Checa, Rusia, Eslovenia, y el abanico se expande a medida que las economías permiten el nacimiento de una demanda un poco más calificada, tanto pública como privada. Lo mismo vale para África, donde aunque las oscilaciones sean más vistosas, particularmente al norte, los números quedan de todas maneras sobre niveles modestos. El año pasado definimos el fenómeno como “pequeños mercados que crecen”: esta es la confirmación que, entre miles de dificultades y oscilaciones, el proceso sigue para adelante, e Italia, también la Italia del lapídeo, va beneficiándose de ello.

América Latina se mantiene en conjunto en equilibrio en sus importaciones de Italia, con u-

na reducción en volúmenes, pero con un aumento en valores: resultan positivos, sobre base anual, pocos países con alta inversión turística, como la República Dominicana, y crecen también Venezuela y Méjico, aunque no de forma linear y no en todos los segmentos del mercado. Baja Brasil, y la crisis de Argentina se manifiesta también en el sector. Oscila Oriente Medio, que en valor gana el 6%, sobre todo debido a Arabia Saudita, mientras son más contradictorios los datos de Kuwait, y evidentemente negativos los de los Emiratos Árabes Unidos. En el año 2001 ha crecido también Líbano, y Israel ha mejorado sus valores, particularmente para los elaborados en mármol. Es difícil, sin embargo, hacer previsiones positivas para el inmediato futuro.

Sigue bajando Extremo Oriente, donde mejoran tan solo Corea y Japón, y éste último de forma muy marginal: Crecen un poco las exportaciones italianas hacia China, paralelamente a la disminución de las exportaciones hacia Hong Kong y Taiwán, que llevan el total general de los tres países en negativo de un 15% sobre los volúmenes. También India contribuye a la crisis del área en las relaciones con Italia, como consecuencia de las restricciones impuestas a las importaciones directas. Todos estos factores se traducen en que la región entera presente grandes dificultades para los operadores italianos.

La dialéctica de las dos clases de materiales no añade mucho al panorama: se va asistiendo a un fenómeno progresivo de consolidación de las posiciones internacionales sobre las producciones de elaborados de calidad, con alto valor añadido, y sobretodo con mayores cantidades de mármoles y de travertinos con respecto a los granitos, que también mantienen un puesto alto en el mercado interior. Las importaciones, substancialmente, confirman este panorama, denunciando un aumento sobre base anual de las cantidades de mármoles y travertinos en ingreso, y un aumento de los valores medios de elaborados en salida, que vale en medida inferior para los silicios. El país está aceptando los cambios exteriores haciendo un recuento de sus efectivos fuertes, y contando con sus factores de frontera competidora: producciones de materiales propios, bien conocidos, capacidad de trabajo impecable para productos sofisticados, capacidad de respuesta para abastecimientos complejos, que requieren una composición cuidadosa de materiales y elaboraciones, y, naturalmente, las producciones más masivas de tableros y semibrutos para algunos mercados. Pero los términos de la competición se van haciendo progresivamente más elevados y estrechos, y la respuesta empresarial, de empresas medianamente pequeñas y a menudo poco capitalizadas, es de perspectiva siempre más "cotidiana". Sigue bien definido el perfil empresarial de las compañías de excavación, las que cuentan con una autonomía de abastecimiento, y más aún, de exclusivas en el mercado. Para esta categoría no hay crisis de identidad en el mercado, mientras sus materiales encuentren la atención del público, y para ciertos materiales consolidados y históricos, esa atención no es objeto de discusión. Bien porque hay mercados exteriores acostumbrados a considerarlos con atención, bien porque se abren espacios para recuperaciones de centros históricos o tipos particulares de edificios, bien porque los productos responden de forma excelente a los requisitos funcionales solicitados por ciertos usos, en estos casos la oferta sigue favorecida por la demanda, y el perfil empresarial mantiene un carácter propio, determinado y triunfador. En donde hay que imponer con más fuerza el producto, las dificultades crecen, y la perspectiva de planificación empresarial se acorta.

El sector, de contra, puede favorecerse de algunos años de desarrollo reciente, que aunque

hayan marcado la afirmación de algunos competidores externos, han confirmado una imagen vencedora de la industria lapídea italiana, la imagen de una industria formada por empresas quizás pequeñas, pero muy avanzadas bajo varios puntos de vista: tecnológicamente, con respecto a los *standards* del sector; comercialmente, por su capacidad de extender la presencia en todos los mercados de abastecimiento; y operativamente, por la amplitud de gama en las respuestas a la complejidad del mercado. Es cierto que en algunos casos el sector italiano está destinado a retirarse de algunas posiciones y presencias, frente a una competición agresiva y sobre todo basada sobre factores que hacen difícil la confrontación para un país de elevada industrialización. Pero quedan todos los demás factores, aquellos para los cuales no es fácil improvisar, y a los que la solidez de un mercado interior propio favorece y confirma.

EL MERCADO INTERNACIONAL

El 2001, a pesar de las irregularidades de los últimos meses, muestra un incremento en el intercambio internacional de materiales, tanto brutos como elaborados. Aunque los atentados de septiembre hayan condicionado impetuosamente a algunos mercados, y mayormente al estadounidense (el más importante por niveles y calidad de consumos), la primera parte del año había ya marcado positivamente el sector, y para muchos más países también la segunda parte del año ha seguido siendo un periodo de venta, compra y intercambio de mármoles y de todas las piedras, a niveles siempre importantes.

