

**ASSOCIAZIONI.** Le imprese tornano a spendere per mantenersi al passo con i concorrenti, ma Stato e Regione latitano

## «Iniziata senza aiuti pubblici la stagione degli investimenti»

Sul fronte della produzione, la situazione in Italia resta in stallo e il crollo in Russia è compensato dalla ripresa dei mercati «maturi»

Valeria Zanetti

Per il lapideo scalligero è tempo di investimenti, necessari per stare al passo con i competitor, continuare ad assicurare l'eccellenza delle produzioni ed il valore aggiunto del servizio.

Ma Stato e Regione non supportano le imprese e latitano sul piano delle politiche industriali. Il risultato? Le azien-

de più strutturate e dinamiche fanno da sole, magari ri-dimensionando i progetti rispetto ai piani industriali.

Le altre soffrono e «corrono il rischio di perdere la loro identità produttiva diventando terziste delle più importanti», come prefigura Gualtiero Alberti, alla guida delle settore marmo di Apudustria Confini Verona, che conta circa un centinaio di imprese associate, prevalen-

te di dimensioni piccole e medie.

**LE AZIENDE INVESTONO.** A dimostrarlo sono i fatti. Nell'autunno scorso il Centro servizi di Volargre aveva assistito 19 aziende nella presentazione di domande di contributo a fondo perduto, a valere sui Contratti di sviluppo, previsti dal decreto ministeriale del 24 settembre 2010. Richiesti 16 milioni di euro per arrivare ad attivare investimenti per 75 milioni in cinque anni. Per portare a termine l'operazione era stato sollecitato anche il sostegno della Regione.

«A distanza di un anno le imprese hanno proseguito nei loro progetti, rimboccandosi le maniche e provvedendo da sole a trovare le risorse per effettuare gli investimenti previsti che, tra l'altro, stanno già producendo posti di lavoro», dichiara Raffaele Vittadello, vicepresidente della sezione marmo di Confindustria Verona, subentrata a Osvaldo Bellamoli. «È andata così anche nella nostra azienda, la Fayanni srl di Doice, interessata ad aggiungere una linea produttiva, dove abbiamo investito e assunto già 14 dipendenti ai quali si aggiungeranno a breve altri addetti», evidenzia Vittadello.

**NON TUTTI SI BUTTANO.** La voglia di saltare l'ostacolo c'è. Ma non tutti riescono. «La difficoltà a programmare

nuovi acquisti in macchinari e tecnologie, vista la marginalità sempre più bassa, pesa sulle piccole imprese», sottolinea Alberti, «il turnover delle macchine, se si fa, si fa meno veloce, si alzano i costi di manutenzione, si abbassano gli ammortamenti. Bisogna però tornare a investire per mantenere il nostro standard qualitativo». Che resta indiscusso ed è certificato dai dati dell'export, in aumento (-12,4% per il marmo veronese nel primo semestre dell'anno, secondo i dati Istat, in una rielaborazione del Servizio Studi e ricerca della Camera di commercio, ndr).

**RUSSIA GIÙ, GERMANIA SU.** A controbilanciare la debacle in Russia, la crescita in Germania, Usa, Canada, Regno Unito e Paesi Arabi. Mentre il mercato domestico non dà segnali di ripresa, training dal comparto dell'edilizia ancora in affanno.

**LA FREMATTA CINESE.** In corso al settore, anche se per una parentesi di tempo probabilmente limitata, la frenata dell'economia cinese: meno costruzioni significa meno richiesta di materia prima da parte del Paese del Drago. Situazione che avvantaggia gli operatori italiani nell'approvvigionamento. «Difficile prevedere quanto a lungo potremo beneficiare dell'opportunità», precisa

Vittadello, «Ma è certo che prima della crisi cinese, le aziende italiane dovevano mettersi in fila per ottenere forniture dai cavaatori di mezzo mondo. Ora possiamo procedere agli acquisti con maggiore agio». Il fenomeno si verifica anche nelle case italiane. «Possiamo comprare meglio a Carrara, da cui proviene uno dei marmi che continuano a essere più apprezzati al mondo, spuntando prezzi migliori», afferma Alberti.

**NUOVI MERCATI IN VISTA.** Intanto si aprono opportunità con altri Paesi. Dopo l'accordo di luglio sul nucleare con l'Iran, ad esempio, da gennaio 2016 le sanzioni internazionali saranno rimosse e l'Italia è in pole position per riavvicinare le collaborazioni industriali e commerciali. Le imprese veronesi del marmo sono interessate.

«Nel Paese si estrae travertino, onice bianco, granito, marmo. Gli iraniani sono cavaatori, ma hanno comprato anche macchinari per lavorare in proprio. Presto si trasferiranno in competitor», prevede l'esponente di Confindustria Verona, «come è già successo in Cina, India e in parte in Brasile. Noi saremo vincitori anche sul loro mercato se sapremo mantenere la qualità delle lavorazioni e l'elevato standard di servizi che ci contraddistingue», conclude Vittadello. \*



Un'installazione in mostra a Marmomecc 2013. Foto: www.mcc.it



L'interno di Marmomecc nell'edizione 2012. Foto: www.mcc.it