



marina di carrara  
11 aprile 2013

# Lo scenario per il microsettore “marmo e pietre affini”

Massimo Guagnini  
Prometeia Spa

## riservatezza

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti.

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento senza la previa autorizzazione scritta di Prometeia.

copyright © 2012 prometeia



agenda

- 1 | introduzione
- 2 | la domanda interna
- 3 | il commercio estero
- 4 | la produzione e i risultati d'impresa

## introduzione | il microsettoe N237: marmo e pietre affini

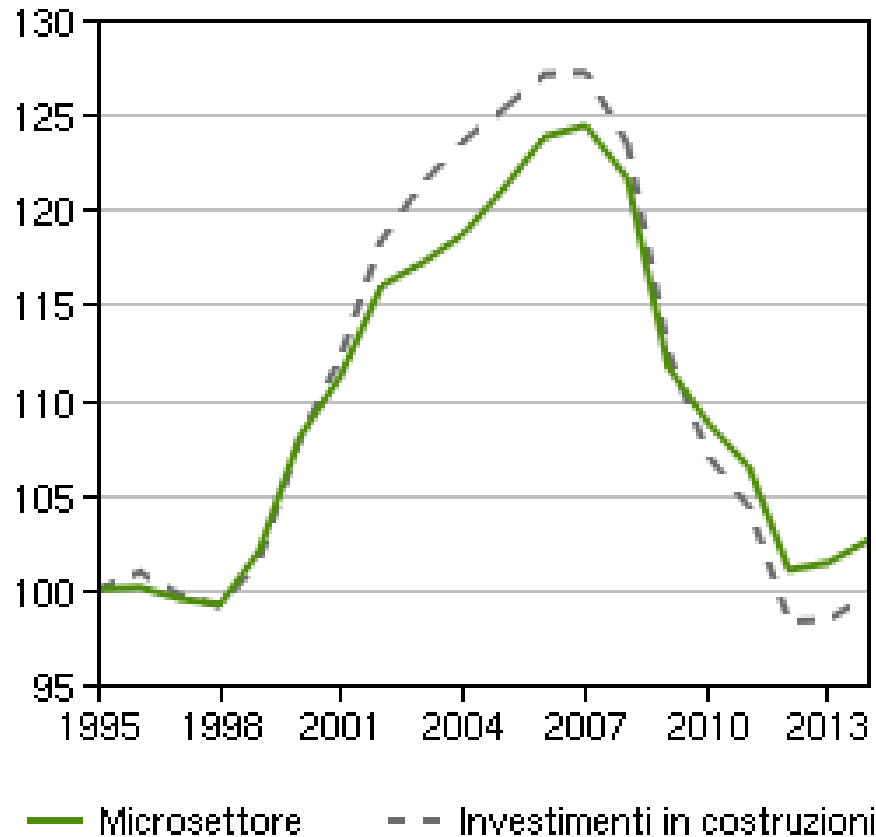
L'analisi condotta da prometeia a livello di microsettoe (<http://www.infoprom.it/microsettori/>) presenta analisi sui diversi aspetti della struttura del settoe (composizione dell'offerta, principali imprese, strategie competitive e canali distributivi , ...) e lo scenario storico e previsivo delle variabili reali (commercio estero, domanda, costi e prezzi) e dei risultati economico finanziari delle imprese che fanno parte del campione di riferimento.

Le elaborazioni utilizzate nella presentazione sono aggiornate al novembre 2012 e, anche se non riflettono le informazioni più recenti e lo scenario macroeconomico attuale, costituiscono ancora un punto di riferimento per l'analisi del microsettoe.

Nella presentazione saranno forniti alcuni aggiornamenti sul quadro macroeconomico e macrosettoriale.