Pero hay que hacer distinciones entre lo que ha ocurrido en términos de materiales brutos, sobre todo granitos, y en términos de semi-transformados y transformados, tanto mármoles como granitos. Entre lo de nuevo que ha habido y lo que es simple reconfirmación de procesos ya encaminados y bien conocidos para quien opera en el sector.

Ya hemos visto como la extracción de materia prima ha continuado en su proceso de expansión, más o menos lenta, entre los varios países, y también hemos podido observar como más tipos de piedras consideradas “menores” aún siendo históricas, como las areniscas o las *limestones*, incidían en el intercambio y en el uso de los lapídeos, sobre todo en algunos mercados que las aprecian mucho, como Estados Unidos o India, donde ciertas piedras locales prevalecen con respecto a la producción de mármoles y granitos en bloques. Será necesario, próximamente, agregarlas a las estadísticas que hasta ahora habíamos limitado a las demás producciones, aunque en la disposición de las tablas de intercambio no siempre ha sido posible separarlas del resto.

La producción y el consumo aumentan al agrandarse la lista de los países productores, y aunque algunos quizás operen principalmente para mercados internos, contribuyen al crecimiento de la cultura y de la tradición del uso de la piedra, constituyendo la primera base de fundación para la economía del sector. Esos aumentos conllevan algunas novedades, en la dinámica de los varios sujetos, sobre todo en los cursos entre oferta y demanda, tanto para brutos como para elaborados. Ha habido, a pesar de un último trimestre muy particular, al-

gunos cambios en las vías de circulación de los tráficos, que aunque en algunos casos parecen bastante contenidos y ligeros, son en realidad son las primeras señales formales de un proceso en curso desde algún tiempo, con desarrollos próximos tan claros que han podido ser anticipados en todas nuestras elaboraciones. Dejando a un lado de momento las perplejidades temporales de un año que se ha cerrado de manera atípica, es difícil pensar que aquellos países que están empeñados en procesos de autonomización en las transformaciones y en las exportaciones al extranjero puedan volver atrás, o que los procesos de acercamiento entre países hacia un modelo de integración creciente de producción, intercambio y consumo puedan volver bruscamente hacia formas anteriores de dependencia del exterior.

Y así podemos decir que el 2001, con todas sus peculiaridades, ha presentado una aceleración de la regionalización de los intercambios, proceso encaminado ya desde hace más de un decenio. Esto se confirma al consultar individualmente los datos de países importadores y exportadores y a pesar de las erróneas interpretaciones de las estadísticas oficiales.

Las Américas tienden siempre más a constituir un sistema de abastecimiento que levanta el nivel máximo de autonomía entre Canadá, Estados Unidos, Méjico y sobre todo Brasil, tanto en términos de producción de material en bruto como de tableros, y también, aunque a niveles más contenidos, de transformados. El polo de atracción mayor es Estados Unidos, también para productores europeos como los italianos y los españoles, los portugueses y los franceses, cada uno con sus especializaciones, y a menudo en competición entre ellos. En los USA confluyen materiales y elaborados de todo el mundo lapídeo, y crece también la atención llevada hacia ellos por productores que se asoman al Océano Pacífico, y que este año por primera vez se convierten en protagonistas de un verdadero cambio de escenario.

Y aquí llegamos al otro gran tema que ha marcado el intercambio del sector para el 2001, y que se ha difundido de alguna manera en todas las evaluaciones generales sobre el procedimiento del año, y sobre las innovaciones que están cambiando el modelo internacional del sector: es decir, el nuevo papel que China está desempeñando en todos los campos, ya no sólo como productor de materia prima, si no también como transformador, tanto de materiales propios para el mercado interior como de materiales propios para el exterior, además de materiales no propios. Aquí está la principal novedad del año, a la que ya empezamos advirtiendo el año pasado de manera apreciable para Alemania, pero que este año ha interesado genuinamente a más países, y principalmente a Estados Unidos. La cercanía, el *know how* adquirido para otros consumidores, además que para el mercado interno, los costes de producción muy bajos, los tiempos de presencia en la costa oeste acertados con respecto a los de los productores europeos, la concentración de esfuerzos institucionales, son todos factores que favorecen a China, y los resultados son palpables. Los operadores internacionales del sector lapídeo ya se han acostumbrado a encontrar operadores chinos en todos los grandes mercados de abastecimiento de brutos (sobre todo granitos) y en todas las contrataciones importantes, incluso donde se esperaría encontrar sólo a competidores habituales. Y así las exportaciones totales de ése área, pasando por el conjunto de los dos países que le componen, y descontando las diferencias de gestión y comerciales entre los sujetos declarantes, se convierte en un conjunto en crecimiento constante, no siempre igual, pero seguramente con una marcha expansiva y calificadora muy clara.

Tabla 2A: Exportaciones totales China + Hong Kong / mármoles + granitos / datos en miles de toneladas.

