

MARMOMAC 2021

ASSOCIAZIONI I Consorzi Val di Pan e Asmave chiedono il riavvio del confronto per arginare l'esportazione del grezzo all'estero e salvare la prima trasformazione

«Il marmo italiano va difeso dai competitor»

Cina, India e Turchia negli anni sono diventati anche trasformatori, ma i marmisti non hanno le stesse abilità dei colleghi italiani e in particolare veronesi

Valeria Zanetti

●● Ripartire dai problemi lasciati irrisolti prima della pandemia. Fare squadra lungo tutta la filiera per riaprire il dialogo con il ministero dello Sviluppo economico, interrotto a causa del virus. Obiettivo, difendere il marmo italiano dagli acquisti massivi da parte dei Paesi che negli anni sono diventati anche trasformatori, come Cina, India e Turchia, ma in cui i marmisti non hanno le stesse abilità dei colleghi italiani e in particolare veronesi.

I Consorzi scaligeri Ad auspicare il riavvio del confronto al Mise, per arginare l'esportazione del grezzo all'estero e salvare almeno l'industria della prima trasformazione italiana, sono i Consorzi scaligeri Val di Pan (Valpantena) e Asmave (Valpolicella).

«Sono stato al ministero in rappresentanza del Consorzio poco prima dello scoppio dell'emergenza sanitaria. Del marmo italiano a Roma ci si occupa poco, anche se si tratta di un'eccellenza del Made in Italy. Bisogna purtroppo riconoscere che fino-



Renato Dal Corso presidente del Consorzio Val Di Pan (Valpantena)

ra gli attori della filiera sono stati poco coordinati», ricorda Renato Dal Corso, presidente del Val di Pan.

Arriva Marmomac in presenza «Sarebbe l'occasione per fare il punto tra produttori dei principali distretti, da

Renato Dal Corso: «Del marmo italiano a Roma ci si occupa poco, anche se si tratta di un'eccellenza»

Verona, a Brescia, a Carrara in modo da tornare presto a perorare la causa del marmo italiano.

Al momento l'export di materiale grezzo dal Bianco Carrara al Botticino bresciano, al Biancone di Asiago, fino al Grigio di Carnia non si ferma», osserva.

Una soluzione per salvare imprese, posti di lavoro e «Made in Italy» potrebbe appunto essere quella di normare gli acquisti da parte di Paesi esteri e prevedere per i blocchi al grezzo una prima lavorazione in Italia.

Una misura, tra l'altro, che è già stata adottata da tanti



Due poli produttivi Oltre alla Valpolicella, l'altra vallata dove si concentrano molte aziende di lavorazione del marmo è la Valpantena

Paesi produttori di materiale lapideo.

I partner europei e il futuro «Al Marmomac speriamo di consolidare soprattutto i rapporti con i partner europei, che sono i nostri clienti più significativi, anche se la do-

«In fiera speriamo di consolidare i rapporti con i partner europei, i nostri clienti più significativi»

manda cresce pure da Medio Oriente ed Australia.

In futuro non dobbiamo smettere di investire in qualità. Il marmo è e sarà richiesto sempre più spesso da chi desidera il pavimento o il complemento d'arredo in pietra naturale.

Non possiamo competere invece con la ceramica, preferita da un'altra fascia di mercato», prosegue.

L'agglomerato Cresce intanto il consenso nei confronti dell'agglomerato.

«In Valpantena si trovano tre importanti aziende del segmento (l'agglomerato al

90 per cento è costituito da pietra naturale, ndr) che forniscono brand italiani del lusso con show room in tutto il mondo. Sono realtà che devono continuare a lavorare e che danno occupazione a tanti addetti e ad un'intera filiera», osserva.

«Marmomac in presenza occasione per fare il punto tra produttori dei distretti»

La formazione per innovare Una delle strategie per portare innovazione al comparto, alle prese con importanti trasformazioni e con la pressione dei competitor, consiste nel sostenere la formazione a tutti i livelli, sia interna alle aziende sia nelle scuole.

«Durante il salone del lapideo abbiamo organizzato un convegno in collaborazione con le università di Padova, Udine ed Innsbruck sulle nuove normative riguardanti la sostenibilità nel lapideo italiano ed europeo per indicare alle aziende come diventare sempre più green», conclude Dal Corso. ●