

# Indagine congiunturale sul settore lapideo italiano

Anno 2014



Internazionale Marmi e Macchine Carrara  
Manuela Gussoni



Hanno collaborato:  
Marta Tongiani

Cover: Thetis

© Copyright 2015  
INTERNAZIONALE MARMI E MACCHINE CARRARA S.p.A.  
[www.immcarrara.com](http://www.immcarrara.com)

Si ringraziano le imprese che hanno accettato di partecipare all'indagine. Un ringraziamento speciale a Lorenzo Marchini e Marcantonio Ragone per i loro preziosissimi consigli.

# INDAGINE CONGIUNTURALE SUL SETTORE LAPIDEO ITALIANO 2014

Manuela Gussoni

## Sommario

Introduzione .....	5
Quadro macroeconomico generale – anno 2014.....	5
Il commercio internazionale di prodotti lapidei nei primi nove mesi 2014 .....	7
Metodologia adottata nell'indagine.....	15
La struttura del settore lapideo italiano – l'Universo.....	15
I risultati dell'indagine congiunturale sul settore lapideo italiano Anno 2014 .....	23
Impatto occupazionale diretto del settore lapideo italiano – stima anno 2014.....	23
Trend delle vendite e internazionalizzazione .....	26
Investimenti, accesso al credito e innovazione .....	31
Previsioni 2015 – Ordini e produzione .....	34
FOCUS ON .....	36
FOCUS 1 - Responsabilità Sociale d'Impresa e valore condiviso .....	36
FOCUS 2 - Aziende dinamiche nel settore lapideo italiano .....	40
FOCUS 3- Il settore delle tecnologie per la pietra naturale.....	42
Conclusioni .....	44

## Introduzione

L'indagine congiunturale sull'industria lapidea italiana ha l'obiettivo di valutare, di anno in anno, l'andamento economico del settore lapideo italiano. Ogni anno Internazionale Marmi e Macchine Carrara somministra un questionario a un panel di oltre 8.000 aziende operanti nei vari comparti del settore lapideo italiano (estrazione, lavorazione, commercio, meccanica). Il questionario contiene domande di valutazione su andamento del fatturato, export, ordini e occupazione nell'anno appena trascorso, ma anche domande volte a descrivere l'attività innovativa del settore, il rapporto con banche e istituti di credito e le previsioni degli operatori per il primo semestre dell'anno successivo. Il questionario, somministrato via e-mail, ottiene una prima ondata di risposte spontanee, dopodichè le quote campionarie vengono integrate, al fine di aumentare la rappresentatività del campione rilevato.

Tradizionalmente l'indagine congiunturale metteva a confronto il comprensorio apuoversiliense con il resto d'Italia. Quest'anno abbiamo deciso di **confrontare tra loro i primi due distretti italiani della pietra** aggiungendo il distretto veneto.

Gli argomenti trattati sono molteplici. Si parlerà dell'impatto occupazionale del settore lapideo, trend delle vendite, internazionalizzazione, accesso al credito e innovazione. Si mostreranno alcune previsioni per il 2015 relativamente a ordini e produzione e infine saranno approfonditi alcuni argomenti: **comportamento socialmente responsabile nel settore lapideo italiano, aziende dinamiche e alcuni dati sul comparto delle tecnologie e i suoi trend innovativi.**

## Quadro macroeconomico generale – anno 2014

A sei anni dalla crisi la ripresa ancora stenta a partire nonostante anni di tassi d'interesse prossimi allo zero. La situazione attuale è stata definita da Larry Summers "Stagnazione secolare",<sup>1</sup> cioè un ciclo economico che non riesce più a trovare una via per lo sviluppo a causa della concomitanza tra misure di austerità e tassi d'interesse che hanno raggiunto ormai lo zero, mostrando l'inefficacia della sola politica monetaria nell'incentivare la crescita.

Le linee d'azione adottabili da un governo all'interno di una politica di bilancio sono di due tipi: la politica monetaria e la politica fiscale. Oggi le misure restrittive attuate in politica fiscale, attraverso l'aumento delle tasse e la riduzione della spesa pubblica, e gli effetti negativi sul PIL che ne derivano sono stati solo parzialmente contenuti da una politica monetaria accomodante. Il risultato finale è un PIL europeo praticamente immutato se non calante e, nello stesso tempo, a un tasso d'interesse ormai prossimo allo zero. Il tasso d'interesse in progressivo calo ha trascinato con se il tasso d'inflazione il cui calo ha

---

<sup>1</sup> Summers L.H. (2014) "U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound" Business Economics 49, 65-73

innescato a sua volta un circolo vizioso che ha comportato una riduzione dei consumi nell'attesa di un inferiore livello dei prezzi in futuro.

Una situazione che Keynes negli anni trenta definì trappola della liquidità. La trappola della liquidità si verifica quando i tassi di interesse sono talmente bassi che non è possibile attuare nessun'altra manovra espansiva in termini di politica monetaria. La politica monetaria diventa quindi praticamente inefficace. Inoltre nessuno si attende ulteriori riduzioni del tasso d'interesse in futuro perciò si riduce la domanda di titoli per i quali, di contro, nessuno si aspetta un aumento dei prezzi. Le banche in una situazione di questo tipo preferiscono la liquidità e finiscono per non far circolare il denaro all'interno del sistema economico. La soluzione per aumentare consumi e investimenti rimane una politica fiscale espansiva che preveda una riduzione massiccia delle tasse e un aumento della spesa pubblica.

Un cambio di rotta e una consistente iniezione di fiducia a famiglie e imprese potrebbe, tuttavia, derivare dalla recente decisione della BCE di porre in essere misure di **Quantitative Easing**, ossia un acquisto massiccio di titoli con denaro di nuova emissione. Tale azione, purchè affiancata a una politica fiscale espansiva, potrebbe, attraverso l'aumento del circolante, donare nuovo slancio all'economia con un aumento dell'inflazione e un rilancio dei consumi.

Per l'Italia il periodo 2011-2013 è stato caratterizzato da una forte e persistente caduta della domanda interna, ma anche, dal 2013, da un rallentamento dell'export. Tuttavia, nella percezione degli imprenditori permane, per il 2015 l'indicazione di aumento di fatturato estero e c'è stato un **consistente miglioramento dell'indice di fiducia di imprese e consumatori**.

Secondo il sondaggio congiunturale della Banca d'Italia, nei primi nove mesi del 2014 circa il 33% delle aziende italiane segnala un'espansione del fatturato rispetto al solito periodo dell'anno precedente, contro quasi il 36% che ne indica una diminuzione con un saldo negativo, più accentuato se prendiamo in considerazione solo le aziende di servizi.

Le tendenze dei livelli di occupazione permangono negative con un saldo tra giudizi di aumento e diminuzione pari a -9,6 punti percentuali. Tuttavia, il saldo tra imprese in utile e in perdita nel 2014 migliora rispetto all'anno precedente.

Nel settore delle costruzioni italiano il 34% delle imprese segnala per il 2014 un calo della produzione rispetto all'anno precedente mentre solo un 9% ne dichiara un aumento. La nuova edilizia abitativa segna una riduzione del 62,3%, l'edilizia non residenziale privata del 23,6% e le opere pubbliche hanno avuto una flessione del 48,1%.<sup>2</sup>

Tra il 2008 e il 2014, è stato registrato un aumento dei livelli produttivi del 18,5% solo per gli investimenti di riqualificazione del patrimonio abitativo grazie anche a incentivi fiscali per ristrutturazioni edilizie e risparmio energetico.

Emergono tuttavia alcuni segnali positivi come un leggero aumento delle compravendite immobiliari (+2,2%) in particolare nelle grandi città.

---

<sup>2</sup> Dati ANCE

## Il commercio internazionale di prodotti lapidei nei primi nove mesi 2014

La costante crescita delle esportazioni di prodotti lapidei italiani che ha caratterizzato gli ultimi cinque anni, nei primi nove mesi del 2014 sembra aver subito una brusca frenata.

L'Italia tra gennaio e settembre dell'ultimo anno ha esportato 3.199.205 tonnellate di materiali lapidei del valore complessivo di 1.426.547.343 euro registrando un calo nelle quantità esportate rispetto allo stesso periodo del 2013 (-0,48%) ma un lieve e aumento nei valori (+0,85%) (vedi Tavola 1).

L'unica voce che continua a registrare un buon tasso di crescita dell'export, sia nelle quantità sia nei valori, è quella del **marmo in blocchi e lastre** che quantitativamente rappresenta esattamente un terzo dell'export complessivo. Nei primi nove mesi del 2014 l'Italia ha esportato verso il resto del mondo 1.071.244 tonnellate di marmo in blocchi e lastre per un valore di 252.560.256 euro registrando una crescita nelle quantità del 2,3% e del 5,5% nei valori.

Cresce del 4,5%, rispetto al solito periodo dell'anno precedente, anche il valore del marmo lavorato esportato (677,6 milioni nei primi 9 mesi 2014) anche se a fronte di un calo delle quantità del 4% per un totale di 647,5 mila tonnellate.

Tutte le altre voci riferibili a materiali di relativo pregio (granito in blocchi e lastre, granito lavorato e lavorati in altre pietre) presentano un export in calo sia in quantità che in valore.

Tavola 1

ITALIA - TUTTI I PAESI	EXPORT					
	2013		2014		diff. % 2014/2013	
	Tonn	Euro	Tonn	Euro	% Q.ta'	% Val.
Gennaio-Settembre 2013-2014						
MARMO BLOCCHI E LASTRE	1.047.265	239.377.695	1.071.244	252.560.256	2,29	5,51
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	115.375	30.579.335	104.407	27.687.524	-9,51	-9,46
MARMO LAVORATI	675.126	648.294.331	647.519	677.582.408	-4,09	4,52
GRANITO LAVORATI	440.740	415.448.079	418.551	387.111.282	-5,03	-6,82
ALTRE PIETRE LAVORATI	111.476	26.811.810	108.586	25.216.384	-2,59	-5,95
<b>SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati</b>	<b>2.389.981</b>	<b>1.360.511.250</b>	<b>2.350.307</b>	<b>1.370.157.854</b>	<b>-1,66</b>	<b>0,71</b>
GRANULATI E POLVERI	813.993	46.917.322	837.771	49.844.895	2,92	6,24
<b>SubTOT con Granulati e Polveri</b>	<b>3.203.975</b>	<b>1.407.428.572</b>	<b>3.188.077</b>	<b>1.420.002.749</b>	<b>-0,50</b>	<b>0,89</b>
ARDESIA GREZZA	2.958	1.324.794	3.057	1.249.565	3,35	-5,68
ARDESIA LAVORATA	7.078	5.367.988	6.428	4.705.780	-9,19	-12,34
PIETRA POMICE	707	430.295	1.643	589.249	132,20	36,94
<b>Totale</b>	<b>3.214.718</b>	<b>1.414.551.649</b>	<b>3.199.205</b>	<b>1.426.547.343</b>	<b>-0,48</b>	<b>0,85</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

La frenata dell'export italiano di pietra ornamentale nei primi nove mesi del 2014, che vede tassi di crescita prossimi allo zero rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, è dovuta principalmente a un momentaneo stallo dell'export verso gli Stati Uniti che comunque riprenderà a pieno regime nell'ultima parte dell'anno secondo la testimonianza di alcuni importanti operatori del settore.

L'Italia, nel periodo considerato, ha esportato verso gli Stati Uniti 162,3 mila tonnellate di materiali di pregio del valore complessivo di 263,3 milioni di euro registrando una riduzione delle quantità del 4% anche se con valori sostanzialmente immutati. La **domanda USA** sembra rivolgersi all'Italia ormai quasi unicamente per lavorati di marmo (per questo motivo il valore dell'export non è calato) ma si riduce fortemente la domanda di lavorati in granito, che passa dalle 71,6 mila tonnellate dei primi nove mesi 2013 alle cinquantaquattro mila del 2014 con un calo del 24,3%, accompagnato di pari passo da un calo pressoché equivalente nei valori, che passano dai quasi 102 milioni del 2013 ai 78,6 milioni del 2014 (vedi Tavola 2). **Per i lavorati in granito gli USA si stanno rivolgendo, ormai da alcuni anni e in misura sempre maggiore, al Brasile** sia per motivazioni naturali di contiguità geografica ma anche per la crescente qualità del prodotto (Il Brasile sta investendo ingentemente in macchine e impianti provenienti prevalentemente dall'Italia) e la funzionalità del servizio.