# la domanda interna | il ciclo degli investimenti in costruzioni

Livelli di domanda interna (Indice base 1995=100 a prezzi costanti)



# la domanda interna | lo scenario per la domanda interna

## Domanda interna

	valori (mil. euro) 2011	variazioni medie annue					
		2010	2011	2012	2013	2014	
Mercato interno	3668	p. costanti	-2.7	-2.1	-5.2	0.5	1.2
		p. correnti (*)	-1.0	-0.2	-1.8	2.3	3.4

*Il dato relativo al mercato interno si riferisce solo al valore dei prodotti destinati al consumo finale o ad acquirenti esterni al microsettore; sono pertanto esclusi gli scambi intermedi di semilavorati, parti e/o componenti.*

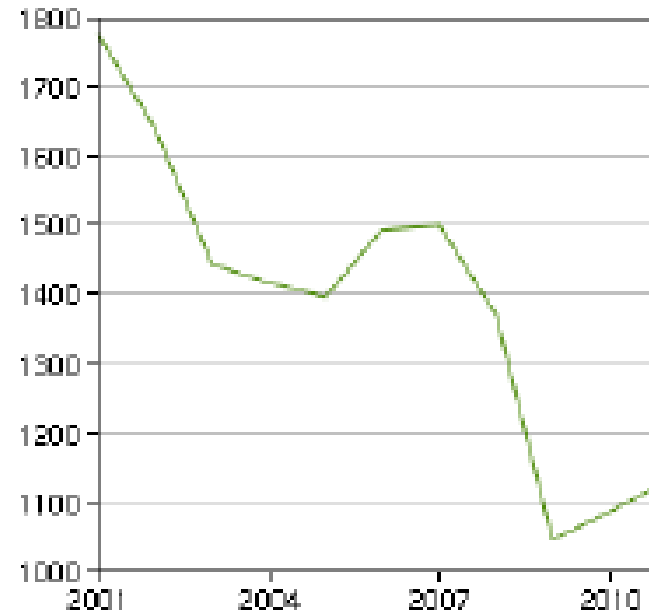
*(\*) Valorizzata con i prezzi alla produzione.*

# il commercio estero | analisi storica

**Grado di apertura al commercio estero**



**Saldo commerciale (milioni di euro)**



*Grado di apertura al commercio estero: quota % export/produzione + quota % import/produzione*

*Saldo commerciale: esportazioni in valore - importazioni in valore*

# il commercio estero | la geografia delle esportazioni

Ripartizione delle esportazioni per aree geografiche (dati in quota %)

			microsettore	ind. manifatt.
	2001	2006	2011	2011
Europa Occidentale	39.4	38.1	37.6	53.4
Nuovi paesi UE	3.0	3.7	4.7	8.7
Resto Europa	2.6	5.0	7.9	7.6
NAFTA	31.8	35.0	21.5	7.9
Asia	8.3	4.8	8.6	9.8
Afr. Cen. Sud-Ocean.	2.1	2.4	2.5	2.3
N. Africa-M. Oriente	10.9	9.8	15.4	7.0
America Latina	1.9	1.1	1.8	3.1

Classifica dei primi 10 paesi di destinazione e peso di ogni paese sulle esportazioni totali

			microsettore	ind. manifatt.
	peso	peso	peso	peso
	2001	2006	2011	2011
Stati Uniti	29.9	32.7	17.3	6.4
Germania	18.0	14.3	12.4	13.5
Svizzera	4.5	5.6	7.6	5.7
Francia	3.3	3.7	5.0	12.0
Arabia Saudita	4.2	2.5	4.8	0.9
Altri paesi M.O. e N. A.	2.3	2.1	4.7	1.0
Regno Unito	3.1	4.1	3.8	4.9
Russia	0.5	2.1	3.4	2.7
Canada	1.6	1.9	3.3	0.8
Austria	3.1	2.4	3.2	2.2



