

ASPETTI DEL RISTAGNO LAPIDEO ITALIANO

Crisi dell'import ed effetti sull'attività industriale

di Carlo Montani

Il marmo e le altre pietre di pregio costituiscono una risorsa importante nell'ambito delle strategie di sviluppo avviate da diversi Paesi per la valorizzazione delle proprie risorse: in questa ottica, non sorprende che la produzione mondiale del settore sia cresciuta di almeno quattro volte nel giro degli ultimi 25 anni, con il contributo decisivo dell'interscambio, che interessa una quota altrettanto importante delle disponibilità e la maggioranza del giro d'affari.

Tra i pochi Paesi in controtendenza, il caso dell'Italia è la dimostrazione di quali effetti negativi possano scaturire dalle carenze della volontà politica, con riguardo prioritario all'incapacità di comprendere il ruolo propulsivo del lapideo, diversamente da quanto è accaduto altrove: fattore tanto più condizionante, quando si pensi che le riserve sono diffuse su tutto il territorio nazionale, con potenzialità di particolare rilievo nei distretti tradizionali di Toscana e Veneto, ma con opportunità non meno importanti in altre Regioni, tra cui emergono Piemonte, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Lazio, Puglie, Sicilia, Sardegna. In questo senso, sia pure con le differenze del caso, non è azzardato parlare di specifiche responsabilità generali, sia a livello nazionale, sia nell'ambito regionale.

E' passato mezzo secolo da quando l'Organizzazione delle Nazioni Unite si fece premura di sollecitare lo sviluppo del settore attraverso adeguate misure incentivanti, capaci di promuovere investimenti, in specie laddove altri comparti non avessero la medesima idoneità strategica: ebbene, quella raccomandazione è stata palesemente accolta dai maggiori protagonisti lapidei extra-europei, a cominciare da Cina, India, Turchia e Brasile, la cui espansione è stata contraddistinta da tassi talvolta esponenziali, mentre in Italia, a differenza di quanto è accaduto nel resto d'Europa, è venuta meno persino la strategia minima di tutela dell'esistente.

La crisi endemica del mercato interno non ha trovato nell'export, soprattutto nel nuovo millennio, la tradizionale valvola di sicurezza, anche a causa della soverchia parcellizzazione aziendale, e della sostanziale impossibilità delle piccole imprese, che costituiscono la struttura portante del settore, di operare funzionalmente nelle nuove dimensioni globali del rapporto tra offerta e domanda. Il ristagno del fatturato estero, ormai lontano dai massimi storici, è stato oggetto di un ampio dibattito nelle sedi di competenza, ma senza che ne sia scaturita un'intesa tra il momento politico e le forze sociali circa gli interventi necessari ad invertire la tendenza, in un quadro di programmazione.

E' bene aggiungere che la crisi ha coinvolto in misura non meno rilevante anche le importazioni, con particolare riferimento a quelle dei grezzi (tav. 1) che per molti anni avevano alimentato segherie e laboratori con materiali scelti di altra provenienza - in specie silicei - capaci di incrementare tangibilmente il valore aggiunto, potenziando il consumo domestico ed integrando le maggiori forniture all'estero in modo da soddisfare integralmente le esigenze di una progettazione e di una committenza sempre più attente ai parametri qualitativi, non meno che alla variabile economica.

Da questo punto di vista, le cifre sono oltremodo chiare. Nel volgere dell'ultimo ventennio, l'importazione italiana del grezzo è quasi dimezzata, scendendo da 2,1 a 1,1 milioni di tonnellate, mentre il valore corrispondente si è ridotto da 453 a 282 milioni di dollari, con una discesa sostanzialmente costante a far tempo dal 2006, anno di massima espansione. Dal canto suo, il valore medio per unità di prodotto è stato caratterizzato da variazioni piuttosto contenute, passando dai 582 dollari per metro cubo del 1996 ai 668 del 2016: almeno per questo aspetto, si può dire che gli importatori italiani abbiano spuntato prezzi medi progressivamente competitivi, se non altro alla luce dei costi crescenti di produzione, ma nello stesso tempo, di variazioni del "mix" acquistato, in senso favorevole a scelte più correnti.

Ne è scaturita una recessione delle attività trasformatrici che ha coinvolto anche il carico delle segherie con grezzi di estrazione italiana, accresciuta dal fatto che in alcuni distretti si è

progressivamente diffusa la tendenza a preferire l'esportazione diretta del blocco di qualità, con vantaggi proporzionali per gli acquirenti esteri ma nello stesso tempo con ulteriori penalizzazioni del valore aggiunto. La perdita di capacità produttiva che ne è scaturita appare difficilmente recuperabile anche a medio termine, perché si è tradotta in obsolescenze anticipate, rinvio di manutenzioni, ed alla fine in cessazioni dell'attività imprenditoriale. E' certamente cosa buona e giusta confidare nella progettazione di Industria 4.0 ma è altrettanto doveroso tenere conto dei fattori depressivi presenti nel sistema, per esorcizzarli ed espungerli preventivamente.

