

## I DISTRETTI LAPIDEI » DALLA CRISI AL 2015

# Marmo, chi fa rete d'impresa vince

Gli studiosi consigliano: filiali all'estero e brevetti internazionali. Bianchini (Imm): ma quelli vanno difesi, la Cina ci copia

**di Cinzia carpita**

► CARRARA

Che cosa dovrebbe fare il distretto lapideo apuo versiliese per migliorare le proprie performance sui mercati, per allontanarsi sempre più dalla crisi del 2008 e crescere verso il 2015? Fare rete d'impresa, aprire filiali commerciali all'estero, brevettare a livello internazionale i prodotti dell'estrazione e della lavorazione. E' questo il "consiglio" scaturito dal convegno svoltosi ieri nella sala marmoteca della Imm, dal titolo "Le specificità territoriali dell'industria italiana: il settore lapideo", organizzato da Imm, in collaborazione con Ceris-Cnr e Gei (Gruppi economisti di impresa). Il messaggio è stato lanciato da Giovanni Foresti (Intesa Sanpaolo) che assieme a Giampaolo Vitali (Ceris, Cnr e Gei) ha sviluppato il tema della competitività d'impresa nei disureti lapidei.

I dati illustrati nel convegno dai vari relatori che hanno sviluppato specifici argomenti, sono per lo più a fine 2011, con elementi anche del 2012 e proiezioni verso il 2015.

**Uno scenario complicato.** Il distretto apuo versiliese si colloca in uno scenario complesso come ha detto Giorgio Bianchini presidente di Imm: «La sensazione è di una forte razionalizzazione dei costi d'impresa, le aziende per restare sui mercati sono obbligate a fare le stesse cose con meno persone, e ciò incide sui livelli occupazionali. La razionalizzazione può migliorare i margini d'impresa ma in questo scenario in cui pesa anche l'aumento del debito finanziario, tante aziende rinunciano a parte del possibile fatturato per considerare solo quello su cui hanno certezza d'incasso. Uno scenario più complesso di quanto si possa immaginare».

Il vice sindaco Andrea Van-

nucci ha aggiunto una critica: «Il nostro distretto lapideo non riesce a far tesoro di ciò che ha: la materia prima. E non riesce a fare da moltiplicatore dell'economia. L'industria estrattiva potrà garantire un futuro se saprà creare attorno a sé un sistema e lavoro beneficiando della propria materia prima. La Imm deve diventare lo strumento per linee di sviluppo. Per gli investimenti infrastrutturali, abbiamo realizzato la strada dei marmi, ma ci vuole anche la componente imprenditoriale: fare sinergia fra i distretti per irrobustirci a vicenda».

L'analisi congiunturale, più tecnica, l'ha iniziata Emanuela Gussoni della Imm: l'indagine verte su un campione di 248 imprese lapidee in Italia mediamente con 10 addetti e un fatturato nel 2012 di circa 2,7 milioni di euro. Il fatturato dal 2011 al 2012 ha registrato un calo generale nel 65% delle aziende prese a campione (in particolare un calo nel 58% delle imprese dei materiali e nel 50% di quelle delle tecnologie. Calato anche il fatturato sull'estero. Ma sull'export ci sono prospettive di crescita fino al 2016, in particolare sui mercati Usa, Canada, Estremo Oriente. Le maggiori difficoltà sono per le piccole aziende.

Investimenti nel 2012: sono stati in calo in un'azienda su due, molte non investiranno nell'anno corrente, anche per problemi di accesso al credito, anche se il comprensorio apuo versiliese sembra su questo aspetto in minori difficoltà rispetto ad altri nel resto d'Italia. Occupazione: dal 2011 al 2012 è praticamente a variazione zero, in crescita la cassa integrazione.