Tavola 2

ITALIA - STATI UNITI D'AMERICA	EXPORT					
	2013		2014		diff. % 2014/2013	
Gennaio-Settembre 2013-2014	Tonn	Euro	Tonn	Euro	% Q.ta'	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	3.047	3.010.712	1.735	2.130.641	-43,08	-29,23
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	1.158	1.223.048	529	558.358	-54,32	-54,35
MARMO LAVORATI	93.309	156.963.541	105.389	180.389.112	12,95	14,92
GRANITO LAVORATI	71.664	101.881.895	54.222	78.685.703	-24,34	-22,77
ALTRE PIETRE LAVORATI	257	254.407	467	548.185	81,73	115,48
<b>SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati</b>	<b>169.436</b>	<b>263.333.603</b>	<b>162.341</b>	<b>262.311.999</b>	<b>-4,19</b>	<b>-0,39</b>
GRANULATI E POLVERI	2.438	750.919	1.641	396.998	-32,67	-47,13
<b>SubTOT con Granulati e Polveri</b>	<b>171.873</b>	<b>264.084.522</b>	<b>163.982</b>	<b>262.708.997</b>	<b>-4,59</b>	<b>-0,52</b>
ARDESIA GREZZA	0	0	0	0	0,00	0,00
ARDESIA LAVORATA	414	405.805	258	245.962	-37,65	-39,39
PIETRA POMICE	2	13.069	0	0	-100,00	-100,00
<b>Totale</b>	<b>172.290</b>	<b>264.503.396</b>	<b>164.240</b>	<b>262.954.959</b>	<b>-4,67</b>	<b>-0,59</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

È invece in leggera ripresa l'export verso i paesi dell'Unione Europea (vedi Tavola 3), verso i quali l'Italia nei primi nove mesi del 2014 ha esportato oltre un milione di tonnellate di materiali lapidei per un valore complessivo 393,7 milioni di euro registrando una crescita del 6,7% in quantità e del 5,3% in valore.

Anche in questo caso, è degna di nota da un lato, la **crescita dell'export italiano di lavorati di marmo** sia in quantità (+4%) che, soprattutto, in valore (+15,5%) per un totale di 86,5 mila tonnellate complessive del valore di quasi 126 milioni di euro; dall'altro lato la **battuta d'arresto dell'export italiano di lavorati in granito** (-1,2% in quantità e -0,07% in valore) che a oggi rappresenta ancora la voce di maggior rilevanza del nostro export verso i paesi UE con un totale di oltre 208 mila tonnellate esportate nel solo periodo gennaio-settembre 2014 del valore di 177 milioni (vedi Tavola 3).

Tavola 3

ITALIA - UNIONE EUROPEA	EXPORT					
	2013		2014		diff. % 2014/2013	
	Gennaio-Settembre 2013-2014	Tonn	Euro	Tonn	Euro	% Q.ta'
MARMO BLOCCHI E LASTRE	24.955	16.773.197	24.014	17.097.524	-3,77	1,93
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	57.512	14.728.067	59.757	15.125.753	3,90	2,70
MARMO LAVORATI	83.152	109.069.949	86.518	125.960.165	4,05	15,49
GRANITO LAVORATI	210.710	177.021.461	208.182	176.889.157	-1,20	-0,07
ALTRE PIETRE LAVORATI	88.910	20.036.496	83.979	17.708.029	-5,55	-11,62
<b>SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati</b>	<b>465.240</b>	<b>337.629.170</b>	<b>462.449</b>	<b>352.780.628</b>	<b>-0,60</b>	<b>4,49</b>
GRANULATI E POLVERI	467.005	31.521.437	531.537	36.256.457	13,82	15,02
<b>SubTOT con Granulati e Polveri</b>	<b>932.245</b>	<b>369.150.607</b>	<b>993.986</b>	<b>389.037.085</b>	<b>6,62</b>	<b>5,39</b>
ARDESIA GREZZA	2.391	1.003.567	2.297	918.423	-3,92	-8,48
ARDESIA LAVORATA	4.962	3.342.263	5.025	3.397.415	1,28	1,65
PIETRA POMICE	248	276.871	348	366.731	39,98	32,46
<b>Totale</b>	<b>939.846</b>	<b>373.773.308</b>	<b>1.001.656</b>	<b>393.719.654</b>	<b>6,58</b>	<b>5,34</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

Sembra quindi che l'Italia stia rischiando di perdere quote di mercato anche nel comparto del granito lavorato oltre che in quello del grezzo e semilavorato ormai in crisi dai primi anni 2000. Il granito è, a detta degli operatori, un materiale la cui lavorazione richiede meno specializzazione rispetto al marmo e quindi sono molti i paesi che riescono a offrire tale materiale con buoni livelli qualitativi e prezzi concorrenziali, ma è importante sottolineare che il comparto del granito lavorato rappresenta ancora oggi per l'Italia una quota importante dell'export complessivo, pertanto sarebbe importante riflettere su **come evitare di perdere ulteriori quote di mercato** o, altrimenti, su come compensare tali perdite incrementando adeguatamente l'export di lavorati di marmo di altissimo valore aggiunto attraverso lavorazioni innovative e di design.

Tra i paesi europei trainanti la domanda di pietra italiana 2014, troviamo di nuovo **la Germania** che nel periodo considerato ha importato dall'Italia 173,7 mila tonnellate di materiali di pregio del valore complessivo di oltre 116 milioni (+2% in quantità e +2,7% in valore) e **Il Regno Unito** verso il quale l'Italia ha esportato trentatré mila tonnellate di materiali di pregio del valore di 52,6 milioni (+32% in quantità e +45% in valore).

Tra i paesi che sembrano rappresentare nuove e importanti opportunità per gli operatori italiani del settore lapideo evidenziamo il **Marocco** verso cui l'Italia ha diretto nella prima parte dell'anno quasi sessantacinque mila tonnellate di prodotti lapidei di pregio del valore complessivo di 24,4 milioni con una crescita rispetto al solito periodo del 2013 del 26% in quantità e del 17% in valore. Un altro paese da porre in evidenza è il **Kuwait** verso cui l'Italia ha diretto nella prima parte dell'anno 42 mila tonnellate di prodotti lapidei di pregio del valore complessivo di 27 milioni, con una crescita rispetto al solito periodo del 2013 del 53% in quantità e del 51% in valore.

Per quanto riguarda **le importazioni** si torna a registrare il segno più per il settore lapideo italiano. Nei primi nove mesi dell'anno l'Italia ha importato 1,15 milioni di tonnellate di prodotti lapidei del valore complessivo di 307 milioni di euro (+7% in quantità e +6% in valore) (vedi Tavola 4). In particolare si registra il forte aumento dell'import di materiali

grezzi sia in marmo che in granito, necessari per alimentare l'industria del lavorato e soddisfare la domanda nazionale ed estera.

I paesi che rappresentano le principali fonti di approvvigionamento per il nostro paese sono, per quanto riguarda il marmo in blocchi e lastre, la Croazia e la Turchia. Dalla Croazia si registra tra gennaio e settembre un import di marmo e calcarei grezzi pari a oltre 92 mila tonnellate del valore di 11,7 milioni di euro (+128,3% in quantità e +101% in valore). Dalla Turchia sono state importate 20 mila tonnellate di blocchi di marmo del valore di quasi 7 milioni di euro. Mentre per quanto riguarda le importazioni di granito il primo paese di approvvigionamento per l'Italia è il Brasile da cui sono state importate nella prima parte dell'anno 132 mila tonnellate di granito grezzo, del valore di quasi 41 milioni di euro, con un incremento del 26% nelle quantità e del 18% nei valori.

**Tavola 4**

ITALIA - TUTTI I PAESI	IMPORT					
	2013		2014		diff. % 2014/2013	
Gennaio-Settembre 2013-2014	Tonn	Euro	Tonn	Euro	% Q.ta'	% Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	239.469	62.163.388	283.165	72.744.081	18,25	17,02
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	540.433	135.507.050	573.799	145.864.248	6,17	7,64
MARMO LAVORATI	56.127	28.707.047	57.819	29.137.746	3,02	1,50
GRANITO LAVORATI	100.324	41.837.028	87.398	38.660.078	-12,88	-7,59
ALTRE PIETRE LAVORATI	53.522	7.578.525	47.965	6.825.494	-10,38	-9,94
<b>SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati</b>	<b>989.875</b>	<b>275.793.038</b>	<b>1.050.146</b>	<b>293.231.647</b>	<b>6,09</b>	<b>6,32</b>
GRANULATI E POLVERI	32.060	3.172.888	52.300	3.591.870	63,13	13,21
<b>SubTOT con Granulati e Polveri</b>	<b>1.021.934</b>	<b>278.965.926</b>	<b>1.102.446</b>	<b>296.823.517</b>	<b>7,88</b>	<b>6,40</b>
ARDESIA GREZZA	40.609	5.482.821	36.822	4.527.404	-9,33	-17,43
ARDESIA LAVORATA	11.258	4.471.779	12.030	4.953.480	6,85	10,77
PIETRA POMICE	4.929	1.064.218	5.275	1.169.895	7,01	9,93
<b>Totale</b>	<b>1.078.731</b>	<b>289.984.744</b>	<b>1.156.573</b>	<b>307.474.296</b>	<b>7,22</b>	<b>6,03</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

Focalizzando l'attenzione sulla struttura dell'industria lapidea italiana emerge chiaramente un'organizzazione in cluster produttivi al fine di sfruttare economie derivanti dalla vicinanza tra unità estrattive e di trasformazione del materiale. Sulla base della concentrazione della forza lavoro abbiamo identificato 11 cluster/distretti, ma il 63% dell'export di lavorati in pietra naturale è realizzato dai primi due comprensori italiani: il comprensorio apuo-versiliese che include le province di Massa-Carrara, Lucca e La Spezia e il distretto veneto con le province di Verona, Vicenza e Padova (vedi Tavola 5).

Tavola 5

Esportazioni di Lavorati in Pietra - Periodo Gennaio-Settembre (valori in euro)			
Area geografica	2013	2014	Var% 2014/2013
Comprensorio apuo-versiliense (MS-LU-SP)	€ 348.834.317	€ 346.542.226	-0.66
Distretto veneto (VR-PD-VI)	€ 342.215.552	€ 339.884.158	-0.68
Comprensorio lombardo (MI -BG-BS)	€ 65.365.717	€ 70.032.735	7.14
Distretto di Custonaci (TP)	€ 39.259.989	€ 38.955.623	-0.78
Distretto delle pietre trentine (TN)	€ 30.675.877	€ 28.613.430	-6.72
Monti Ausoni-Tiburtina (Travertino Romano) (FR-RM)	€ 23.228.958	€ 21.475.399	-7.55
Comprensorio della Pietra Naturale dell'Alto Adige (BZ)	€ 17.928.589	€ 19.042.660	6.21
Comprensorio del Verbano-Cusio_Ossola (VB)	€ 16.416.592	€ 17.887.302	8.96
Distretto lapideo pugliese (BA-FG-LE-BT)	€ 13.991.411	€ 8.091.554	-42.17
Comprensorio della Pietra di Luserna (CN-TO)	€ 3.366.444	€ 3.801.312	12.92
Distretto Marmi di Orosei (NU)	€ 1.420.491	€ 1.647.546	15.98
Altre aree non comprensoriali (Altre province)	€ 193.112.634	€ 198.290.597	2.68
<b>Totale Italia</b>	<b>€ 1.095.816.571</b>	<b>€ 1.094.264.542</b>	<b>-0.14</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

Entrambi nel periodo gennaio settembre 2014 hanno, tuttavia, registrato una riduzione dell'export di lavorati dello 0,6% rispetto allo stesso periodo 2013.

Per le aziende del comprensorio apuo-versiliense ha pesato la riduzione dell'export di lavorati verso Stati Uniti (-2%, 128,4 milioni di euro<sup>3</sup>), Emirati Arabi Uniti (-2,9%, 21 milioni di euro) e, soprattutto, Arabia Saudita (- 22,8%, quasi 21 milioni). Cresce considerevolmente invece l'export verso Regno Unito (+25,4%, quasi 18 milioni) e Kuwait (+65,9%, quasi 18 milioni).

Il distretto veneto ha invece sofferto la riduzione della domanda di Francia (-10%, 15,5 milioni), Svizzera(-9%, 15,5 milioni) e Canada (-15,4%, 13,2 milioni). Guadagna, invece, su Stati Uniti (+4,3%, 79,5 milioni), Germania (+1,9%, 76,8 milioni), Regno Unito (+44,7%, 17,1 milioni) e Russia (+15,6%, 16,4 milioni).

Il primo mercato di sbocco per il comprensorio apuo-versiliense rimane tuttavia quello Nord-americano nel quale si realizza quasi il 40% dei valori dell'export complessivo di lavorati mentre il mercato europeo rimane appannaggio del distretto veneto (vedi Tavola 7)

Verona rimane la prima provincia italiana in termini di export di lavorati in pietra naturale con un valore di quasi 279 milioni di euro nei primi nove mesi del 2014, con, tuttavia, un calo del 2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (vedi Tavola 6). Massa-Carrara, seconda provincia italiana, presenta invece un export di lavorati in leggera crescita (+1,7%) per un valore di 243,5 milioni di euro.