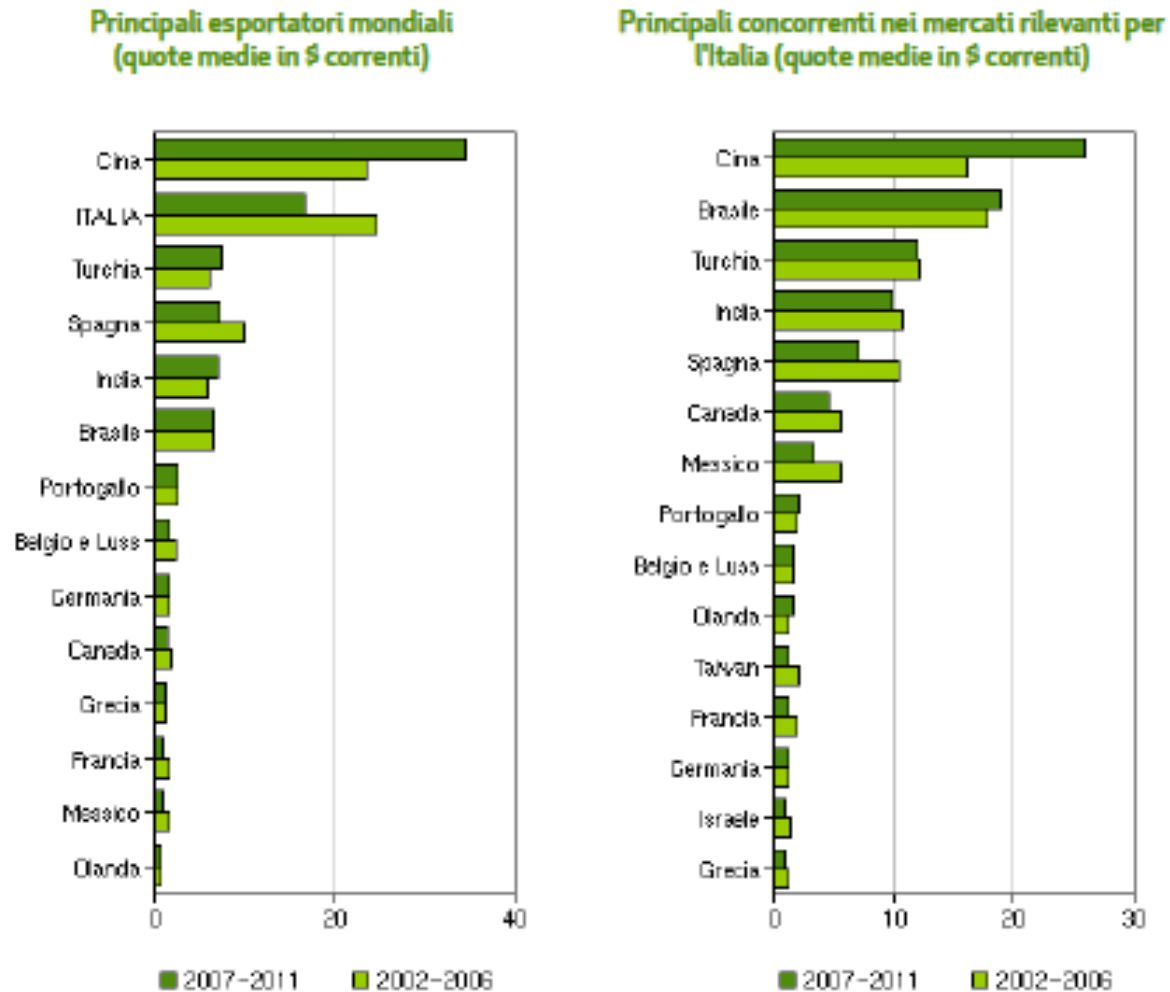
# il commercio estero | la geografia delle importazioni

## Ripartizione delle importazioni per aree geografiche (dati in quota %)

	microsettore			ind. manifat
	2001	2006	2011	2011
Europa Occidentale	36.5	26.2	23.4	59.3
Nuovi paesi UE	1.8	2.0	2.8	9.0
Resto Europa	9.2	5.8	5.6	4.7
NAFTA	1.6	7.2	1.7	4.0
Asia	29.7	40.9	56.7	17.0
Afr.Cen.Sud-Ocean.	0.4	1.9	1.2	1.2
NAfrica-M.Oriente	6.3	4.4	3.7	2.2
America Latina	14.6	11.7	4.9	2.5