	1997	1998	1999	2000	2001
ELABORADOS	1.841,43	1.715,56	1.991,17	2.371,75	3.125,63
BLOQUES	2.477,07	3.030,47	3.466,86	3.079,13	1.969,33
TOTAL EQUIV. EN BLOQUES	6.159,93	6.461,59	7.449,20	7.822,63	8.220,59

Orígenes: Aduanas individuales de los países / Elaboración: IMM

Tabla 2B: Variaciones porcentuales exportación total China + Hong Kong

	1998/'97	1999/'98	2000/'99	2001/'00
ELABORADOS	-6,84	16,07	19,11	31,79
BLOQUES	22,34	14,40	-11,18	-36,04
TOTAL EQUIV. EN BLOQUES	4,90	15,28	5,01	5,09

Orígenes: Aduanas individuales de los países / Elaboración: IMM

Está claro, además, que hay una variación en la composición de las importaciones donde el predominio de bloques disminuye y aumenta el de elaborados, incrementándose éstos en superior proporción a la disminución de los materiales brutos, considerando el bruto sin pérdidas de elaboración. El ritmo de crecimiento es bastante constante, con la excepción del año 1999, que ha sido el último año en que los bloques han seguido creciendo: el cambio se ha dado partir del 2000 y es muy difícil pensar que se pueda volver a una situación de intercambio de peso entre las dos partidas. Naturalmente, quien construye estos datos es la Republica Popular, y es muy difícil individuar el intercambio local entre los dos países, intercambio que sin embargo existe, y presupone un consumo local significativo. Queda la sensación general de desafío que esta grande realidad esta llevando al resto del mundo, y la contribución que sus materiales y productos están dando al desarrollo internacional del sector. Menos vivaces son los movimientos del otro grande productor asiático, la India, que continua estando entre los más grandes excavadores de materia prima, consumida mayormente en el mercado interno. Nosotros no agregamos todas sus piedras en la tablas de la producción, y que mantenemos análoga para todos los países productores, pero aún así India sigue estando entre los gigantes del sector, disputándose la primacía con China. A veces, desafortunadamente, los datos oficiales relativos de exportaciones provocan dudas sobre la coherencia de las clasificaciones seguidas en la publicación, cosa que pasa muy a menudo también con los países europeos, como el Reino Unido y en mayor escala los de la zona nórdica, donde el tráfico de piedras, de destinos muy variados, no se ajusta a los datos reportados por los varios países miembros. El dato de India no se entrelaza correctamente con aquello declarado por su principal *partner* comercial, Italia, y aparece además incorporado con retraso respecto a los de las demás realidades productivas. El 2001 no parece haber sido un año muy brillante para este país, y ciertamente la competición del otro gigante asiático, que también compra de India, se hace sentir en algunos mercados importantes.

Queda así un margen de competición siempre más sutil y especializado, para los productores y transformadores europeos, que deben ante todo contar con su propio mercado interno, ciertamente exigente porque está acostumbrado a un estándar de calidad elevada, y con sus especializaciones, para poder permanecer activamente en el mercado en términos adecuados a su capacidad real y a su historia pasada y reciente.

MÁQUINAS PARA EL MÁRMOL

Otro año de *leadership* internacional italiana para el segmento de las máquinas y de la tecnología para el sector lapídeo. El año no ha sido fácil ni siquiera para este segmento, que se ha cerrado con una disminución general de las exportaciones, aún manteniendo una tendencia expansiva en la partida relativa al corte primario. Las máquinas dedicadas a la segunda elaboración, la de pulido y acabado de superficies y de lados, han sufrido un poco, marcando un descenso entre el 5 y el 6% entre cantidades y valores de exportado. El panorama progresivo padece claramente las colocaciones geográficas de los mercados emergentes y la sucesión de fases de crecimiento del sector: prevalece la tendencia a la importación de máquinas de primera fase, o de segunda, según el nivel de desarrollo alcanzado o por alcanzar. Notamos que queda estable, por lo menos en las cantidades la Europa no comunitaria, mientras la de la Unión sufre más, revelando que es la entera industria europea histórica del sector lapídeo la que no está teniendo ninguna expansión. En realidad, todos aquellos factores externos que han creado dificultades a la industria lapídea italiana están produciendo los mismos efectos en el resto de las producciones de piedra europeas, aunque éste conjunto de países sean todavía una porción absolutamente fundamental para las exportaciones de nuestras tecnologías: La Unión Europea cubre el 31,3% del total en valor, que llega al 44,7% si se añade también el resto de Europa, contra un 15% de Oriente Extremo y el 14% de Oriente Medio. España sigue siendo, aunque en ralentización con respecto al 2000, el *partner* principal para estas exportaciones nacionales, seguida por Estados Unidos, con un descenso algo más fuerte. En el panorama de la Unión, la única en crecimiento entre las realidades significativas del sector, es Grecia.

Tabla 3: Exportaciones italianas de maquinas para la piedra / Valores en miles de €

ÁREA	SECTOR	000 €	CUOTA
UNIÓN EUROPEA	MÁQUINAS PARA CORTE	46.761	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	81.216	
	TOTAL	127.977	31,33
OTROS PAÍSES DE EUROPA	MÁQUINAS PARA CORTE	15.513	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	39.135	
	TOTAL	54.648	13,38
ÁFRICA	MÁQUINAS PARA CORTE	15.513	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	39.135	
	TOTAL	54.648	13,38
NORTEAMÉRICA	MÁQUINAS PARA CORTE	14.378	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	28.037	
	TOTAL	42.415	10,38
ÁFRICA CENTRAL Y DEL SUR	MÁQUINAS PARA CORTE	4.998	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	25.813	
	TOTAL	30.811	7,54
CERCANO Y MEDIO ORIENTE	MÁQUINAS PARA CORTE	14.331	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	42.761	
	TOTAL	57.092	13,98
EXTREMO ORIENTE	MÁQUINAS PARA CORTE	6.828	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	54.688	
	TOTAL	61.516	15,06
OCEANÍA	MÁQUINAS PARA CORTE	161	
	MÁQUINAS PARA ELABORACIÓN Y PULIDO	1.090	
	TOTAL	1.251	0,31
TODAS LAS ÁREAS	TODAS LAS MÁQUINAS	408.485	100,00

Origen: Istat, nuestra elaboración

Baja la importancia relativa, con respecto al año anterior, de casi todos los países de las Américas, norte y sur, mientras suben África y Oriente Medio, confirmando el rol del embalse del Mediterráneo en el desarrollo internacional del sector, y sigue subiendo Oriente Extremo, sobre todo para las importaciones de máquinas de elaboración y de pulido. Es la confirmación indirecta que el sector local se especializa ulteriormente, y se va integrando

con las elaboraciones que el mercado externo requiere más.