<sup>3</sup> Valore riferito ai primi nove mesi del 2014

Terzo distretto italiano in termini di export di lavorati risulta quello lombardo con un valore per i primi nove mesi 2014 di oltre 70 milioni di euro e una crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente del 7%. Primi paesi di sbocco per i lavorati in pietra naturale di quest'area geografica sono USA (22 milioni) Svizzera (6,5 milioni), Germania (5,3 milioni) e EAU (4 milioni).

**Tavola 6**

Gennaio-Settembre 2014: Prime 15 province per valore delle esportazioni di Pietre tagliate modellate e finite				
Regione	Provincia	Valore 2013	Valore 2014	Var %2014/2013
Veneto	VR	€ 284.954.449	€ 278.894.730	-2.13
Toscana	MS	€ 239.530.427	€ 243.573.069	1.69
Toscana	LU	€ 100.656.597	€ 93.325.683	-7.28
Veneto	VI	€ 49.417.435	€ 53.361.288	7.98
Sicilia	TP	€ 39.259.989	€ 38.955.623	-0.78
Lombardia	BG	€ 32.678.194	€ 33.054.918	1.15
Trentino	TN	€ 30.675.877	€ 28.613.430	-6.72
Sicilia	RG	€ 19.580.258	€ 25.472.345	30.09
Lombardia	MI	€ 15.372.418	€ 19.690.334	28.09
Trentino	BZ	€ 17.928.589	€ 19.042.660	6.21
Lazio	RM	€ 20.198.891	€ 18.706.907	-7.39
Piemonte	VB	€ 16.416.592	€ 17.887.302	8.96
Lombardia	BS	€ 17.315.105	€ 17.287.483	-0.16
Fiuli Venezia Giulia	UD	€ 16.712.048	€ 17.221.590	3.05
Emilia Romagna	MO	€ 12.176.308	€ 13.800.241	13.34

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

**Tavola 7**

Export per aree di sbocco dei Lavorati in pietra - Primi 9 mesi 2014			
area	Export Italia	Export apuo-versiliese	Export distretto veneto
Nord America	26,40%	39,85%	27,28%
UE15	25,29%	12,58%	40,23%
Medio Oriente	16,02%	23,98%	6,18%
Altri Europa	12,75%	4,26%	11,72%
Asia	5,30%	7,41%	2,54%
Altri UE	4,95%	1,18%	7,47%
Nordafrica	3,54%	1,88%	,57%
America Latina	2,08%	3,49%	1,84%
Oceania	1,39%	1,96%	,78%
Africa Sub-sahariana	1,19%	2,43%	,36%
altri	1,11%	,97%	1,03%
<b>Mondo</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

Dando inoltre un rapido sguardo ai valori dell'import di lavorati (vedi Tavola 8) e confrontandolo con i valori dell'export emerge l'eccellenza del settore lapideo italiano che registra un saldo commerciale decisamente in attivo in tutte le aree di produzione, apportando ricchezza al paese in un momento di crisi come quello che stiamo vivendo.

Il comprensorio apuo-versiliese, nei primi nove mesi 2014, ha importato lavorati dall'estero per un valore di appena 11 milioni di euro di cui 3 milioni spesi per l'acquisto di lavorati indiani e 2,3 milioni per l'acquisto di lavorati cinesi. Il distretto veneto ha importato lavorati per un valore complessivo di 20,5 milioni di euro di cui 7,1 milioni per l'acquisto di manufatti indiani, 2,4 milioni spesi per importare lavorati spagnoli e solo 2,3 milioni per acquisti dalla Cina.

**Tavola 8**

Importazioni di Lavorati in Pietra - Periodo Gennaio-Settembre (valori in euro)	
Area geografica	2014
Distretto veneto	€ 20.511.821
Comprensorio apuo-versiliese	€ 11.129.395
Comprensorio lombardo	€ 8.435.542
Comprensorio della Pietra Naturale dell'Alto Adige	€ 3.451.922
Distretto delle pietre trentine	€ 1.563.405
Comprensorio della Pietra di Luserna	€ 1.474.740
Monti Ausoni-Tiburtina (Travertino Romano)	€ 1.054.035
Distretto lapideo pugliese	€ 426.066
Comprensorio del Verbano-Cusio_Ossola	€ 415.312
Distretto Marmi di Orosei	€ 4.974
Distretto di Custonaci	€ 2.840
Altre aree non comprensoriali	€ 31.106.746
<b>Totale Italia</b>	<b>€ 79.576.798</b>

**Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara**

E' importante sottolineare, tuttavia, che l'import di lavorati da parte del nostro paese è un fenomeno relativamente recente, anche se ormai mostra un trend in crescita difficilmente invertibile, dato lo sviluppo della macchina produttiva di paesi come Cina e India. Inoltre, quelle che attualmente sono ancora importazioni di prodotti a basso valore aggiunto è probabile che in futuro divengano importazioni di prodotti di maggior pregio visti gli importanti investimenti in tecnologie e innovazione oggi in atto nei paesi emergenti.

## Metodologia adottata nell'indagine

### La struttura del settore lapideo italiano – l'Universo

Secondo gli ultimi dati ISTAT disponibili, risalenti al 2011, **Il settore lapideo italiano (comparto estrattivo e di lavorazione) conta 10.698 aziende (vedi Tavola 9) per un totale di 54.201 addetti (vedi Tavola 10) e una media di 5 addetti per azienda<sup>4</sup>**. Un universo composto per l'88% da micro imprese con meno di 10 dipendenti e per il 90% di aziende di lavorazione della pietra.

Il comparto di lavorazione conta, da solo, 9.614 aziende per un totale di 46.380 addetti (Fonte ISTAT). Rispetto al 2007, periodo pre-crisi, nel panorama italiano della trasformazione di prodotti lapidei ci sono 774 aziende in meno (-7%) per una perdita complessiva di 8.085 posti di lavoro (-15%). Il risultato, sicuramente non positivo, risulta comunque migliore rispetto a quello del settore delle costruzioni preso nel suo complesso dove si è passati dai quasi 2 milioni di addetti del 2007 a 1,65 milioni nel 2011 registrando una variazione negativa del 17% (Fonte ISTAT).

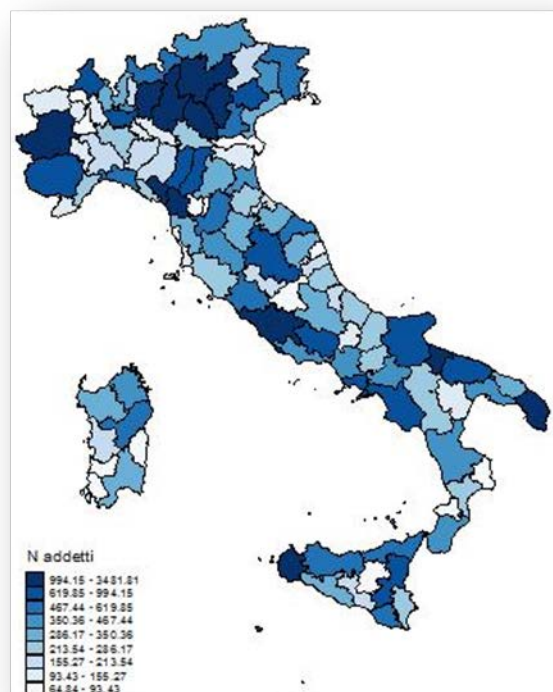
Il comprensorio con il maggior numero di imprese è quello Pugliese (848 aziende), seguito da quello Veneto (817 aziende) e da quello Apuo-Versiliese (755 aziende) (vedi Tavola 9). Invece, considerando il numero di addetti, **il comprensorio che impiega più forza lavoro è quello veneto (5634 addetti), seguito da quello Apuo-Versiliese (4511 addetti)** e da quello Pugliese (3822 addetti) (vedi Tavola 10). Bisogna tuttavia tenere conto che il dato non tiene in considerazione tutte le imprese che operano nel settore del solo commercio di materiali lapidei e quindi che i dati forniti sottostimano la filiera del settore lapideo italiano presa nel suo complesso<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Dati ISTAT-ASIA 2011 per i codici ateco2007 237\* e 0811. Non sono considerate le aziende di solo commercio.

<sup>5</sup> Il settore di solo commercio di prodotti lapidei non è preso in considerazione perché il codice Ateco è molto generico e fa riferimento alla voce "commercio di materiali da costruzione", quindi considerarlo nel suo complesso avrebbe significato sovrastimare eccessivamente il dato relativo all'Universo.

**Figura 1: I comprensori lapidei italiani. Concentrazione della forza lavoro appartenente al settore lapideo.**



**Tavola 9: Universo lapideo italiano – Numero imprese 2011**

Area comprensoriale	Lavorazione Lapidei			Estrazione lapidei			TOT Italia
	micro -imprese	PMI e grandi	TOT. Lavorazione	micro -imprese	PMI e grandi	TOT Estrazione	
Distretto Pietre di Puglia (BA-BT-FG-LE)	683	59	742	78	28	106	848
Distretto veneto (VR-PD-VI)	577	147	724	86	7	93	817
Comprensorio apuo-versiliese (MS-LU-SP)	554	90	644	76	35	111	755
Monti Ausoni-Tiburtina (Travertino Romano) (FR-RO)	458	51	509	45	22	67	576
Comprensorio lombardo (MI-BG-BS)	447	74	521	69	14	83	604
Comprensorio della Pietra di Luserna (CN-TO)	298	52	350	24	2	26	376
Distretto delle pietre trentine (TN)	224	29	253	34	22	56	309
Distretto di Custonaci (TP)	170	30	200	55	6	61	261
Comprensorio del Verbano-Cusio_Ossola (VB)	92	18	110	15	2	17	127
Distretto Marmi di Orosei (NU)	58	7	65	5	6	11	76
Comprensorio della Pietra Naturale dell' Alto Adige (BZ)	49	6	55	10	0	10	65
Altre aree non comprensoriali	5003	438	5441	362	81	443	5884
<b>Italia</b>	<b>8613</b>	<b>1001</b>	<b>9614</b>	<b>859</b>	<b>225</b>	<b>1084</b>	<b>10698</b>

**Fonte Dati: ISTAT- Registro ASIA - imprese (anno 2011)- aziende attive da almeno 6 mesi (in linea con la metodologia utilizzata da ISTAT nel "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi - 2014"), Codici Ateco 237\* e 081**



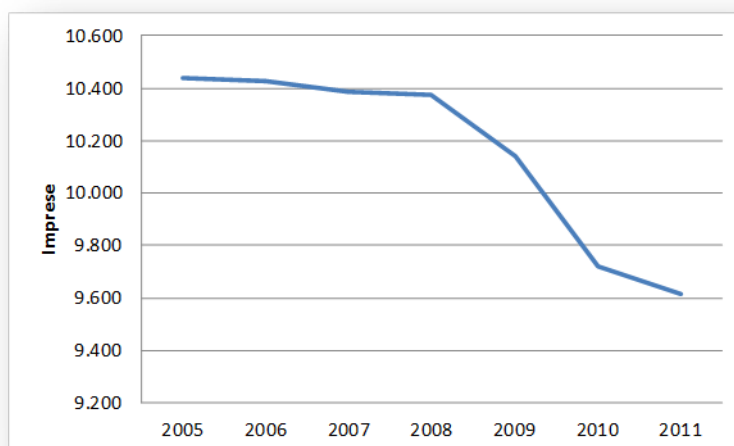
**Tavola 10: Universo lapideo italiano - numero addetti 2011**

Area Comprensoriale	N addetti (anno 2011)
Distretto veneto (VR-PD-VI)	5634
Comprensorio apuo-versiliense (MS-LU-SP)	4511
Distretto Pietre di Puglia (BA-BT-FG-LE)	3822
Comprensorio lombardo (BG-BS)	3340
Monti Ausoni-Tiburtina (Travertino Romano) (FR-RO)	3095
Comprensorio della Pietra di Luserna (CN-TO)	2111
Distretto delle pietre trentine (TN)	1864
Distretto di Custonaci (TP)	1398
Comprensorio del Verbano-Cusio_Ossola (VB)	759
Distretto Marmi di Orosei (NU)	544
Comprensorio della Pietra Naturale dell' Alto Adige (BZ)	385
Altre aree non comprensoriali	26739
<b>Italia</b>	<b>54201</b>