**La grande sofferenza delle micro imprese e la bank-dependence.** Daniele Mocchi (Istitu-

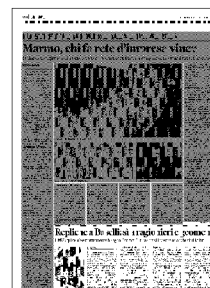
to studi e ricerche e Gei), e Alessio Monticelli (Gei) hanno parlato della struttura economica finanziaria dell'industria lapidea nazionale: un quadro di studio che si basa su oltre duemila bilanci d'impresa fra il 2008 e il 2011. Un triennio sostanzialmente di stabilità, con migliori performance delle aziende estrattive rispetto a quelle della lavorazione. Una grande sofferenza per le micro imprese, mentre nelle grandi aziende c'è una tendenza al miglioramento degli utili. Sul costo del lavoro si amplia il gap fra micro e grande impresa. Sul debito finanziario il comparto dell'escavazione ha registrato una migliore capacità di solvibilità. Mentre per le micro imprese il biennio 2010-2011 ha visto aumentare il rischio finanziario con le banche.

Nel 2011 il 30% sul totale delle aziende, era in area di solvibilità, il 52% in area di bank-dependence.

Le previsioni economiche al 2015: le ha illustrate Massimo Guagnini (Prometeia) con particolare riferimento al distret-

to apuo versiliese, e al settore della lavorazione con dati al novembre 2012. Si prevedono segnali di ripresa nel 2013 e 2014, ma con molta cautela. Infatti il mercato interno fa ipotizzare nel 2013 un più 0,5 e nel 2014 un più 1,2. Previsioni che comunque fanno pensare a una stabilizzazione.

Commercio estero: la domanda mondiale verso l'Italia fa prevedere una ripresa fra il 2013 e il 2014, anche se - è stato osservato - la fetta di torta si restringe a causa dei Paesi competitori. Il trend prospet-



to, per le importazioni del 2013 e 2014, va dal più 3,2 al più 3,8; mentre le esportazioni andrebbero dal più 0,8 al più 1,5. Sulle quantità non dovrebbero esserci molte sorprese.

Risultati d'impresa 2013-2014: stabilità dei dipendenti e della produzione, valori in aumento, prezzi in ripresa anche se in oscillazione. Previsi miglioramenti nel margine operativo lordo e nell'utile netto rettificato con ritorno al segno positivo (più 0,6).

**Le imprese sono vincenti nei gruppi.** Foresti, (Intesa San Paolo), nella sua analisi al 2011, sul distretto apuo versiliense, ha detto che c'è un'alta dispersione delle performance. Ma i migliori fatturati sono quelli dei gruppi economici, cioè delle imprese che fanno rete, rispetto alle imprese "isolate", a prescindere dalle dimensioni. Analogo trend sulla redditività dal 2008. Le imprese in gruppo sono avanti con l'export, con le certificazioni, con i marchi: «sono vincenti nei gruppi».

Quali criticità apuane da superare? Le buone performance sull'export sono poco accompagnate da investimenti in filiali estere (dove il marmo è ampiamente battuto dal settore piastrelle) sia commerciali che di produzione. Inoltre ci sono pochi marchi apuani registrati a livello internazionale. Sono poco diffuse le certificazioni di qualità e ambientali rispetto da altri distretti. Assenza di attività di brevettazione in escavazione e lavorazione, anche se nel 2011 il distretto ha introdotto innovazione di prodotto e di processo.

**Brevetti: corsa a ostacoli.** Sui brevetti il presidente della Imm, Bianchini ha fatto una riflessione, spiegando quali sono le difficoltà, anche nei macchinari. Non solo per l'iter e i costi. Le aziende apuane, in pratica, si chiedono quanto il gioco valga la candela. Le grandi innovazioni rivoluzionarie ormai non ci sono più, «ci sono solo innovazioni incrementali. – ha detto Bianchini – E all'estero c'è chi se ne infischia delle normative internazionali; non c'è alcun tipo di protezione. Andiamo all'estero e scopriamo che, ad esempio, i cinesi, ci hanno copiato».



**Uno scorcio dei bacini marmiferi carraresi**



**Lastre di marmo in un'azienda apuana**



**Giorgio Bianchini**