# il commercio estero | i concorrenti

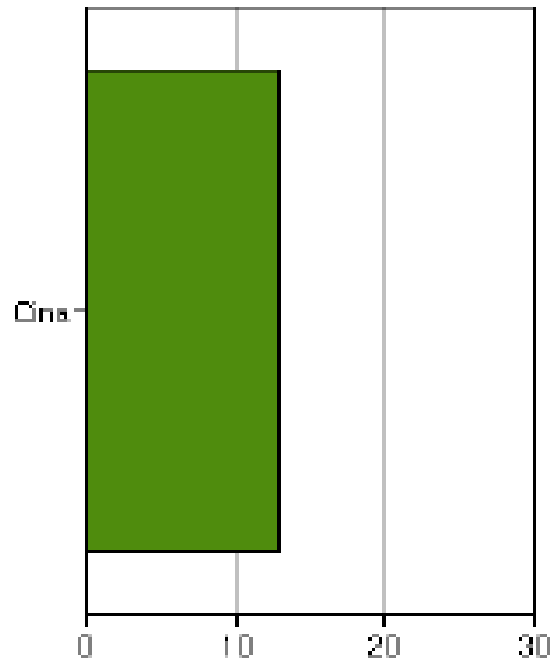
## Struttura dei concorrenti nell'ultimo decennio



# il commercio estero | vincitori e perdenti

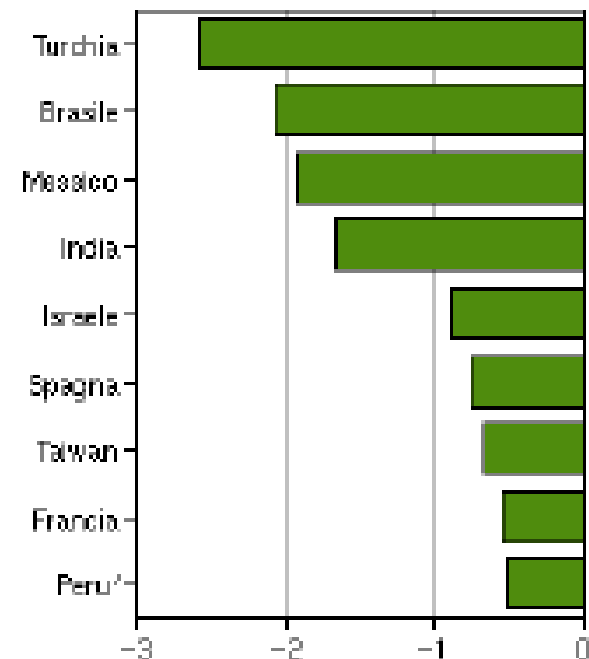
## Mercati rilevanti per l'Italia: chi vince e chi perde negli ultimi anni

Concorrenti "vincenti"



■ var. delle quote nel periodo 2007-2011

Concorrenti "perdenti"

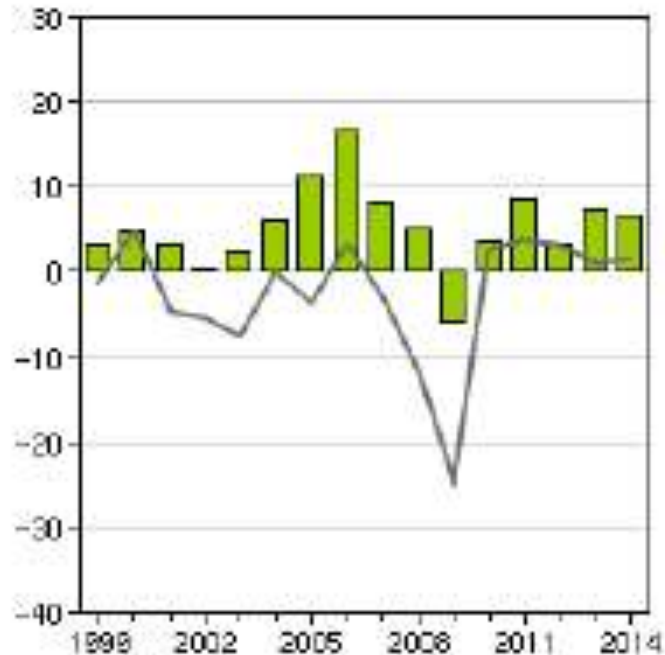


■ var. delle quote nel periodo 2007-2011

# il commercio estero | lo scenario della domanda mondiale

## Esportazioni a prezzi costanti e domanda mondiale rivolta all'Italia (var. %)

esportazioni (linea); domanda mondiale (istogramma)