**Fonte Dati: ISTAT- Registro ASIA-imprese (anno 2011)- Addetti operanti in aziende attive da almeno 6 mesi (in linea con la metodologia utilizzata da ISTAT nel "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi - 2014"), Codici Ateco 237\* e 0811**

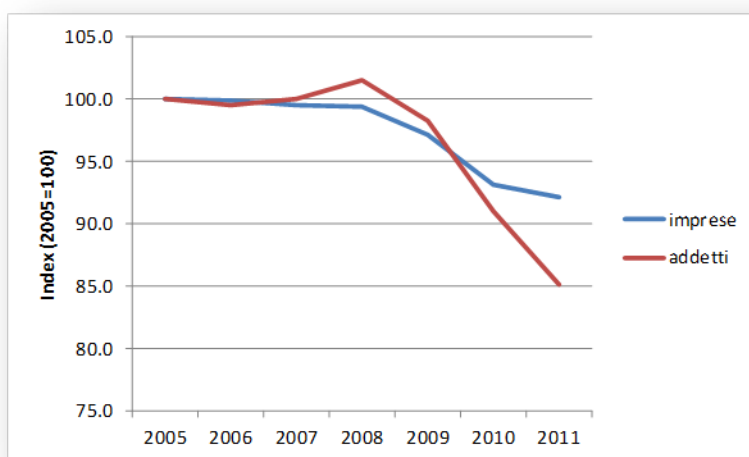
**La crisi, che ha avuto inizio nel 2008, ha in particolar modo colpito il comparto della lavorazione di materiali lapidei, riducendo drasticamente sia il numero d'impresie sia il numero di addetti.** Come si evince nel grafico in Figura 2, il numero d'impresie di trasformazione è passato da 10.372 nel 2008 a 9.614 nel 2011 mentre il numero di addetti inizialmente si è ridotto meno rispetto al numero delle impresie (vedi Figura 3) ma a partire dal 2010 è passato dai 53.532 addetti nel 2009 ai 46.380 addetti alla fine del 2011.

Figura 2: La crisi nel comparto italiano di trasformazione della pietra naturale – N° imprese (Ateco 237\*  
- serie 2005-2011)



Fonte dati: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, ISTAT 2014. Rielaborazione IMM

Figura 3: Serie storica imprese-addetti del comparto italiano della trasformazione di materiali lapidei  
(indice: 2005=100- Codici ateco 237\*)



Fonte dati: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, ISTAT 2014. Rielaborazione IMM

## Il disegno campionario

La metodologia che si è deciso di adottare è stata un campionamento stratificato proporzionale. La stratificazione consiste nella classificazione della popolazione in sub-popolazioni, dette strati, e nella selezione di campioni indipendenti da ciascuno strato. La dimensione del campione estratto da ciascuno strato è determinata in modo proporzionale, ossia in modo che il numero di aziende intervistate all'interno dello strato sia proporzionale al peso dello strato sulla popolazione complessiva. Con questo tipo di stratificazione si ha la garanzia di avere stimatori più precisi rispetto a quelli che proverrebbero da un campione casuale semplice.

La popolazione di riferimento è quella descritta nel paragrafo precedente, ossia l'universo delle imprese attive della banca dati ISTAT-ASIA (anno 2011) per i codici Ateco2007 relativi all'estrazione e lavorazione materiali lapidei (0811 e 237\*). La stratificazione è stata inizialmente eseguita sulla base dell'area geografica (comprensori lapidei italiani), comparto di appartenenza (estrazione/lavorazione) e dimensione aziendale (micro e PMI-grandi imprese), essendo queste le variabili che a nostro giudizio potrebbero influenzare maggiormente i risultati. Il campione teorico è stato quindi individuato tenendo conto della stratificazione proporzionale dell'universo di partenza in modo che ne rappresentasse una quota del 2% (vedi Tavola 11).

Tuttavia in fase di elaborazione dei risultati i pesi campionari sono stati calcolati sulla base di strati combinazione soltanto tra area geografica e dimensione aziendale<sup>6</sup>.

L'indagine si concluderà riportando alcune evidenze riguardanti anche il comparto delle macchine e degli accessori, utensili e abrasivi per la lavorazione della pietra. In questo caso il sondaggio è stato effettuato su un campione casuale di aziende che hanno dichiarato di appartenere al suddetto settore. Una stratificazione, in questo caso, è resa impossibile dalla mancanza di un codice Ateco specifico per identificare l'universo. L'analisi del settore collaterale delle macchine e degli utensili per la pietra è interessante perché rappresenta un'eccellenza del sistema industriale italiano e l'avanzamento tecnologico di questo settore ha, a sua volta, un impatto immediato sul settore lapideo in senso stretto, le cui aziende fanno uso di tali tecnologie quotidianamente e con tali tecnologie hanno reso la pietra *Made in Italy* famosa in tutto il mondo.

---

<sup>6</sup> Per evitare distorsioni nelle stime, in ogni elaborazione vengono utilizzati dei coefficienti di riporto all'universo (pesi campionari). Tali coefficienti sono associati ad ogni osservazione (azienda) e indicano il numero di unità dell'universo lapideo italiano da essa rappresentate.

Sia  $h$  la generica cella di strato e al suo interno  $N_h$  il numero di imprese della popolazione di interesse e  $n_h$  quello del campione. Il peso per ogni impresa dello strato  $h$  è:

$$w_h = N_h / n_h$$

Per una generica variabile  $x$  la stima dell'aggregato è effettuata con uno stimatore corretto del totale dato da:

$$X = \sum w_i x_i \text{ con } i = (1 \dots n)$$

**Tavola 11: ARTICOLAZIONE DELL'UNIVERSO E DEL CAMPIONE TEORICO DELLE AZIENDE LAPIDEE PER AREA GEOGRAFICA, COMPARTO E DIMENSIONE AZIENDALE**

Area Geografica	Comparto	Dimensione	UNIVERSO		CAMPIONE TEORICO	
			N	Peso % quota sul totale	N	Peso % quota sul totale
Comprensorio apuo-versiliense	Estrazione	micro	76	0,71%	1	0,71%
		PMI e grandi	35	0,33%	1	0,33%
	Trasformazione	micro	554	5,18%	10	5,18%
		PMI e grandi	90	0,84%	2	0,84%
Comprensorio del Verbano-Cusio_Ossola	Estrazione	micro	15	0,14%	0	0,14%
		PMI e grandi	2	0,02%	0	0,02%
	Trasformazione	micro	92	0,86%	2	0,86%
		PMI e grandi	18	0,17%	0	0,17%
Comprensorio della Pietra di Luserna	Estrazione	micro	24	0,22%	0	0,22%
		PMI e grandi	2	0,02%	0	0,02%
	Trasformazione	micro	298	2,79%	6	2,79%
		PMI e grandi	52	0,49%	1	0,49%
Comprensorio della Pietra Naturale dell'Alto Adige	Estrazione	micro	10	0,09%	0	0,09%
	Trasformazione	micro	49	0,46%	1	0,46%
		PMI e grandi	6	0,06%	0	0,06%
Comprensorio lombardo	Estrazione	micro	69	0,64%	1	0,64%
		PMI e grandi	14	0,13%	0	0,13%
	Trasformazione	micro	447	4,18%	8	4,18%
		PMI e grandi	74	0,69%	1	0,69%
Distretto delle pietre trentine	Estrazione	micro	34	0,32%	1	0,32%
		PMI e grandi	22	0,21%	0	0,21%
	Trasformazione	micro	224	2,09%	4	2,09%
		PMI e grandi	29	0,27%	1	0,27%
Distretto di Cusonaci	Estrazione	micro	55	0,51%	1	0,51%
		PMI e grandi	6	0,06%	0	0,06%
	Trasformazione	micro	170	1,59%	3	1,59%
		PMI e grandi	30	0,28%	1	0,28%
Distretto Marmi di Orosei	Estrazione	micro	5	0,05%	0	0,05%
		PMI e grandi	6	0,06%	0	0,06%
	Trasformazione	micro	58	0,54%	1	0,54%
		PMI e grandi	7	0,07%	0	0,07%
Distretto Pietre di Puglia	Estrazione	micro	78	0,73%	1	0,73%
		PMI e grandi	28	0,26%	1	0,26%
	Trasformazione	micro	683	6,38%	13	6,38%
		PMI e grandi	59	0,55%	1	0,55%
Distretto veneto	Estrazione	micro	86	0,80%	2	0,80%
		PMI e grandi	7	0,07%	0	0,07%
	Trasformazione	micro	577	5,39%	11	5,39%
		PMI e grandi	147	1,37%	3	1,37%
Monti Ausoni-Tiburtina (Travertino Romano)	Estrazione	micro	45	0,42%	1	0,42%
		PMI e grandi	22	0,21%	0	0,21%
	Trasformazione	micro	458	4,28%	9	4,28%
		PMI e grandi	51	0,48%	1	0,48%
Altre aree non comprensoriali	Estrazione	micro	362	3,38%	7	3,38%
		PMI e grandi	81	0,76%	2	0,76%
	Trasformazione	micro	5003	46,77%	94	46,77%
		PMI e grandi	438	4,09%	8	4,09%
<b>TOTALE</b>			<b>10698</b>	<b>100%</b>	<b>200</b>	<b>100%</b>

Fonte: ISTAT. Rielaborazione: IMM Carrara

## La rilevazione

La rilevazione viene effettuata ogni anno, tra dicembre dell'anno oggetto di analisi e gennaio dell'anno successivo. Il campione è rilevato mediante un questionario on-line spedito via e-mail a circa 8000 aziende a livello nazionale operanti nel settore lapideo ed è successivamente integrato attraverso interviste effettuate con metodo CATI al fine di renderlo maggiormente rappresentativo e ridurre l'entità degli errori standard.

**Il campione finale dell'indagine congiunturale 2014 è composto da 239 aziende di cui 200 del settore lapideo in senso stretto (escavazione, lavorazione e commercio) e 39 del settore dei macchinari, accessori, utensili e abrasivi.**

Partendo dal campione relativo al comparto lapideo, l'analisi metterà a confronto tra loro i primi comprensori per valore dell'export di lavorati (comprensorio apuo-versiliese, distretto veneto) mentre il restante delle aziende è stato raggruppato sotto la dicitura "resto d'Italia". La numerosità campionaria complessiva, infatti, non ha un'ampiezza sufficiente a permettere il confronto completo tra tutti i distretti. In questo modo invece, anche grazie a un leggero sovra-campionamento dei primi due distretti, è stato possibile contenere gli errori standard massimi entro un margine del 9% (vedi Tavola 12).

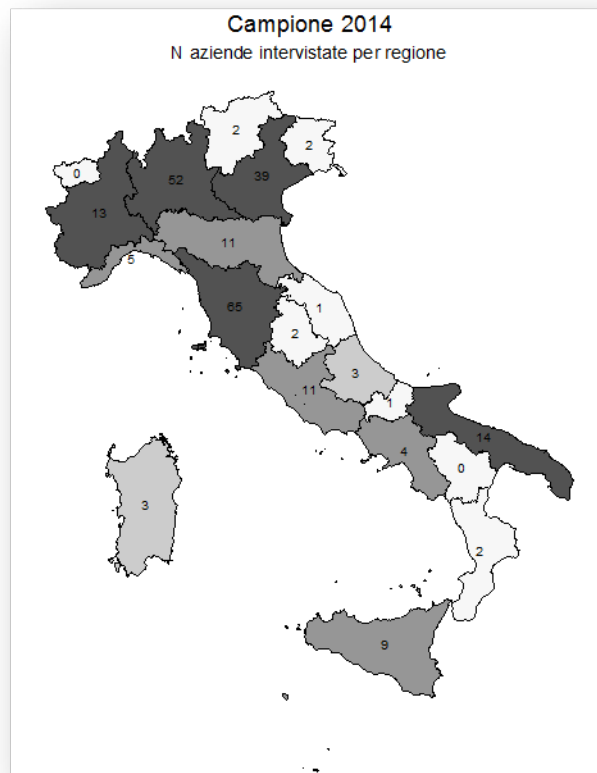
Per quanto riguarda il comparto delle macchine, utensili e abrasivi e altri settori collegati non è stato possibile rilevare l'universo, perché i codici ateco relativi sono molto generici, pertanto saranno riportate in una sezione a parte soltanto medie a livello nazionale relativamente ad alcuni indicatori utili a rilevare alcuni trend di settore, con tutti i limiti di un campione casuale con una numerosità limitata.