Dal punto di vista merceologico, il regresso dell'importazione grezza ha colpito soprattutto il granito e gli altri silicei, che storicamente hanno sempre costituito un'ampia maggioranza assoluta degli acquisti, se non altro per sopperire alla minore disponibilità italiana di pietre dure rispetto a quella del marmo, del travertino e degli altri calcarei. Comunque, il fenomeno ha coinvolto in maniera vistosa anche questi materiali, il cui import è sceso dalle 604 mila tonnellate del 2006 alle 288 mila del 2016, con un calo del 52,3 per cento, assai vicino a quello globale, che è stato pari al 45,8 per cento.

Diversamente da quanto si sarebbe potuto ragionevolmente supporre, non c'è stato un aumento proporzionale dell'import di manufatti pronti per la messa in opera (tav. 2) nonostante una crescita significativa di tali acquisti sino al 2006. In realtà, il valore medio per unità di prodotto dei lavorati provenienti dall'estero, che nel 2016 è stato pari a poco più di 30 dollari per metro quadrato equivalente (nel riferimento allo spessore convenzionale di due centimetri), si ragguglia a meno della metà del corrispondente valore dell'export, ma subisce gli effetti di una domanda interna chiaramente subordinata all'edilizia ed al suo ristagno ormai cronico. Nondimeno, è logico ipotizzare che quel prezzo abbia consentito alle imprese importatrici di ascrivere una differenza attiva capace di ottimizzare i rispettivi bilanci: non a caso, quelli di un campione di circa 400 aziende, studiato recentemente dal momento creditizio, ha permesso di evidenziare l'esistenza di utili gestionali piuttosto soddisfacenti, a cui ha contribuito prioritariamente, dal canto suo, una quotazione media del prodotto esportato che risulta prima nel mondo.

L'importazione italiana di lavorati si mantiene da un quinquennio nell'ordine delle 200 mila tonnellate, per un valore che dopo le ultime flessioni risulta pari a 110 milioni di dollari: in definitiva, si tratta di circa quattro milioni di metri quadrati, capaci di incidere sul consumo nazionale nella misura del dieci per cento; e nello stesso tempo, di rapportarsi al corrispondente dato dell'export (netto dai lavorati semplici di cui al codice doganale 68.01) in quella di sette punti. In altri termini, si tratta di un fattore da non sottovalutare, sia in termini attuali che in prospettiva, perché sottintende che, nel caso dell'auspicata e tuttora fantomatica ripresa, l'industria lapidea italiana dovrà confrontarsi anche con l'offerta certamente e duramente competitiva dei lavorati esteri.

E' inutile precisare che le provenienze dell'importazione lapidea si riferiscono in misura determinante, per quanto riguarda i grezzi, ai grandi Paesi produttori, vale a dire India, Cina, Brasile e Turchia; mentre i lavorati, pur avendo origini prevalenti da questi stessi Paesi, comprendono taluni approvvigionamenti di qualche rilievo in arrivo dall'Europa, nel quadro di attenzioni qualitative in grado di coesistere con quelle economiche. In ultima analisi, si tratta di un aspetto della globalizzazione, ma nello stesso tempo, di un occhio di riguardo per gli aspetti estetici di marmi e pietre e per la loro idoneità a coniugarsi in maniera specifica con valori professionali esclusivi del settore.

A scanso di equivoci, è da sottolineare che la crisi dell'import costituisce una componente minoritaria di quella lapidea, cui si è ritenuto utile riservare un'attenzione specifica dato che la questione di gran lunga prevalente nell'ambito dell'interscambio è sempre quella dell'esportazione. In effetti, le sorti di marmi e pietre d'Italia sono strettamente legate alle prospettive di collocamento all'estero ma ciò non significa che questo sia il problema unico: accanto all'import ed al regresso del valore aggiunto è congruo tenere conto del mercato interno, infrastrutture, formazione, investimenti, credito, e via dicendo. Quindi, del ruolo di una volontà politica capace di comprendere

l'effetto moltiplicatore implicito nel comparto lapideo, e di operare in conseguenza assieme al mondo imprenditoriale, e soprattutto a quello del lavoro.

1. - ITALIA : IMPORT DI MARMI E PIETRE (1996-2016)
Materiali grezzi (Codici doganali 25.15 + 25.16)

<i>ANNI</i>	<i>Ton</i>	<i>USD</i>	<i>USD/ton</i>	<i>pr. Ind.</i>
1996	2.100	453.130	582,5	100.0
2000	2.359	469.166	468,3	80.4
2006	2.738	580.170	572,1	98.2
2011	1.629	371.240	615,3	105.6
2012	1.375	329.542	647.1	111.0
2013	1.278	336.289	710,5	122.0
2014	1.353	369.909	738.2	126.7
2015	1.245	322.532	699.5	120.1
2016	1.140	282.289	668,6	114.8

(Fonte: Elaborazione dati ONU)

2. - ITALIA : IMPORT DI MARMI E PIETRE (1996-2016)
Lavorati ad alto valore aggiunto (Codice doganale 68.02)

<i>ANNI</i>	<i>Ton</i>	<i>USD</i>	<i>USD/mq.</i>	<i>pr. Ind.</i>
1996	72	39.201	29,43	100.0
2000	103	53.635	28,15	95.7
2006	257	128.646	27,06	91.9
2011	255	153.078	32,45	110.2
2012	221	126.248	30,88	104.9
2013	204	121.063	32,08	109.0
2014	186	116.716	33,92	115.2
2015	192	105.743	29,77	101.2
2016	197	110.410	30,29	102.9

(Fonte: Elaborazione dati ONU)