# il commercio estero | lo scenario del commercio estero

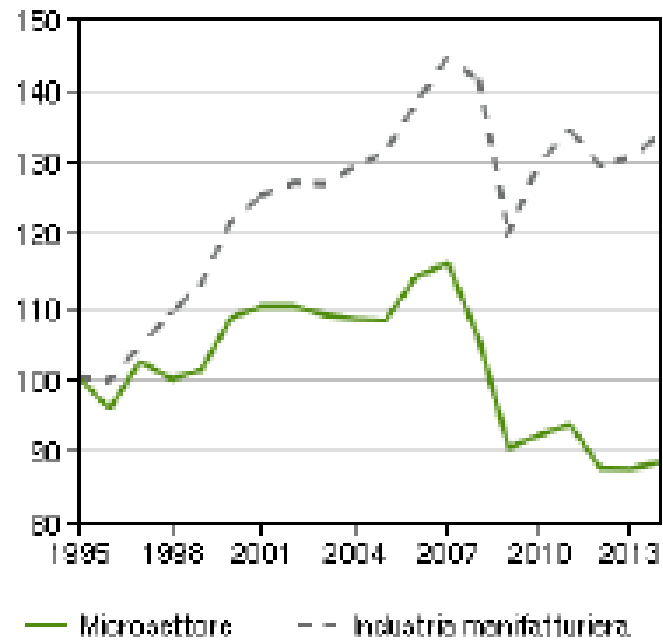
## Commercio estero

	valori (mil. euro) 2011	Variazioni medie annue (prezzi costanti)				
		2010	2011	2012	2013	2014
Importazioni	137	6.8	0.3	-13.0	3.2	3.8
Esportazioni	1266	2.5	3.6	3.0	0.8	1.5
Saldo commerciale (1)		1086	1129	1231	1261	1306

(1) Livelli in mln. di euro.

# la produzione | lo scenario

**Produzione in quantità  
(indice base 1995=100 )**



# i risultati d'impresa | lo scenario

## Risultati economico-finanziari del Campione

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Livelli di attività</b>						
Dipendenti (migliaia)	9.4	9.4	9.3	8.7	8.5	8.5
Produzione (mil. euro)	2268	2355	2437	2360	2400	2483
- valori (var. %)	-16.1	3.9	3.5	-3.2	1.7	3.5
- quantità (var. %)	-14.5	2.0	1.6	-6.5	-0.1	1.2
- prezzi (var. %)	-1.9	1.8	1.9	3.5	1.8	2.2
<b>Il conto economico (in % della produzione)</b>						
+ Altri ricavi netti	0.3	0.2	0.4	0.3	0.3	0.3
- Consumi	47.4	47.3	47.8	48.6	48.2	47.7
- Servizi	29.4	29.3	28.9	28.2	28.0	27.9
- Lavoro	17.2	16.9	16.9	16.6	16.3	16.1
Margine operativo lordo	6.3	6.7	6.9	7.0	7.9	8.7
- Ammortam. e accantonam.	4.7	4.6	4.4	4.5	4.3	4.3
- Oneri finanz. netti	2.4	1.9	2.5	2.5	2.4	2.4
+ Proventi straordinari netti	0.3	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0
- Imposte	1.1	1.4	1.5	1.2	1.3	1.4
- Utile netto rettificato	-1.6	-0.9	-1.2	-1.1	-0.1	0.6

## prometeia

via g. marconi 43, 40122 bologna  
tel. +39 051 6480911, fax +39 051 220753

via m.gonzaga 7, 20123 milano  
tel. +39 02 80505845, fax + 39 02 89074658

via tirso, 26, 00198 roma  
tel. +39 06 45441350, fax +39 06 45441369

Italia

7th flr, Dakdouk Bldg, Selim Bustros St.  
Tabaris Square, Ashrafieh - Beirut  
tel. +961 1 328233, fax +961 1 327233

libano  
[www.prometeia.com](http://www.prometeia.com)

[info@prometeia.com](mailto:info@prometeia.com)