**Tavola 12**

INDAGINE CONGIUNTURALE 2014	N° IMPRESE		Errore Standard
	Universo	Campione	
Comprensorio apuo-versiliese	755	51	6.8%
Distretto veneto	817	30	9.0%
Resto d'Italia	9126	119	4.6%
<b>TOTALE</b>	<b>10698</b>	<b>200</b>	<b>3.5%</b>

Fonte: ISTAT e IMM

**Figura 4**



## I risultati dell'indagine congiunturale sul settore lapideo italiano Anno 2014

### Impatto occupazionale diretto del settore lapideo italiano - stima anno 2014

Sulla base del campione in nostro possesso, la stima degli aggregati nazionali restituisce una dimensione media aziendale per l'anno 2014 di **5,29 addetti per azienda** (std error: 0,24) (vedi Tavola 13) e un'occupazione totale del settore lapideo nazionale di **51.439 unità** (std error: 2.365) (vedi Tavola 14).

Tavola 13

Stima della dimensione media aziendale - Anno 2014		
Area	N addetti	Errore standard
Comprensorio apuo-versiliese	6.8	0.5
Distretto Veneto	6.6	0.4
Resto d'Italia	5	0.3
Italia	5.3	0.2

Fonte: IMM Carrara

Tavola 14

Stima dell'occupazione nei settori di escavazione e lavorazione lapidei - Anno 2014		
Area	N addetti	Errore standard
Comprensorio apuo-versiliese	4892	398
Distretto Veneto	5434	338
Resto d'Italia	41113	2107
Italia	51439	2365

Fonte: IMM Carrara

**Il comprensorio apuo-versiliese e il distretto veneto presentano una dimensione media aziendale statisticamente identica**, pari a circa 7 addetti per azienda. Mentre la dimensione media delle aziende dei primi due distretti è superiore a quella delle aziende dislocate nel restante territorio nazionale, pari a circa 5 addetti per azienda.

L'occupazione stimata per il settore lapideo in senso stretto (soli comparti di lavorazione ed estrazione) nel comprensorio apuo-versiliese, è di 4.892 addetti<sup>7</sup>. Nel comprensorio veneto si stima invece un'occupazione di 5.434 addetti<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> con un intervallo di confidenza (95%) che varia tra 4.105 e 5.679 addetti

<sup>8</sup> E' stato tuttavia effettuato un test sull'uguaglianza delle medie per dati survey (Vedi: Eltinge, J. L., and W. M. Sribney (1996) *svy5: Estimates of linear combinations and hypothesis tests for survey data*. Stata Technical Bulletin

Dalla Tavola 15 emerge che nel settore lapideo italiano, **nell'arco del 2014, quasi un'azienda su cinque (19.5%) ha assunto nuovo personale** (nel 2013 tale percentuale era pari al 13% circa) e, in quest'ambito, ha svolto un importante ruolo **il comprensorio lapideo apuo-versiliese dove il 28% delle aziende ha dichiarato di aver assunto nuovo personale negli ultimi dodici mesi.**

Tavola 15

% di aziende che ha assunto nuovo personale nel 2014		
Area	%	Errore Std
Comprensorio Apuo-Versiliese	28	5.5
Distretto veneto	16.2	6.9
Resto d'Italia	19	2.9
<b>Totale</b>	<b>19.5</b>	<b>2.5</b>

Fonte: IMM Carrara

Il 22.4% delle aziende lapidee intervistate ha dichiarato di aver fatto ricorso ad ammortizzatori sociali quali la cassa integrazione. Nel comprensorio apuo-versiliese la percentuale si abbassa al 13.7%, mentre **nel distretto veneto quasi un'azienda su tre (34%) ha fatto ricorso alla cassa integrazione per i propri dipendenti** (vedi Tavola 16) mostrando una tendenza all'utilizzo di questo tipo di strumenti superiore alla media nazionale. Tale risultanza trova riscontro anche analizzando i dati INPS, nei quali emerge che le ore autorizzate di cassa integrazione ordinaria, straordinaria e in deroga nel settore lapideo nazionale sono pari a 54,8 milioni con una **notevole riduzione rispetto al 2013 (-14%)**. Tale riduzione tocca un -27% nel comprensorio apuo-versiliese per un totale di 547 mila ore. Mentre nel distretto veneto la riduzione della ore autorizzate di CIG è inferiore a quella media nazionale e pari a -13.6% per un totale di 2,6 milioni di ore (vedi Tavola 17).

Tavola 16

% di aziende che ha utilizzato ammortizzatori sociali nel 2014		
Area	%	Errore Std
Comprensorio Apuo-Versiliese	13.7	4.5
Distretto veneto	33.8	8.8
Resto d'Italia	22.1	3.8
<b>Totale</b>	<b>22.4</b>	<b>3.3</b>

Fonte IMM

---

31: 31–42. Reprinted in Stata Technical Bulletin Reprints, vol. 6, pp. 246–259. College Station, TX: Stata Press) e non si può statisticamente rifiutare l'ipotesi che l'occupazione del distretto veneto sia uguale a quella del comprensorio apuo-versiliese.



Tavola 17

Ore autorizzate totali di Cassa Integrazione (Ordinaria, straordinaria e in deroga) - settore di estrazione e lavorazione di minerali non metalliferi			
	2013	2014	var%2014/2013
Comprensorio Apuo-Versiliese	745.288	547.414	-26.6%
Distretto veneto	3.062.943	2.646.875	-13.6%
Resto d'Italia	60.016.141	51.662.616	-13.9%
<b>Totale Italia</b>	<b>63.824.372</b>	<b>54.856.905</b>	<b>-14.1%</b>

Fonte: INPS, rielaborazione IMM

Tavola 18

Quale sarà la tendenza del numero di addetti della vostra azienda per l'anno 2015? (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	8.4	88.1	3.5	100	-4.9
Distretto veneto	14.1	76.6	9.3	100	-4.8
Resto d'Italia	18.3	79.7	2	100	-16.3
<b>Totale</b>	<b>17.2</b>	<b>80.1</b>	<b>2.7</b>	<b>100</b>	<b>-14.5</b>

Fonte: IMM Carrara

Un massiccio ricorso alla cassa integrazione aveva permesso, nel 2013, di mantenere l'occupazione del settore pressoché costante rispetto all'anno precedente, ma **si prospetta per il 2015 una possibile riduzione del numero degli addetti del settore lapideo italiano** in quanto, a livello nazionale, la percentuale di aziende che ha intenzione di assumere personale è inferiore di 14.5 punti percentuali a quella delle aziende che hanno intenzione di ridurlo (vedi Tavola 18).



## Trend delle vendite e internazionalizzazione

Nel 2014 la maggioranza assoluta delle aziende intervistate (52,6%) ha dichiarato una **riduzione del fatturato** rispetto al 2013, il 30% ha registrato un fatturato sostanzialmente uguale a quello dell'anno prima e soltanto un 17,4% ne ha registrato un aumento (vedi Tavola 19).

Tavola 19

Andamento fatturato 2014/2013 (%)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	34.1	22.9	43	100	8.9
Distretto veneto	34.4	42.2	23.4	100	-11.0
Resto d'Italia	55.9	29.5	14.6	100	-41.3
<b>Totale</b>	<b>52.6</b>	<b>30</b>	<b>17.4</b>	100	-35.2

Fonte: IMM Carrara

Il comprensorio apuo-versiliese è l'unica area che ha registrato un saldo positivo tra la percentuale di aziende che ha riscontrato un aumento del fatturato (43%) e quella che ne ha registrato una diminuzione (34.1%). Il distretto del marmo di Carrara risulta anche essere, infatti, nella classifica dei primi 15 distretti per performance secondo l'ultimo rapporto "Economia e Finanza dei distretti industriali" di Intesa San Paolo.<sup>9</sup>

Tuttavia la ripresa appare ancora lontana, soprattutto per quanto riguarda la domanda nazionale. Se si distingue tra fatturato realizzato in Italia e fatturato realizzato all'estero, il trend è nettamente differente. Mentre il 53,4% delle aziende ha registrato una riduzione del fatturato in Italia, tale percentuale è pari al 27,6% se si considera il fatturato all'estero (vedi Tavola 20).

Una delle possibili cause della faticosa ripresa della domanda nazionale di materiali lapidei è la **perdurante crisi del mercato delle costruzioni**, la cui produzione segna, nei primi 11 mesi del 2014, un ulteriore calo tendenziale del 7,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Fonte: ANCE).

Analizzando il lato della domanda estera, invece, è interessante notare come il distretto veneto stia progressivamente spostando la propria attenzione ai mercati stranieri. Nel distretto veneto quasi il 49% delle aziende intervistate ha dichiarato un fatturato estero in aumento, mentre solo il 28% ha visto un aumento delle vendite sul territorio nazionale.

<sup>9</sup> Intesa San Paolo (2014) "Economia e finanza dei distretti industriali, Rapporto annuale n°7"

Tavola 20

Andamento fatturato ITALIA 2014/2013 (%)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	48.2	21.2	30.6	100	-17.6
Distretto veneto	43.8	28.1	28.1	100	-15.7
Resto d'Italia	54.8	30.1	15.1	100	-39.7
<b>Totale</b>	<b>53.4</b>	<b>29.3</b>	<b>17.3</b>	100	-36.1
Andamento fatturato ESTERO 2014/2013 (%)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	25.4	30.5	44.1	100	18.7
Distretto veneto	26.8	24.4	48.8	100	22.0
Resto d'Italia	28	59.3	12.7	100	-15.3
<b>Totale</b>	<b>27.6</b>	<b>52.3</b>	<b>20.1</b>	100	-7.5

Fonte: IMM Carrara

Tavola 21

Var% Fatturato 2014/2013		
Area	Var% media aziendale	Errore Std
Comprensorio Apuo-Versiliese	1.2	4.4
Distretto veneto	0.4	3.5
Resto d'Italia	-12.1	2.6
<b>Totale</b>	<b>-10.1</b>	<b>2.2</b>

Fonte: IMM Carrara

**Le aziende italiane hanno comunque registrato mediamente una riduzione del fatturato del 10,1%** (vedi Tavola 21) risultante da una **riduzione media del 12% sul mercato nazionale e del 5% sul mercato estero**. Tuttavia le aziende del comprensorio apuo-versiliese registrano un aumento del fatturato dell'1,2% mentre, nel distretto veneto, dichiarano in media un fatturato sostanzialmente invariato rispetto al 2013 (+0.4%).

**La propensione media all'export delle aziende lapidee italiane è di circa il 20%**, ciò significa che circa un quinto del fatturato viene mediamente realizzato all'estero ma se prendiamo in considerazione i distretti tale quota diventa un quarto per quello veneto e supera la metà se parliamo del comprensorio apuo-versiliese (Tavola 22).

**Tavola 22**

Quota di fatturato all'estero 2014	
Area	Var% media aziendale
Comprensorio Apuo-Versiliese	53.6
Distretto veneto	25.6
Resto d'Italia	15.9
<b>Totale</b>	<b>19.6</b>

Fonte: IMM Carrara

Analizzando l'andamento dei prezzi in Tavola 23, emerge una quota di stazionarietà molto ampia (70% circa) e soltanto il comprensorio apuo-versiliese e il distretto veneto presentano dei saldi positivi tra giudizi di aumento e diminuzione di prezzo, rispettivamente pari a 5.1 e 8 punti percentuali. A livello nazionale, soltanto un terzo delle aziende lapidee ha registrato un utile, mentre la percentuale delle aziende in utile sale al 62% nel comprensorio apuo-versiliese e al 53.5% in quello veneto (vedi Tavola 24).

Tavola 23

Andamento prezzi 2014/2013 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	16.4	62.1	21.5	100	5.1
Distretto veneto	9.7	72.6	17.7	100	8.0
Resto d'Italia	27.1	69.7	3.2	100	-23.9
<b>Totale</b>	<b>24.9</b>	<b>69.3</b>	<b>5.8</b>	<b>100</b>	<b>-19.1</b>

Fonte: IMM Carrara

Tavola 24

Risultato di esercizio 2014 (% risposte)					
	Forte perdita	Modesta perdita	Pareggio	Modesto utile	Forte utile
Comprensorio Apuo-Versiliese	10.3	16.2	11.4	55.9	6.2
Distretto veneto	3.4	15.5	27.6	53.5	0.0
Resto d'Italia	11.7	31	28.3	29	0.0
<b>Totale</b>	<b>11</b>	<b>28.7</b>	<b>27</b>	<b>32.8</b>	<b>0.5</b>

Fonte: IMM Carrara

## Investimenti, accesso al credito e innovazione

Il 2014 è il secondo anno consecutivo in cui emerge un saldo negativo tra la percentuale di aziende che hanno dichiarato di aver aumentato gli investimenti rispetto all'anno precedente e la percentuale di aziende che hanno deciso di ridurli. A livello nazionale solo 11,6% delle aziende ha deciso di aumentare gli investimenti mentre un 43% ha deciso di ridurli. Tale forbice si riduce nei due principali distretti, in particolare in quello veneto, dove emerge la tendenza a mantenere un livello d'investimenti costante (vedi Tavola 25).