Crece en valor de confrontación con el 2000 India, Vietnam, Indonesia, mientras que China junto con Hong Kong, Taiwán y Singapur parecen haberse detenido. En Oriente Medio crecen Irán, Israel, Jordania, Arabia Saudita, Qatar y los Emiratos, y a su par van Túnez, Egipto y Marruecos, para cerrar el panorama de esta área. Suben sobre todo las máquinas para el corte, aunque las de acabado constituyen la parte mayor de las exportaciones italianas, lo cual sigue un camino que ya desde hace muchos años es intenso y activo. Es importante que haya una base, ubicada justo en el Mediterráneo, que abra perspectivas de intensificación de tráfico, en la que se puede seguramente incluir a Turquía, aunque el 2001 no haya sido un año favorable para esta nación. Los países que forman esta base cuentan todos con recursos propios de materiales, teniendo tradiciones de uso y de comercio, y para los cuales la piedra es el sector no sólo del desarrollo, sino también de la comunicación cultural con los países cercanos. Sobre todo, se trata de realidades para las cuales existe un futuro en el sector lapídeo, y es un futuro de intercambio, de uso y de expansión.

La exploración tecnológica impone a este subsector una evolución en curso continuo, que se manifiesta en las relaciones entre contextos diversos de utilización. Ya vimos, recientemente, que lo que está cambiando no es la secuencia lógica del ciclo sino su desarrollo a través del ingreso del control numérico en el ciclo de transformación y en sus fases individuales. Y también algunas veces vimos, en la cantera por ejemplo, como ha cambiado el uso mismo de la maquinaria, incluso tradicional, que viene siendo utilizada de manera más extensa y versátil. Pero queda firme el punto que la construcción del recorrido experimental, y la difusión de sus resultados a todos los demás usuarios, son procesos con velocidades diferentes, que en un primer momento aventajan a quien opera en la experimentación, pero luego de hecho acaban por favorecer el sector en su conjunto, sin distinguir más entre padres e hijos de la experimentación aplicada. En este sentido, cada pequeño descubrimiento, cada mejoría aportada, se convierten pronto en patrimonio de todos, a través de la difusión de las maquinarias que se apoderan de los resultados. Es un proceso que, sobre todo en un sector como el lapídeo, exalta fuertemente la competición, dejando siempre menos espacio a las competencias adquiridas. Se imponen así necesidades nuevas de crecimiento constante de la profesionalidad y de recuperación de factores de competitividad sobre planos diversos, que afectan las competencias todavía sin formalizar, o no formalizables en el estado en que se encuentran, de los que operan en el sector. Y se vuelve al consabido dilema de todas las regiones: ¿Qué es lo que se puede y lo que no se puede copiar de un distrito *leader*? ¿Qué es lo que distingue un sistema victorioso de otros, y como puede ser reproducible su modelo? Y en el caso específico del lapídeo: ¿Cuándo cuenta el acceso inmediato a la innovación tecnológica, si no se ha recorrido todo el camino que a esa innovación ha llevado?

Todas son interrogaciones alrededor de las cuales gravita en buena parte el futuro del sector de la piedra para algunos países, principalmente allá donde no se quieran depositar todas las posibilidades de evolución y de crecimiento tan sólo en las ventajas que la disponibilidad de yacimientos particulares puede ofrecer. Será sobre estas preguntas que se desarrollará, en los años venideros, el crecimiento dialéctico del sector.

CONSIDERACIONES FINALES

Es muy difícil dar una opinión general sobre el año 2001, un año que ha llevado acontecimientos demasiado insólitos para no dejar un margen de unicidad en cualquier consideración que se pueda hacer acerca de él. Ningún sector ha quedado tan excluido del que se ha creado en los últimos cuatro meses, y también el lapídeo debe de enfrentarse con las consecuencias, inmediatas y futuras. El comercio internacional en su conjunto ha sufrido una flexión, y de ella ha derivado un clima de inestabilidad que tan sólo el amparo de algunos bienes estables, como los inmuebles, ha contribuido, en nuestro caso, a contener. Las señales expansivas en la economía mundial se refieren sobre todo a la segunda mitad del 2002, y es de esperar que la cosa comprenda el sector de la piedra al menos en la misma medida en que lo han afectado los efectos negativos de la recesión. Mucho depende del clima general que se va creando, de progresiva distensión de perspectivas futuras, si bien con en una desmoralización permanente del panorama en algunas regiones: hay señales explícitas de reactivación en USA, más débiles en Europa, más claras en Oriente Extremo, a menudo sostenidas por la marcha de los precios en la compra y en la venta de casas e inmuebles en general, nuevos y usados. Los tipos de interés bajos han alimentado de hecho una demanda que ha llevado los compradores a la deuda, hasta sostener, en ciertos casos particulares, una elevada demanda de segundas casas. Además, la reciente pérdida de atracción por las inversiones rápidas en bolsa ha hecho la renta inmobiliaria más tranquila y fiable para muchos investidores, en particular pequeños. Si los tipos de interés subieran de manera repentina, sobre todo en algunos países y zonas, las previsiones serían, de consecuencia, menos buenas para el departamento de la edificación y para el sector de la piedra. Esto se refiere en primer lugar, por supuesto, a Norte América, donde por cierto la situación conoce también articulaciones geográficas que no hay que desestimar. El sector de la piedra, otra vez, resulta en sus perspectivas más bien vinculado a factores que difícilmente puede controlar, y en los cuales puede quizás introducirse asomándose entre los competidores siempre muy combativos, como las cerámicas y los demás productos concurrentes.

