



# Borchia: «L'aumento dei tassi ha raffreddato la domanda»

**INFLAZIONE** Il responsabile delle imprese del lapideo in Confimi Apindustria Verona: «Fase di prudenza»

VALERIA ZANETTI

**L'**impennata del costo del denaro non aiuta gli scambi e raffredda la domanda di marmo italiano sui principali mercati di sbocco. Andrea Borchia, referente delle imprese del lapideo in Confimi Apindustria Verona e componente del cda di Verona Stone District è convinto che ci sia una relazione diretta tra le politiche del Fmi e della Bce per combattere l'inflazione e quanto sta accadendo al marmo Made in Italy sui mercati. «Marmomac è ai blocchi di partenza, mentre gli imprenditori stanno vivendo un momento di prudenza e attenzione. I primi mesi dell'anno sono stati positivi, a valori stabili. La richiesta non è mancata probabilmente grazie agli ordinativi già acquisiti l'anno scorso. Poi c'è stato un veloce rallentamento, che imputo soprattutto all'impennata del costo del denaro in Europa e negli Stati Uniti, da sempre tra le destinazioni più importanti

per il marmo italiano e veronese», commenta.

«La volontà della Bce di "raffreddare" la richiesta con l'aumento del costo del

denaro sta centrando l'obiettivo. Non sappiamo se questo porterà ad un effettivo calo dell'inflazione, ma bisognerà capire quando e come ripartirà l'economia, soprattutto per il nostro settore con l'inverno alle porte. Al momento per quanto riguarda l'export, sono i dati Istat, ela-

borati dalla Camera di Commercio di Verona, a parlare», aggiunge il referente Apindustria, che conta una sessantina di Pmi del settore associate.

## Contesto complesso

«Usciamo da anni funestati dalla pandemia, poi abbiamo assistito ad un aumento esponenziale dei costi di energia e materie prime, che ha penalizzato la competitività delle imprese italiane. L'imprenditore resta, in ogni caso, ottimista in attesa di un miglioramento, come certifi-

cano gli importanti investimenti realizzati negli ultimi anni, grazie anche ad Industria 4.0, che oggi consentono in particolare al lapideo veronese di potersi presentare sul mercato con prodotti

di qualità ottima, alta tecnologia declinata nelle lavorazioni e attenzione al servizio», afferma.

Dopo aver messo a fuoco tanta progettualità, sarebbe ora di raccogliere i risultati che tardano ad arrivare. «Siamo in attesa. Marmomac rappresenta una delle più importanti vetrine e siamo pronti a cogliere tutte le possibilità che potrà offrire», assicura Borchia, imprenditore e presidente di Marmi Lombare di Volargne. Intanto gli imprenditori pensano a formare nuovi profili per le loro aziende.

Durante la fiera, Asmave in collaborazione con Verona Stone District presenterà un innovativo corso di specializzazione per tecnici commerciali del lapideo che dovrebbe partire a febbraio 2024 denominato Saf, Scuola di alta formazione marmo e pietre naturali. «Un modo concreto per guardare al futuro e tentare di arginare la carenza cronica di manodopera di cui soffre il comparto», conclude.

**I costi di energia e materie prime hanno penalizzato la competitività**