Tavola 25

Andamento investimenti 2014/2013 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	33.4	49.1	17.5	100	-15.9
Distretto veneto	22.5	61.3	16.2	100	-6.3
Resto d'Italia	45.8	43.6	10.6	100	-35.2
<b>Totale</b>	<b>43</b>	<b>45.4</b>	<b>11.6</b>	<b>100</b>	<b>-31.4</b>

Fonte: IMM Carrara

Tavola 26

Previsione investimenti 2015 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	16.5	71.7	11.8	100	-4.7
Distretto veneto	6.2	76.6	17.2	100	11.0
Resto d'Italia	37.7	50	12.3	100	-25.4
<b>Totale</b>	<b>33.6</b>	<b>53.8</b>	<b>12.6</b>	<b>100</b>	<b>-21.0</b>

Fonte: IMM Carrara

Le previsioni per il 2015 sono invece leggermente più ottimistiche (vedi Tavola 26). Si riducono i saldi, pur rimanendo negativi, tra chi prevede di aumentare gli investimenti e chi, invece, li ridurrà anche quest'anno. In particolare, nel distretto veneto, la percentuale di aziende che ha intenzione di investire nel 2015, più di quando non abbia fatto nel 2014, è del 17% e supera di 11 punti percentuali quella delle aziende che invece vogliono ridurre gli investimenti (6,2%).

Tra gli investimenti presi in considerazione, sono di particolare importanza quelli effettuati al fine di introdurre innovazioni di prodotto e/o di processo. Le aziende che dichiarano di aver introdotto un'innovazione nel 2014 sono l'11% del totale (vedi Tavola 27). In larga maggioranza si tratta d'innovazioni nuove per l'impresa ma non per il mercato di riferimento e d'innovazioni di processo come l'acquisto di un nuovo macchinario o l'introduzione di nuove linee di taglio o resinatura. Le innovazioni di prodotto riguardano frequentemente l'ampliamento della gamma di prodotti offerta dall'impresa, ma non mancano innovazioni orientate all'ultrasottile in particolare in cooperazione con il settore nautico e l'introduzione sul mercato di nuovi materiali. Infine sono frequenti innovazioni mirate al risparmio energetico in particolare tramite introduzione di pannelli fotovoltaici.

Tavola 27

% di aziende che hanno innovato nel 2014		
Area	%	Errore Std
Comprensorio Apuo-Versiliese	17.5	5.0
Distretto veneto	14.1	6.7
Resto d'Italia	10.1	2.6
<b>Totale</b>	<b>11.0</b>	<b>2.3</b>

Fonte: IMM Carrara

Analizzando le variabili che influenzano la probabilità di innovare, risulta che, mediamente, **aver avuto difficoltà nell'accesso al credito ha ridotto del 13% la capacità delle aziende di introdurre un'innovazione nell'anno in corso** (con un livello di significatività al 10%).<sup>10</sup> Per questo è importante monitorare il rapporto tra aziende del settore lapideo e banche e istituti di credito, al fine di identificare aree in cui si registra un più facile accesso al credito e far emergere eventuali best practices.

Tavola 28

Area	% di aziende che hanno fatto richiesta di credito a banche o altri istituti di credito	% di aziende che hanno avuto difficoltà nell'accesso al credito dopo averlo richiesto
Comprensorio Apuo-Versiliese	47.2%	57.8%
Distretto veneto	32.3%	50.0%
Resto d'Italia	40.9%	46.5%
<b>Totale</b>	<b>40.7%</b>	<b>47.7%</b>

Fonte: IMM Carrara

A livello nazionale quasi il 41% delle aziende lapidee ha richiesto di accedere al credito presso banche o altri istituti finanziari (nel 2013 tale percentuale era pari al 48%) e di queste il 47.7% ha avuto difficoltà nell'accedervi (vedi Tavola 28) (nel 2013 la percentuale di aziende a livello nazionale che aveva richiesto credito ma aveva riscontrato difficoltà nell'accesso a quest'ultimo era del 49%). L'area geografica che più delle altre ha provato ad accedere a qualche forma di finanziamento nel 2014 è sta quella del comprensorio apuo-versiliese, dove il 47.2% delle aziende ha richiesto credito ma quasi il 60% (57.8%) di queste ha riscontrato difficoltà.

<sup>10</sup> E' stata condotta una regressione probit dove la variabile dipendente è dicotomica e uguale a 1 se l'azienda ha introdotto una innovazione nel 2014. Le variabili indipendenti sono: difficoltà nell'accesso al credito (dummy) e dimensione aziendale (n addetti 2014). Per l'anno 2013 la stessa regressione aveva restituito un coefficiente pari a -0.23 e significativo al 5%.



Non sembrano migliorate quindi le condizioni del credito, tuttavia, se distinguiamo tra micro-imprese e imprese con più di 10 dipendenti (PMI e grandi imprese) (vedi Tavola 29) emerge che la tipologia di aziende che ha fatto maggiormente richiesta di credito nel settore lapideo nazionale è quella rappresentata da aziende con più di 10 dipendenti (62,7% delle PMI e grandi imprese ha fatto richiesta di credito) che però rappresentano una minoranza, mentre **le micro-imprese che costituiscono l'88% dell'universo (vedi Tavola 9) fanno meno frequentemente richiesta di credito (38%) forse scoraggiate dalle difficoltà nell'accedervi (il 51% delle micro imprese testimonia, infatti, difficoltà nell'accesso al credito contro il 31% delle aziende con più di 10 dipendenti)**. Infatti, secondo le rilevazioni più recenti di Banca d'Italia, le condizioni di offerta di credito alle imprese sono migliorate, ma restano più stringenti per quelle di minore dimensione; i tassi d'interesse medi sui nuovi prestiti sono scesi gradualmente, pur mantenendosi superiori a quelli dell'area dell'euro (di circa 30 punti base per imprese e famiglie). Fattori di domanda legati alla debolezza degli investimenti, unitamente alla percezione di un alto rischio di credito per alcune categorie d'imprese, frenano ancora la dinamica dei finanziamenti (Banca d'Italia, Bollettino economico, gennaio 2015).

Tavola 29

MICRO-IMPRESE		
Area	% di aziende che hanno fatto richiesta di credito a banche o altri istituti di credito	% di aziende che hanno avuto difficoltà nell'accesso al credito dopo averlo richiesto
<b>ITALIA</b>	<b>37.9%</b>	<b>51.2%</b>
PMI e GRANDI IMPRESE		
Area	% di aziende che hanno fatto richiesta di credito a banche o altri istituti di credito	% di aziende che hanno avuto difficoltà nell'accesso al credito dopo averlo richiesto
<b>ITALIA</b>	<b>62.7%</b>	<b>31.2%</b>

Fonte: IMM Carrara

## Previsioni 2015 - Ordini e produzione

Nel 2014, il 18% delle aziende del settore lapideo italiano ha riscontrato un aumento degli ordini e il 47% ne ha vista una riduzione (vedi Tavola 30). Tale risultato è in linea con l'andamento del fatturato in Tavola 19, dove poco più del 17% delle aziende nazionali ha riscontrato un incremento del valore delle vendite.

**Tavola 30**

Andamento ordini 2014/2013 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliese	27.6	44.8	27.6	100	0.0
Distretto veneto	43.7	29.8	26.5	100	-17.2
Resto d'Italia	49.4	34.2	16.4	100	-33.0
<b>Totale</b>	<b>47.3</b>	<b>34.7</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>-29.3</b>

Fonte: IMM Carrara

Riportando andamento degli ordini e del fatturato nel 2014 rispetto al 2013 in una tabella a doppia entrata in Tavola 31, emerge chiaramente come la maggioranza relativa delle aziende (40%) si concentri nella cella relativa a una diminuzione di entrambe le variabili mostrando come nel mercato permanga una condizione di difficoltà e crisi. Esiste tuttavia un 12,6% delle aziende che a fronte di una stazionarietà o addirittura di un aumento degli ordini ha visto una riduzione del fatturato a dimostrazione del fatto che il valore medio unitario della merce venduta tende a diminuire. Viceversa un fortunato 6,4% che a fronte di ordini stazionari o in diminuzione ha visto un aumento del fatturato e quindi un aumento del valore medio unitario della merce venduta. Quasi il 44% di questi "fortunati" è collocato nel comprensorio apuo-versiliese.

**Tavola 31**

Anno 2014/2013	Andamento Ordini		
	diminuzione	Stazionario	aumento
Andamento Fatturato			
In diminuzione	40.3%	10.4%	2.2%
Stazionario	6.9%	18.5%	3.8%
In aumento	0.5%	5.9%	11.6%

Fonte: IMM Carrara

Le previsioni che si riferiscono all'andamento degli ordini per l'anno 2015 sono ottimistiche per i due comprensori principali in particolare per quello veneto, dove il saldo tra le aziende che dichiarano di aspettarsi un aumento degli ordini e aziende che dichiarano di aspettarsi una riduzione è positivo e pari a 16 punti percentuali, e quello apuo-versiliense dove il saldo è leggermente inferiore (7.2 punti) e un'azienda su cinque si aspetta un aumento degli ordini.

**Tavola 32**

Previsioni ordini 2015 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliense	13.6	65.6	20.8	100	7.2
Distretto veneto	14.5	54.9	30.6	100	16.1
Resto d'Italia	46.3	42.4	11.3	100	-35.0
<b>Totale</b>	<b>41.4</b>	<b>45.1</b>	<b>13.5</b>	<b>100</b>	<b>-27.9</b>

Fonte: IMM Carrara

Anche in riferimento alle previsioni di produzione (vedi Tavola 33) emerge l'ottimismo dei due principali comprensori ma, di contro, un saldo decisamente negativo per il resto d'Italia. A livello nazionale il 12% delle aziende si aspetta di aumentare la produzione per l'anno 2015 contro un 33% (un'azienda su tre) che si aspetta di ridurla.

**Tavola 33**

Previsioni produzione 2015 (% risposte)					
	In diminuzione	Stazionario	In aumento	Totale	Saldo
Comprensorio Apuo-Versiliense	22	49.7	28.3	100	6.3
Distretto veneto	20.3	56.3	23.4	100	3.1
Resto d'Italia	34.9	55.7	9.4	100	-25.5
<b>Totale</b>	<b>32.8</b>	<b>55.3</b>	<b>11.9</b>	<b>100</b>	<b>-20.9</b>

Fonte: IMM Carrara

### FOCUS 1 - Responsabilità Sociale d'Impresa e valore condiviso

Negli ultimi anni le quote di mercato lapideo europeo appannaggio di paesi Non-UE stanno rapidamente aumentando. Questo ha sollevato un dibattito profondo sulla concorrenza basata su vantaggi di prezzo che derivano da bassi costi di produzione in larga parte dovuti a una pressoché totale assenza di attenzione nei confronti di problematiche di tipo sociale (bassi salari, orari e sicurezza sul lavoro, caratteristiche degli occupati) ma anche ambientale: inquinamento delle acque e degrado del territorio. Come risposta a questa situazione, in molti paesi europei sta crescendo la domanda di prodotti lapidei eco-sostenibili e si stanno attivando collaborazioni, tra organizzazioni europee e paesi come Cina e India, finalizzate ad affrontare congiuntamente le problematiche connesse con la sostenibilità dei processi produttivi nel settore lapideo<sup>11</sup>.

È un panorama nuovo che sta portando a definire percorsi di sviluppo che potrebbero portare gli operatori, a tutte le latitudini, a ripensare il proprio ruolo e il modo di gestire l'azienda in un'ottica responsabile in termini sociali e ambientali. La Commissione Europea, da parte sua, ha già posto l'accento sulla necessità di elaborare una strategia rinnovata che promuova la Responsabilità Sociale d'impresa (RSI) come strumento per elevare la competitività.<sup>12</sup>

La RSI è stata precedentemente definita come "l'integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate"<sup>13</sup> e l'obiettivo dei policy maker sembra essere, sempre più spesso, quello di elaborare "provvedimenti regolamentari che creino un contesto più propizio a far sì che le imprese facciano volontariamente fronte alla loro responsabilità sociale".

In quest'ambito la nostra indagine tenta di misurare il grado di sensibilità dell'azienda lapidea italiana alle tematiche inerenti la Responsabilità sociale d'impresa (RSI). Alle aziende è stato chiesto di giudicare, assegnando un punteggio da 1 (min) a 5 (max), il grado d'investimento aziendale, negli ultimi tre anni, in una serie di ambiti rilevanti (ambiente, condizioni di lavoro, iniziative benefiche...). I risultati medi ottenuti per ciascun indicatore in ciascuna area geografica sono riportati in Tavola 34.