En conjunto, sin embargo, el sector de la piedra sigue con su proceso de expansión, que ya se conoce bien. Un proceso no lineal, pero definido en su tendencia global y en sus características de principio de siglo.

Están las novedades introducidas en el modelo internacional por los nuevos productores, y los que no sean nuevos tienen seguramente características nuevas para el panorama internacional, productores que están conociendo un momento expansivo, de conquista y de nuevo espacio en el sector. No sólo la China Popular, si no también Irán, por ejemplo, y África septentrional, y algunos países del este de Europa, que se proponen hoy con sus piedras tradicionales, y que han diseñado tantos centros históricos de ciudades y tantos monumentos del pasado.

¿Cuáles consecuencias, pues pueden llegar a ser más profundas que la novedad que llega a través de estos nuevos participantes?

Por lo pronto, una puesta al día los estimados, de las tareas y de las especializaciones entre productores. Si las franjas menos técnicas del sector van a ser cubiertas a nivel internacional por estos nuevos elementos, el alejamiento entre trabajar con ciertos niveles de calidad del producto y las garantías relativa se va a ampliar inevitablemente, con el riesgo de aislar progresivamente a los volúmenes de la franja alta. Es el único desbloqueo posible en un mercado internacional donde el perfil de competitividad entre productores pasa también por co-

stes conjuntos no comprimibles en países industrializados, en los cuales las obligaciones a la atención a factores complejos, como el respeto del ambiente, las normas de seguridad y la ética del trabajo constituyen vínculos morales y de sistema más tajantes que en otras áreas. A los productores históricos, de todas maneras, van a seguir quedándoles las especializaciones para los materiales renombrados y particularmente valorados, excavados y transformados autónomamente, como los mármoles toscanos y griegos, los granitos de Portugal, Finlandia y Noruega, los mármoles españoles y las *limestone* francesas. El sector de la piedra podría pues convertirse también en un mercado muy especializado, con todas las implicaciones que la cosa conlleva, incluso de cara a otros materiales. Pero no se trata de un proceso insignificante, sobre todo si éste nace como defensa y no como afirmación de un espacio que al sector de la piedra debería pertenecer de forma más natural.

El año pasado hemos hablado de la ofensiva de *marketing* que la piedra natural está sufriendo por parte de materiales cerámicos, que imitan su belleza y ostentan su *appeal*, y declaramos de no compartir sus defectos. Ese ataque se ha intensificado, y contiene todas las amenazas que un sector industrial organizado y compacto puede llevar a otro más pequeño y objetivamente más frágil. Al sector de la piedra llega, sin embargo, una confirmación indirecta de los potenciales todavía existentes en el mercado para revestimientos y pavimentaciones, y no sólo. Hay un esplendor, sin embargo, no comprimible en la belleza de la piedra natural, que se está afirmando al agrandarse el mercado internacional, a pesar de quien sea el sujeto que más opera en éste sentido, y a pesar del sujeto que de ello saca más ventajas. Es importante lograr que la piedra sea accesible, tanto en términos de mercado como de imagen y de uso del material, el cual debe resultar natural en todos los sentidos, o sea fácil, espontáneo y cercano al consumidor final. Pero todo esto se debe de hacer respetando el valor y las características de empleo que le han acompañado en el curso de la historia.

Hay motivos para pensar que el 2002 será un año más positivo para todo el sector y también para esos productores cuyas posiciones en el mercado se ven amenazadas por las estrategias o innovaciones de los nuevos protagonistas. Probablemente, en el curso de los próximos años, se acentuará la diversificación de hegemonía entre mármoles, granitos y otras piedras, y ya no habrá, a partir del inmediato futuro, un único gran *leader* para todas las categorías del producto. El agrandamiento del mercado es capaz, sin embargo, de dar una respuesta a las exigencias de producción y de ocupación que el sector vive cotidianamente. Y la experimentación aplicada también a los productos, y no sólo a los procesos, puede contribuir a inspirar otras soluciones a los problemas de concurrencia con los demás sectores. La introducción del control numérico en fase de transformación ha permitido a los países nuevos el acortar rápidamente las distancias con el grupo más pequeño de los países *leader*, aunque no sea fácil conseguir un uso y una manutención ideal de esa tecnología. Se trata de un resultado conseguido con la experimentación aplicada, que ha construido en parte la ordenación del sector como hoy lo conocemos. La experimentación aplicada puede ser un elemento de diferenciación, y podría garantizar un mejor uso de un recurso natural, que debe ser valorizado y sostenido ulteriormente.

Se necesitan energías, voluntad de hacer cosas, e instrumentos operativos para apoyar esa voluntad. Es necesario seguir teniendo convicción. Estos temas tendrán una muy amplia participación en el desafío de los próximos años. Puede ser que el crecimiento del mercado global consiga mimetizarlos todavía por algún tiempo, pero no podrá esconderlos completamente.