---

<sup>11</sup> Per un esempio: SwedWatch, SOMO e IHLO (2008) "Improving working conditions at Chinese Natural Stone Companies"

<sup>12</sup> COM(2011)681: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:IT:PDF>

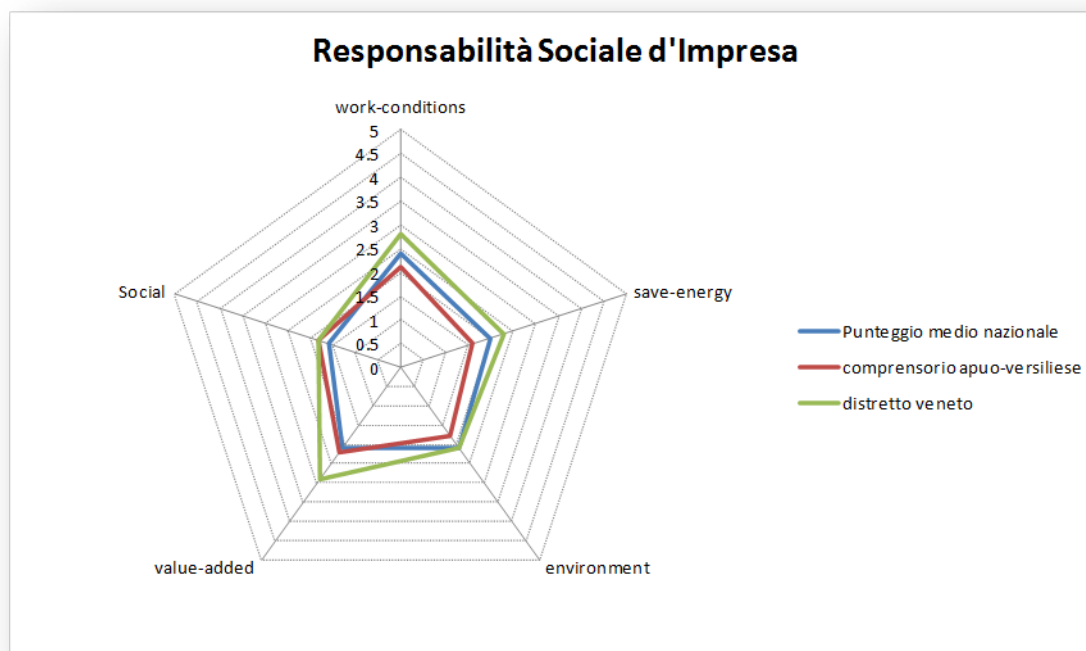
<sup>13</sup> COM(2001)366

Tavola 34

Responsabilità sociale d'Impresa				
Domanda	Indicatore	Punteggio medio nazionale	comprensorio apuo-versiliese	distretto veneto
La sua azienda ha investito (oltre gli obblighi giuridici) per un miglioramento significativo delle condizioni di lavoro?	<b>work-conditions</b>	<b>2.4</b>	2.1	2.8
La sua azienda ha investito per un utilizzo efficiente dell'energia?	<b>save-energy</b>	<b>2</b>	1.6	2.3
La sua azienda ha investito (oltre gli obblighi giuridici) per una riduzione dell'impatto ambientale dei propri processi produttivi?	<b>environment</b>	<b>2.1</b>	1.8	2.1
La sua azienda ha investito nella filiera locale?(es: acquisendo maggior valore aggiunto sviluppando idee nuove, valorizzando la collaborazione con altre aziende...)	<b>value-added</b>	<b>2.1</b>	2.2	2.9
La sua azienda ha investito in attività collaterali con un impatto sociale? (es: educazione e training, sostegno a enti benefici, finanziamento di mostre e eventi di arte, cultura e spettacolo...)?	<b>Social</b>	<b>1.6</b>	1.8	1.8
Punteggio RSI (Media normalizzata tra 1 e 5 tra punteggi ottenuti dai vari indicatori)	<b>RSI-INDEX</b>	<b>2.1</b>	1.9	2.4

Fonte: IMM Carrara

Figura 5



Fonte: IMM Carrara

L'indicatore dove il settore totalizza un punteggio più alto 2,4 riguarda gli investimenti per migliorare le condizioni di lavoro, quello dove si riscontra un punteggio più basso è quello relativo a investimenti con impatto sociale come sostegno a enti benefici, eventi d'arte o spettacolo (1,6/5).

**Il distretto veneto totalizza dei punteggi superiori alla media nazionale e soprattutto al comprensorio apuo-versiliese per tutti gli indicatori presi in considerazione** (vedi Figura 5). In particolare spicca una sensibilità di quest'ultimo verso investimenti nella filiera locale ad esempio acquisendo maggior valore aggiunto sviluppando idee nuove e valorizzando la collaborazione con altre aziende (punteggio 2,9/5) ma anche investimenti verso un significativo miglioramento delle condizioni di lavoro (punteggio 2,8/5).

**Circa un'azienda su quattro tra quelle che hanno effettuato qualche forma d'investimento in RSI ha dichiarato di aver avuto principalmente l'obiettivo di migliorare le condizioni di lavoro.** Seguono tra i principali motori dell'investimento in RSI l'obiettivo di ridurre i costi di produzione (10,4%), aumentare la competitività (9,2%), migliorare la propria reputazione (6,9%) e giustificare un aumento di prezzo (5,2%). Solo un'azienda ha risposto di aver investito per avere un più facile accesso al credito.

Tuttavia, emerge complessivamente **una performance sicuramente scarsa dell'intero settore lapideo italiano nell'ambito della condotta socialmente responsabile** tanto che, mediamente, viene totalizzato, considerando tutti gli indicatori, un punteggio di 2,1/5. Il distretto veneto è leggermente più sensibile all'argomento con un punteggio medio di 2,4/5 mentre il comprensorio apuo-versiliese totalizza un punteggio medio di 1,9/5, quindi addirittura al di sotto della già bassa media nazionale.

In questo quadro di riferimento la domanda che interessa tutti gli attori del processo è la seguente: **come rendere la condotta socialmente responsabile vantaggiosa dal punto di vista economico per le aziende del settore lapideo?**

Da un punto di vista imprenditoriale la soluzione si trova nel **concetto di creazione di valore condiviso** (Porter e Kramer, 2011)<sup>14</sup>. Il concetto di valore condiviso può essere definito come politiche e pratiche che aumentano la competitività di un'azienda ma, simultaneamente, migliorano le condizioni economiche e sociali della comunità in cui l'azienda opera. Un crescente numero di aziende di altri settori (tra cui IBM, Google, Intel, Nestlè, Unilever) stanno intraprendendo la strada della creazione di valore condiviso e crediamo che imparare come creare valore condiviso nel settore lapideo sia oggi l'unica strada per legittimare il business mantenendo la cosiddetta *Social licence to operate*.

I soggetti pubblici, per la loro parte, dovrebbero fare leva sulle politiche in materia di consumi, appalti pubblici e investimenti per rafforzare gli incentivi di mercato per sostenere la RSI. In alcuni paesi del Nord-Europa, tra cui i Paesi Bassi, le imprese e le associazioni di categoria del settore lapideo si sono riunite con organizzazioni sociali e autorità pubbliche per sviluppare un approccio comune rispetto alla responsabilità d'impresa lungo la catena del valore dell'industria lapidea, formando il "Working group on Sustainable Natural Stone" e definendo, nel 2007, "A code of conduct for the natural stone sector" codice etico che affronta e regola, in tre sezioni separate, problematiche di tipo sociale, lavorativo e ambientale e, per ognuna di esse, prevede modalità di verifica del rispetto del regolamento stesso. Tra le problematiche di tipo sociale viene affrontato il problema delle licenze per l'estrazione e la lavorazione del

---

<sup>14</sup> Porter M.E. and M.R. Kramer (2011) Creating Shared Value, Harvard Business Review

materiale, corruzione, tassazione ma anche il rapporto con gli stakeholders, in primis la comunità locale, verso la quale le imprese firmatarie del codice si impegnano a incrementare i livelli occupazionali e le attività di training. Per l'aspetto lavorativo si fa riferimento alle condizioni di lavoro e si assicura il pieno rispetto dei principi stabiliti dall'International Labor Organization (ILO). Infine, nella sezione dedicata all'ambiente vengono affrontate tutte le problematiche legate alle attività di estrazione e lavorazione di materiali lapidei: riciclo dell'acqua, emissioni, recupero degli scarti, inquinamento acustico, recupero delle cave dismesse, protezione della biodiversità ed efficienza dell'attività estrattiva

**Negli Stati Uniti, principale mercato di sbocco per il prodotto lapideo italiano, sono stati definiti nel 2014 degli standard per la sostenibilità dei processi produttivi nel settore della pietra naturale: The Natural Dimension Stone Standards ANSI/NSC373<sup>15</sup>.** Il documento si propone di guidare le pratiche eco-sostenibili nel settore lapideo, definire misure e indicatori per la valutazione della performance ambientale delle aziende lapidee, definire un sistema di rating aziendale per mettere in luce le aziende virtuose e buone pratiche in termini di innovazione al servizio dell'ambiente.

L'accresciuta quota di mercato delle aziende venete sul territorio statunitense, da sempre appannaggio del comprensorio toscano, potrebbe essere conseguenza di un atteggiamento relativamente più orientato all'etica e alla produttività nei processi produttivi?

La risposta a questa domanda richiede un'analisi molto più approfondita delle dinamiche in atto, tuttavia è certo che siamo di fronte a un quadro in rapidissima trasformazione che rende sempre più stringente, anche per il settore della pietra naturale, trovare il modo di realizzare innovazioni al servizio dell'ambiente, creare valore condiviso e attivare all'interno della propria azienda strategie socialmente responsabili come importante motore di crescita economica equa e sostenibile. È un processo che, per essere efficace, deve però essere affiancato anche da un nuovo impegno nel campo della scuola e della formazione ripensando alla cultura d'impresa per la sostenibilità, perché valori e istruzione sono i requisiti chiave di ogni nuovo modello di sviluppo.

---

<sup>15</sup> <http://naturalstonecouncil.org/education-training/nsc-initiatives/dimensional-stone-standard/>

## FOCUS 2 - Aziende dinamiche nel settore lapideo italiano

Le aziende dinamiche sono aziende ad alta crescita, note anche come “gazzelle” (Acs and Mueller, 2008<sup>16</sup>). Tali imprese rappresentano un nucleo molto piccolo di soggetti con un impatto rilevante sul tasso di crescita dell’occupazione nell’economia.

Da uno studio dell’*IRPET* (Istituto Regionale di programmazione economica della Regione Toscana) le imprese ‘dinamiche’, definite come quelle imprese che sono riuscite a mantenere o incrementare il proprio fatturato confrontando il bilancio 2009 con il bilancio 2013, sono quelle che in Toscana incidono sull’esportazione per il 78,9%, rappresentano l’8,5% delle imprese, il 40% degli addetti e il 67% del fatturato.

Poiché un aspetto largamente inesplorato riguarda l’identificazione delle strategie che stanno alla base delle ottime performances di tali aziende, il presente focus ha l’obiettivo di contribuire a fornire una descrizione di quali sono le caratteristiche delle “gazzelle del lapideo”.

Nel questionario è stato chiesto alle aziende lapidee se fossero riuscite a mantenere o accrescere fatturato e occupazione dal 2009 a oggi. I risultati dell’indagine sono riportati in Tavola 35 e mostrano che **nel settore lapideo italiano più di un’azienda su tre (34.7%) è dinamica.**

Tavola 35

% aziende dinamiche 2014		
Area	%	Errore Std
Comprensorio Apuo-Versiliese	52.8	6.7
Distretto veneto	30.6	8.6
Resto d'Italia	33.5	3.7
<b>Totale</b>	<b>34.7</b>	<b>3.2</b>

Fonte: IMM Carrara

**Nel comprensorio apuo-versiliese la quota di aziende dinamiche sale addirittura a quasi il 53%** risultato sicuramente in linea con quello emerso nell’ultimo rapporto sui distretti industriali di Intesa San Paolo che fa del distretto del marmo di Carrara uno dei primi 15 distretti in termini di performance. L’elevata percentuale di aziende dinamiche del comprensorio apuano risulta, inoltre, statisticamente<sup>17</sup> superiore a quella delle aziende del comprensorio veneto pari al 30.6% e, quindi, inferiore alla media nazionale.

### Ma chi sono le 73 aziende dinamiche identificate nel nostro campione?

<sup>16</sup> Acs Z.J., Mueller P. (2008) “Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants”, *Small Business Economics*, vol.30, n1, pp85-100

<sup>17</sup> E’ stato effettuato un test sull’uguaglianza delle medie per dati survey. Vedi: Eltinge, J. L., and W. M. Sribney (1996) *svy5: Estimates of linear combinations and hypothesis tests for survey data*. Stata Technical Bulletin 31: 31–42. Reprinted in Stata Technical Bulletin Reprints, vol. 6, pp. 246–259. College Station, TX: Stata Press.



Sono **aziende mediamente più grandi**, le aziende non dinamiche hanno una dimensione media di 4,2 addetti mentre quelle dinamiche hanno una dimensione media di 7,5 addetti. Hanno una **maggiore propensione all'export** da cui derivano mediamente il 35% del proprio fatturato contro il 23% delle aziende non dinamiche. Sono **aziende mediamente più innovatrici**, circa il 20% delle aziende dinamiche ha introdotto nell'ultimo anno un'innovazione di prodotto o di processo contro un 6,7% delle aziende non dinamiche. Sono **aziende con un importante impatto occupazionale**: il 41% delle aziende dinamiche ha assunto personale negli ultimi 12 mesi contro il 5% delle altre. Infine sono **aziende maggiormente orientate a strategie socialmente responsabili** con un punteggio dell'indice da noi calcolato di 2,35 contro 1,9 per le aziende non dinamiche. Tuttavia la percentuale di aziende dinamiche con qualche tipo di certificazione (ISO9001, ISO26000, ISO14001) non differisce statisticamente da quella delle aziende non dinamiche.

### FOCUS 3- Il settore delle tecnologie per la pietra naturale

Il settore delle tecnologie per la lavorazione della pietra naturale è un fiore all'occhiello per la meccanica italiana. Le aziende produttrici di tecnologie per la pietra dotano il settore lapideo italiano dei migliori strumenti per divenire e rimanere l'eccellenza mondiale nella lavorazione artistica e nelle finiture. Assorbono, dal settore lapideo stesso, le informazioni utili per rimanere sulla frontiera dell'innovazione dando vita a un modello d'innovazione Demand Pull (Market Pull) dove il processo di trasferimento tecnologico inizia con un bisogno del mercato da soddisfare e l'identificazione della domanda traina la tecnologia verso di essa (Von Hippel, 1987).

Il focus 3 riporta i risultati di un sondaggio su 39 aziende operanti nel settore italiano delle tecnologie per la pietra, il 38% di queste collocate nel comprensorio apuo-versiliese.

Dal nostro sondaggio emerge un settore altamente internazionalizzato che mediamente ricava il 47.5% del fatturato dall'export.

Il fatturato complessivo è in crescita per il 31.6% delle aziende intervistate mentre risulta in calo per il 29% di esse (vedi Tavola 36) mentre se consideriamo il fatturato estero la percentuale d'impresе che registra una crescita sale al 40.6% contro il 25% che ne dichiara un calo. Più della metà delle aziende intervistate (54%) dichiara di aver registrato per l'anno 2014 un utile.

Tuttavia, mediamente, il fatturato complessivo delle aziende intervistate ha registrato una variazione negativa dello 0,35%. Tale variazione è il risultato di un trend negativo della domanda interna e di una crescita del fatturato estero. Le vendite sul mercato nazionale hanno subito un calo medio del 7,6% mentre il fatturato estero risulta in crescita del 2,8%.

Tavola 36

SETTORE TECNOLOGIE: Andamento Fatturato 2014/2013					
	In diminuzioni	stazionario	in aumento	totale	saldo
Fatturato Italia	39.5	42.1	18.4	100	-21.1
Fatturato estero	25	34.4	40.6	100	15.6
<b>Fatturato complessivo</b>	<b>28.9</b>	<b>39.5</b>	<b>31.6</b>	<b>100</b>	<b>2.7</b>

Fonte: IMM Carrara

Tuttavia il valore complessivo dell'export di tecnologie per la pietra tra Gennaio e Novembre 2014 risulta in calo del 15% rispetto al solito periodo del 2013. Il valore complessivo per i primi 11 mesi del 2014 è di 926 milioni di euro contro il miliardo del solito periodo 2013 (Fonte ISTAT, Tavola 37). In particolare risulta evidente il calo del valore dell'export di macchine da cava (-32%). Leggermente inferiore il calo dell'export di macchine per la lavorazione della pietra (-5%) e in leggera crescita l'export degli utensili diamantati (+3%).

Tavola 37

Gennaio-Novembre 2014. Valori in Euro	EXPORT		
	2013	2014	Var%2014/2013
<b>Utensili diamantati</b>	37.879.610	38.887.555	3%
<b>Macchine ed apparecchi per l'escavazione, l'estrazione o la</b>	428.933.100	290.189.897	-32%
<b>Macchine utensili per la lavorazione delle pietre o di materie minerali simili o per la lavorazione a freddo</b>	627.701.812	597.797.157	-5%
<b>TECNOLOGIE</b>	<b>1.094.514.522</b>	<b>926.874.609</b>	<b>-15%</b>

Fonte: ISTAT, rielaborazione dati di IMM Carrara

Il 47% delle aziende intervistate ha introdotto almeno un' innovazione di processo o di prodotto, in particolare le principali linee innovative si pongono l'obiettivo di ridurre ed efficientare l'utilizzo di acqua nei processi produttivi (squadratrici a secco o macchinari per l'aspirazione delle polveri e abbattimento a secco, filtropresse), aumentare la sicurezza sul luogo di lavoro (resistenza del filo diamantato, nuove tagliatrici a catena, sistemi di controllo a distanza), rinforzo e abbellimento delle lastre (sistemi di resinatura).

## Conclusioni

L'indagine congiunturale sull'industria lapidea italiana ha l'obiettivo di valutare, di anno in anno, l'andamento economico del settore lapideo italiano. E' un'indagine campionaria basata su un campione stratificato statisticamente rappresentativo dell'universo lapideo italiano.

Il quadro economico generale dell'anno 2014 non è positivo. A sei anni dalla crisi la ripresa stenta a ripartire nonostante tassi d'interesse prossimi allo zero. Nel periodo 2011-2013 l'Italia ha registrato una forte e persistente caduta della domanda interna e, dal 2013, anche un rallentamento delle esportazioni. Nel settore delle costruzioni italiano il 34% delle imprese segnala un calo della produzione, mentre solo il 9% ne dichiara un aumento.

In questo contesto difficile, **il settore lapideo italiano ha però dimostrato una certa resilienza soprattutto nei primi due comprensori italiani, quello apuoversiliese e quello veneto.**

Secondo gli ultimi dati ISTAT disponibili, risalenti al 2011, il settore lapideo italiano (soli comparto estrattivo e di lavorazione) conta 10.698 aziende per un totale di 54.201 addetti una media di 5 addetti per azienda. Sulla base del campione in nostro possesso, costituito da 200 aziende del settore lapideo italiano di estrazione e lavorazione della pietra naturale, la stima degli aggregati nazionali restituisce una **dimensione media aziendale per l'anno 2014 di 5,29 addetti per azienda e un'occupazione totale del settore lapideo nazionale di 51.439 unità.**

Tra gennaio e settembre del 2014, il settore nazionale della pietra ha esportato 3.199.205 tonnellate di materiali lapidei del valore complessivo di 1.426.547.343 euro registrando un leggerissimo calo nelle quantità esportate rispetto allo stesso periodo del 2013 (-0,48%) ma anche un lieve aumento nei valori (+0,85%). **Protagonista il marmo** che rappresenta complessivamente il 65% del valore dell'export complessivo italiano di pietra naturale e rispetto ai primi nove mesi 2014 ha registrato un aumento nelle esportazioni di quasi il 5%. La **performance migliore del comprensorio apuo-versiliese** rispetto al resto d'Italia emersa nel corso della nostra indagine è sicuramente in gran parte da attribuire a questa tendenza in atto.

Il comprensorio lapideo apuo-versiliese ha, infatti, mostrato una propensione ad assumere nuovo personale superiore a quella del distretto veneto e soprattutto alla media nazionale e ha fatto un minor ricorso ad ammortizzatori sociali come la cassa integrazione. Il comprensorio apuano è l'unica area che registra un saldo positivo tra la percentuale di aziende che ha riscontrato per il 2014 un aumento del fatturato e percentuale di aziende che ne ha registrato una diminuzione. A fronte di una riduzione media del fatturato del settore a livello nazionale del 10% il comprensorio ha registrato un aumento del 1,2% e, se a livello nazionale solo un terzo delle aziende ha registrato un utile, a livello comprensoriale la percentuale sale al 62%, ma la percentuale di aziende in utile è elevata anche nel distretto veneto (53,5%).

Quali sono i **punti di forza** del comprensorio apuo-versiliese?

In primis la disponibilità di materia prima di valore inestimabile, il marmo che, allo stato attuale, è uno dei materiali più ricercati e apprezzati a livello internazionale.

Emerge sicuramente una forte propensione all'export, basti pensare che se a livello nazionale solo un quinto del fatturato è da attribuire a vendite oltre confine, la percentuale nel comprensorio apuano sale al 53%.

Infine, una stretta commistione tra tradizione e avanguardia grazie anche alla presenza, in un'area territoriale ristretta, d'importanti realtà produttive di macchinari e tecnologie per la lavorazione della pietra. Questa clusterizzazione ha generato importanti spillovers di conoscenza, le aziende produttrici di tecnologie per la pietra dotano, infatti, il settore lapideo italiano dei migliori strumenti per divenire e rimanere l'eccellenza mondiale nella lavorazione artistica e nelle finiture e assorbono, quotidianamente, dal settore lapideo stesso, le informazioni utili per rimanere sulla frontiera dell'innovazione. Un modello d'innovazione Demand Pull (Market Pull) dove il processo di trasferimento tecnologico inizia con un bisogno del mercato da soddisfare e l'identificazione della domanda traina la tecnologia verso di essa (Von Hippel, 1987).

Tuttavia emergono dall'indagine anche **punti di debolezza** del comprensorio toscano.

Il trend degli investimenti, ad esempio, mostra sicuramente una performance migliore del distretto veneto rispetto a quello apuo-versiliese. Mentre nel comprensorio apuano la percentuale di aziende che ha intenzione di ridurre gli investimenti nel 2015 supera di quasi 5 punti percentuali quella delle aziende che invece li aumenteranno, generando quindi un saldo negativo; nel distretto veneto, invece, si verifica l'opposto con una percentuale di aziende che aumenterà gli investimenti superiore di 11 punti percentuali a quella delle aziende che li ridurranno.

Sul territorio apuo-versiliese sembra esserci una maggiore difficoltà nell'accesso al credito con il 57% di aziende che dichiara di aver avuto difficoltà nell'accedere a qualche forma di finanziamento presso banche o altri istituti di credito contro il 50% nel distretto veneto e una media nazionale del 47,7%. Forse ciò è dovuto anche alla presenza nel settore lapideo toscano di aziende di dimensione relativamente più piccola che ancora hanno grosse difficoltà a rapportarsi con il sistema bancario. Quest'ultimo ha, infatti, migliorato le condizioni di offerta del credito per le aziende di media e grande dimensione ma non per le piccolissime dove rimangono ancora stringenti.

Infine una performance sicuramente più scarsa del comprensorio apuo-versiliese rispetto al distretto veneto, ma anche alla media nazionale, riguarda il tema della **responsabilità sociale d'impresa**. Questo tema a nostro parere dovrà essere tenuto in seria considerazione in futuro. Negli ultimi anni le quote di mercato lapideo europeo appannaggio di paesi Non-UE stanno, infatti, rapidamente aumentando e questo ha sollevato un dibattito profondo sulla concorrenza basata su vantaggi di prezzo che derivano da bassi costi di produzione in larga parte dovuti a una pressoché totale assenza di attenzione nei confronti di problematiche di tipo sociale (bassi salari, orari e sicurezza sul lavoro, caratteristiche degli occupati) ma anche ambientale: inquinamento delle acque e degrado del territorio. In risposta a questa situazione, in molti paesi europei sta crescendo la domanda di prodotti lapidei eco-sostenibili e si stanno attivando collaborazioni, tra organizzazioni europee e paesi come Cina e India, finalizzate ad affrontare congiuntamente le problematiche connesse con la sostenibilità dei processi produttivi nel settore lapideo. Diventa quindi sempre più stringente trovare il modo di

realizzare innovazioni al servizio dell'ambiente, creare valore condiviso e attivare all'interno della propria azienda strategie socialmente responsabili come importante motore di crescita economica equa e sostenibile. È un processo che, per essere efficace, deve però essere affiancato anche da un nuovo impegno nel campo della scuola e della formazione ripensando alla cultura d'impresa per la sostenibilità. Valori e istruzione sono i requisiti chiave di ogni nuovo modello di sviluppo.