Allegato statistico
Statistical annex
Anexo estadístico

AVVERTENZE PER LE TAVOLE STATISTICHE

Le seguenti tavole sono costruite a partire da dati ufficiali, forniti da istituti locali e/o associazioni: si tratta sempre di Istituti governativi di raccolta dati statistici, per quanto riguarda i movimenti doganali delle merci, e talvolta di associazioni di produttori locali, o di altre fonti ufficiali, riguardo alla produzione. Laddove si tratta di stime non documentabili, la cosa viene ogni volta segnalata, ricorrendo ai caratteri in corsivo.

Facciamo inoltre presente alcune **avvertenze indispensabili** per un corretto uso delle tavole seguenti.

Particolarmente le informazioni relative alle importazioni ed esportazioni dei vari Paesi, classificate nelle **Tavole C** richiedono alcune premesse, che possono sembrare banali, ma che invece sono necessarie, poiché servono ad evitare errori banali e fraintendimenti.

1. Le cifre riportate nelle tavole di importazione ed esportazione C1, C2, C3, C4 sono riferite al saldo globale di ogni Paese da/verso tutto l'insieme dei suoi Paesi partner. Ovviamente, la nostra lista non comprende tutto l'insieme di tutti i Paesi, per cui i totali delle importazioni e i totali delle esportazioni *non possono* essere coincidenti. Inoltre, le quantità denunciate da ogni Paese nei confronti di ciascun partner non coincidono quasi mai con il viceversa denunciato dal Paese partner, e questo, oltre ad aggravare la cosa, vale non solo per il settore lapideo, ma per tutte le merci, al punto che tutte le fonti di dati internazionali di interscambio usano riportare, nelle tavole a incrocio, entrambe le dichiarazioni, arrivando sino a quattro voci per incrocio (quantità e valori per entrambi i dichiaranti), in import e in export. Il motivo è appunto questo: raramente c'è coincidenza, e talvolta nemmeno approssimazione, tra i dati di import da un Paese, dichiarati dal Paese importatore, e quelli di export verso lo stesso, dichiarati dal Paese esportatore, nonostante siano dati riferiti alla stessa categoria di movimento e allo stesso periodo. Aggiungiamo che in parte contribuiscono anche i tempi di trasporto, sia pure in termini minimi, a spostare le coincidenze, come pure i differenti regimi doganali e modalità (non sempre proprio armonizzate, a dispetto dei grandi accordi formali) di classificazione e trattazione statistica delle merci tra le istituzioni di differenti Paesi.
2. Le Tavole di seguito riportate sono costruite secondo i seguenti criteri: due tavole dedicate all'import export per materiali, marmo e granito, senza rivalutazione dei trasformati a grezzo, e due tavole dedicate all'import export per tipologie di materiale scambiato, grezzi e trasformati, riportati a grezzo laddove entrano in gioco i trasformati, e senza distinzione tra calcarei e silicei. Le somme tra tavole sono chiaramente possibili solo a due a due: marmi + graniti, oppure grezzi + trasformati, con coincidenza dei risultati finali solo laddove si abbia l'accortezza minima di eliminare il riporto a grezzo dei trasformati. Aggregando altrimenti le tavole, si commettono due errori, sia di conteggio doppio delle quantità pure, che di conteggio aggiuntivo del riporto a grezzo dei trasformati. Di nuovo, la somma delle importazioni con la somma delle esportazioni non può coincidere, per le ragioni già esposte. Le nostre tavole, infatti, ripetiamo, *non* sono tavole di incrocio tra Paesi, ma solo di quantificazione delle entrate e uscite, relative ai soggetti più significativi per il settore. Esse costituiscono comunque uno strumento informativo adatto ad approssimare i movimenti di materiale lapideo, che intercorrono tra Paesi all'interno del comparto, e in questo senso, riteniamo, strumento utile a chi abitualmente o per necessità momentanea, voglia confrontarsi con le statistiche del settore.
3. Spesso le fonti dati non hanno lo stesso aggiornamento, o addirittura i metodi di calcolo del periodo non coincidono (per es. l'anno islamico adottato da alcuni paesi): abbiamo cercato di segnalarlo ogni volta che occorreva. Inoltre, talvolta ci sono anche delle vere e proprie correzioni dei dati già forniti, e questo comporta aggiornamenti anche da un anno all'altro, con revisione continua dei risultati.
4. Inoltre, abbiamo utilizzato un criterio differenziato per paesi nel conteggio delle voci: spesso infatti i metodi di classificazione dei vari uffici doganali sono diversi, e quando la cosa era palese, siamo intervenuti per correggere le difformità più evidenti. Ci siamo premurati di segnalarlo ogni volta.
5. La raccolta dati di produzione, anche per l'Italia, diventa sempre più difficoltosa e incerta. Accanto a Regioni che si dotano di strumenti precisi di rilevazione, ci sono Regioni che rinunciano definitivamente a qualunque tentativo di analisi, lasciando in difficoltà anche le poche fonti locali di volenterosi. In questi casi, abbiamo azzardato una stima sulla base degli andamenti congiunturali e delle fonti locali, ma siamo consapevoli che il risultato rimane una stima.

-
6. Tutte le tavole riferite all'Italia, inoltre, sia ai macchinari che ai lapidei, riportano il dato dei valori in migliaia di Euro. Questo inserimento ha comportato delle operazioni di arrotondamento e/o troncamento, che includono un errore tecnico inevitabile: si tratta comunque di un errore molto contenuto, essendo limitato all'ultima cifra dei totali..
 7. La voce "Granulati e polveri" è stata modificata, con l'eliminazione di un codice HS che riportava chiaramente dati non più pertinenti al settore. Pertanto, anche i valori relativi agli anni precedenti sono stati ricalcolati con il nuovo criterio.
 8. I DATI ISTAT RELATIVI ALL'ANNO 2001 SONO STATI RICALCOLATI DALL'ISTITUTO, CON VARIAZIONI SENSIBILI RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE. PERTANTO I VALORI RIPORTATI IN QUESTE TAVOLE PRESENTANO DELLE SENSIBILI DIFFORMITA' DA QUELLE RIPORTATE PER LO STESSO PERIODO NEL VOLUME DELLO SCORSO ANNO

INFORMATION AS REGARDS THE TABLES

The tables below have been calculated on the basis of official figures from local agencies and/or associations: all of them are governmental agencies that collect statistical data on customs' traffics and sometimes associations of local producers or other official sources on productions. Any figure that could not be documented has been specified in italics.

Please find below some words of caution for a proper use of the following tables. In particular, information on the countries' imports/exports, as listed in Tables C, require some preliminary explanation that may seem all too clear but is instead necessary, since it helps to avoid common mistakes and misunderstandings.

1. The figures listed in the import/export tables C1, C2, C3, C4 refer to the overall balance of each country from/to all of its partner countries. Obviously, our list does not include the whole of all countries, so total imports cannot tally with total exports. In addition, the amounts reported by each country for each one of its partner country almost never tally with the opposite amounts reported by the partner country, and this, as well as aggravating the situation, applies not only to the stone sector but to all goods, so much so that all the world's trade data sources usually list both statements in their cross-tables, sometimes even with up to four entries per crossing (the amounts and values of both partners) in the import and export tables. The reason is that the import figures from one country, as stated by the importing country, and the export figures to the same country, as stated by the exporting country, are seldom in agreement, sometimes they actually differ very much, even if referred to the same trade classes and periods. It must also be noted that this level of agreement is also affected by transport times, however slightly, as well as by the different customs legislation and goods classing and statistical processing methods (that, despite important formal agreements, have not always been very well standardised) used in each country.
2. The tables below have been based on the following criteria: two import/export tables classed by materials, marble and granite, where finished goods have not been recalculated as raw materials, two import/export tables classed by type of traded goods, raw and finished goods, where finished goods have been recalculated as raw materials and with no distinction between calcareous and siliceous materials. Additions among the tables can only be made two by two: marble + granite, or else raw + finished goods, where the end results tally only if finished goods are not recalculated as raw materials. Aggregating the tables otherwise would cause two errors, i.e. pure amounts would be counted twice, and finished goods, recalculated as raw materials, would be counted one more time. Once again, total imports cannot tally with total exports for the above reasons. Our tables are not cross-tables, but have just been designed to quantify incoming and outgoing materials for the most significant actors of the trade. They provide, however, the information needed for an approximation of stone traffics between different countries, and in this respect they are, we think, useful for those who may have to check stone statistics on a permanent or temporary basis.
3. Often, data sources are not equally updated or sometimes the methods used for the calculation of periods may differ (some countries use, for instance, the Islamic year): we have tried to specify it whenever it

-
- occurred. In addition, the supplied data have sometimes been heavily corrected, so these figures have had to be updated on a yearly basis and the end results are being reviewed all the time.
4. In addition, when counting the entries we have used different criteria for each country, since each customs office uses different classing methods, and when the fact was obvious we corrected the most evident inconsistencies. It has been specified every time.
 5. The collection of data on production is becoming more and more complicated and uncertain for Italy as well. Alongside regions that have equipped themselves with accurate surveying instruments, there are regions that have given up all attempts, leaving those few local sources of willing people to deal with all the problems. In these cases, we have ventured an estimate on the basis of economic trends and local sources, but we are aware that the result is just an estimate.
 6. In addition, all tables concerning both Italian machinery and stone products are in thousand euros. This conversion has involved the rounding off and/or cutting off of some figures, which include an unavoidable technical error: it is however a very low error level since it only concerns the last figure of the totals.
 7. The “Chips and dust” entry has been changed by removing a HS code that clearly indicated data that are no longer relevant to the sector. Values concerning the previous years have therefore also been recalculated using the new criteria.
 8. ISTAT DATA ON 2001 HAVE BEEN RECALCULATED BY THE CENTRAL STATISTICS OFFICE, WITH REMARKABLE DIFFERENCES FROM LAST YEAR’S. THE VALUES LISTED IN THESE TABLES WILL, THEREFORE, REMARKABLY DIFFER FROM THOSE LISTED FOR THE SAME PERIOD OF LAST YEAR.

NOTAS PARA LA CONSULTA DE LAS TABLAS ESTADÍSTICAS

Las tablas siguientes están basadas en datos oficiales, facilitados por entidades locales estatales y algunas asociaciones. Las primeras son siempre de instituciones gubernamentales para la recopilación de datos estadísticos sobre los movimientos aduaneros de las mercancías. En el segundo caso, la información suele proceder de asociaciones de productores locales, o de otras fuentes oficiales, en lo que a la producción se refiere. Los estimados no documentables aparecerán en letra cursiva.

Hacemos además presentes algunas **advertencias imprescindibles** para el uso correcto de las tablas que se detallan a continuación. Nos referimos, en particular, a los datos sobre las importaciones y exportaciones de los varios países, clasificadas en las Tablas C las cuales requieren algunas premisas de orden teórico y técnico, que aunque puedan parecer banales a simple vista, son, sin embargo, necesarias para evitar errores de cálculo e interpretación.

1. Las cifras descritas en las tablas de importación y exportación C1, C2, C3, C4 se refieren al saldo global de cada país hacia y desde la totalidad de sus países asociados. Por supuesto, nuestra lista de datos no incluye todo el conjunto de todos los países asociados por cada país catalogado, por lo tanto, los totales de las importaciones y los totales de las exportaciones no pueden coincidir. Además, las cantidades declaradas por cada país con respecto a cada asociado no concuerdan casi nunca con el equivalente declarado por el país asociado en cuestión, y esto no solo ocurre en el sector de la piedra, sino también en el de las otras mercancías hasta tal punto que todas las fuentes de datos internacionales de intercambio se ven obligadas a mencionar ambas declaraciones en las tablas de cruce, llegando en muchos casos a registrarse hasta cuatro diferentes partidas por cruce (cantidad y valor por ambos declarantes), en importaciones y en exportaciones. El motivo es precisamente éste: que raramente hay coincidencia, y a veces ni siquiera aproximación, entre los datos de importación de un país, declarados por el país importador, y los de exportación hacia el mismo, declarados por el país exportador incluso en los casos de datos relativos a la misma categoría de movimiento y al mismo periodo. Añadiremos que, en parte, aún que sea en forma mínima, los tiempos de transporte también contribuyen a las diferencias así como los diferentes regímenes aduaneros y los sistemas de clasificación y elaboración estadística de las mercancías entre las insti-

tuciones de los diferentes países (a menudo poco armonizados, a pesar de los grandes acuerdos formales en vigor).

2. Las Tablas que siguen están construidas según los siguientes criterios: dos tablas dedicadas a la importación / exportación de materiales, mármol y granito, sin reevaluación en bruto de los transformados, y dos tablas dedicadas a la importación /exportación por tipo de materiales intercambiados, brutos y transformados, llevados en bruto donde entren en juego los transformados, y sin distinción entre calcáreos y silíceos. Las sumas entre tablas son claramente posibles solo de dos en dos: mármoles + granitos, o brutos + transformados, con coincidencia de los resultados finales, sólo donde se haya tenido el cuidado de eliminar el pasaje a bruto de los transformados. De lo contrario, agregando las tablas, se habrán cometido dos errores: el del doble computo de las cantidades puras y el del computo adicional del pasaje a bruto de los transformados. Así pues la suma de las importaciones con la suma de las exportaciones no pueden coincidir, por las razones ya indicadas. Nuestras tablas, repetimos, no son tablas de cruce entre países, si no simplemente tablas de cuantificación de entradas y salidas, relativas a los sujetos más significativos para el sector. Ellas constituyen, de todas formas, un instrumento informativo que puede ser usado para hacer estimados aproximados sobre los movimientos de material en piedra que tienen lugar entre países al interior del sector, y, en este sentido, consideramos que sean un instrumento útil para aquellos que habitualmente o por necesidad temporánea quieran compararse con las estadísticas del sector.
3. A menudo, los orígenes de los datos, no tienen la misma actualización, o los métodos de cálculo del período no coinciden (por ejemplo el año islámico adoptado por algunos países) y hemos intentado señalarlo cada vez que esto ocurre. A veces, también hay verdaderas correcciones de los datos facilitados, y esto produce actualizaciones también entre un año y otro, con revisión continua de los resultados.
4. *Hemos además usado un criterio diferenciado para los países en el cálculo de las partidas: a menudo los métodos de clasificación de las varias oficinas aduaneras son diferentes, y cuando esto es evidente, hemos corregido las diferencias más visibles. Hemos procurado señalar esto en cada ocurrencia.*
5. La obtención de datos de producción, también de Italia, se hace siempre difícil y incierta. Al lado de regiones que tienen instrumentos precisos de estimación, hay regiones que renuncian totalmente al uso de cualquier instrumento de análisis, creando dificultades también para las pocas zonas locales con buena voluntad. En estos casos hemos intentado hacer una estimación sobre la base de la marcha coyuntural y de los datos de origen local, pero sabemos que el resultado siempre será un estimado .
6. *Todas las tablas referentes a Italia, tanto en las maquinarias como en la piedra, llevan el dato de los valores recalculado en miles de Euros. Esta inserción ha supuesto la realización de algunas operaciones de redondeo y/o de truncamiento, que incluyen un error técnico inevitable: se trata, de todos modos, de un error muy limitado, que solo se refleja en la última cifra de los totales.*
7. *La partida “Granulados y polvos” ha sido modificada con la eliminación de un código HS que contenía datos ya no relevantes para el sector. Por lo tanto, también los valores relativos a los años anteriores han sido recalculados con el nuevo criterio.*
8. LOS DATOS DE ISTAT RELATIVOS AL AÑO 2001 HAN SIDO RECALCULADOS POR EL MISMO INSTITUTO. CON VARIACIONES APRECIABLES CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR. POR LO TANTO, LOS VALORES DECLARADOS EN ÉSTAS TABLAS PRESENTAN DISCORDANCIAS RELEVANTES CON RESPECTO A AQUELLOS DECLARADOS PARA EL MISMO PERIODO EN LA EDICIÓN DEL AÑO ANTERIOR.

