

Il Sole

24 ORE

Radiocor



REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

Osservatorio Internazionalizzazione Sardegna

Innovazione e mercati internazionali



© Regione Sardegna

Le sfide della Regione per valorizzare il settore del marmo e dei lapidei

Dal calcare al granito, passando per i basalti e i marmi, finendo poi con trachite e arenaria. E una nuova filiera in cui l'internazionalizzazione delle imprese si sposa con l'economia circolare e l'innovazione. Sono le sfide della Regione Sardegna che, con l'assessorato dell'Industria, porta avanti per valorizzare un settore del marmo e lapidei, che conta 73 cave attive, delle quali 48 di granito, 12 di calcari e marmi, 10 di basalti e trachiti, 2 di lastrati e una di arenaria, guarda ai mercati internazionali e punta alla crescita.

«L'Italia è il secondo esportatore al mondo di materiali lapidei e il primo per quanto riguarda le tecnologie, una filiera che genera un fatturato di oltre 4,5 miliardi di euro, con 3.200 aziende che danno lavoro a circa 34mila persone - dice Emanuele Cani, assessore regionale dell'Industria -. In questo contesto, la Regione intende promuovere un comparto che anche in Sardegna, dopo una passata crisi del settore, promette proiezioni di sviluppo fortemente incoraggianti».

>>> continua a pagina 2

Cave e miniere, iter autorizzativi e quadro normativo al centro dell'incontro Regione-Confindustria

Condivisa la necessità di valorizzare un settore strategico per il sistema economico produttivo regionale

Dall'individuazione delle criticità del comparto, al percorso per trovare soluzioni e superare le difficoltà. È questo l'obiettivo dell'incontro che si è svolto tra l'assessore regionale dell'Industria Emanuele Cani (nella foto) con il presidente di Confindustria Sardegna Maurizio De Pascale, il dg Andrea Porcu e il presidente della Commissione consultiva Cave e Miniere, Federico Fiorelli, per un confronto sulle esigenze e criticità del comparto lapideo. «L'incontro - commenta l'assessore dell'Industria - è stato l'occasione per sottolineare la strategicità del settore cave e miniere nell'ambito delle attività economiche della Regione Sardegna, considerata anche la contingenza geopolitica attuale,



e per evidenziare le potenzialità dello sfruttamento di questi materiali in un'ottica di filiera che guardi non solo all'estrazione ma anche alla valorizzazione dei prodotti». Dalla Regione e Confindustria l'impegno per un confronto costante, propedeutico alla definizione delle strategie volte a migliorare l'iter autorizzativo e amministrativo, ma anche a valutare l'eventuale perfezionamento di un quadro normativo di riferimento ormai datato, e che pertanto necessita di una revisione.

>>> segue dalla prima pagina - Innovazione e mercati internazionali

Per questo motivo l'esponente dell'esecutivo regionale sottolinea che è in corso un lavoro per «irrobustire e rilanciare questo settore». «Abbiamo voluto un'intesa con gli operatori settore di rilievo e avviato un percorso che punta proprio a valorizzare questo settore - dice -. L'obiettivo è rafforzare la presenza nei mercati di riferimento che sono quello americano, cinese, indiano. E poi quello arabo e altri ancora dove l'uso della pietra pregiata è abbastanza diffuso».

Per sostenere il settore ci sono anche altre misure. «Una riguarda l'efficiamento energetico di queste attività distribuite su tutto il territorio regionale - dice ancora -. Per questo motivo si sta valutando per sostenere finanziariamente eventuali attività di modernizzazione». Non è comunque tutto. «Il nostro obiettivo è andare oltre la commercializzazione - aggiunge ancora Cani - e creare una vera e propria filiera del settore, in modo da poter poi accedere ai mercati con una gamma di prodotti superiori e, naturalmente, di alta qualità».

In questo quadro rientra anche l'iniziativa di recupero degli sfridi, ossia gli scarti di lavorazione. «L'obiettivo è quello di riutilizzare quelli che un tempo venivano considerati scarti di lavorazione e quindi rifiuti da abbancare in risorsa - continua -, esistono degli studi che dimostrano che quello che viene considerato rifiuto può diventare valore aggiunto per la filiera e per i prodotti. Un elemento positivo in più anche nell'ambito del business. Oltre che un tassello importante per l'economia circolare».



- **L'Italia è il secondo esportatore**
- **al mondo di materiali lapidei**
- **e il primo per quanto riguarda le tecnologie, una filiera che genera un fatturato di oltre 4,5 miliardi di euro, con 3.200 aziende che danno lavoro a circa 34mila persone**



I NUMERI DELLA SARDEGNA

73

Cave attive. Di cui:

54

di granito

48

di calcari e marmi

10

di basalti e trachiti

2

di lastrati e una di
arenaria

Fonte: Regione Sardegna

Da Marmomac agli scenari internazionali, le sfide delle imprese sarde tra rilancio e innovazione

Due gli obiettivi delle aziende sarde: consolidare le attuali presenze negli scenari economici aperti, e conquistare nuovi mercati internazionali con un'attenzione particolare all'Asia e al Medio Oriente

L'obiettivo è duplice: da una parte consolidare le attuali presenze negli scenari economici aperti, dall'altra la conquista di nuovi mercati internazionali. Sono gli obiettivi delle aziende sarde che hanno partecipato a Marmomac, la fiera mondiale dedicata alla filiera dei materiali lapidei. Nella 3 giorni che si è svolta a Verona e a cui hanno partecipato oltre 1.400 espositori provenienti da 50 Paesi e 50mila visitatori attesi da tutto il mondo, gli imprenditori sardi presenti, il cui core business riguarda principalmente l'attività estrattiva del materiale grezzo ma anche la realizzazione del prodotto finito, hanno avuto a disposizione uno spazio per esporre i propri lavori e intercettare potenziali buyer. A supportare le aziende di Orosei, Abbasanta, Buddusò, Ittiri e Sedilo, anche uno stand della Regione che «ha deciso di puntare su questo settore». Che è caratterizzato da una varietà di prodotti che hanno già conquistato i mercati esteri. Come il Daino

di Orosei, «già presente in Cina, India, Giordania, Ue e nord Europa». «La domanda europea tiene, mentre in Asia e Medio Oriente resta forte sui progetti premium - commenta Anna Scancelli, titolare di Scancelli marmi e Simg Orosei -. Nel prossimo biennio, con eventuali passi concreti di distensione in Medio Oriente e la ripartenza dei grandi cantieri, ci aspettiamo un incremento degli ordini».

Puntare su affidabilità e professionalità

E per cogliere il rilancio, sottolinea l'imprenditrice «servono più capacità e affidabilità, automazione turni, logistica intermodale e accordi portuali per ridurre i lead time. Valorizzazione tramite selezioni su misura, certificazioni Lca/EpD e servizi post-vendita, con presidio di cambi pagamenti e canali digitali per cataloghi e tracciabilità». In questo scenario, a fare i conti con un rallentamento è il granito sardo che «sta attraversando un periodo di poca richiesta dovuta alle tensioni mondiali». L'inversione di tendenza, come sottolinea Giovanni Soro, titolare di Sga di Buddusò, dovrebbe arrivare con la fine della guerra, dato che allora la domanda dovrebbe superare l'offerta «che nel corso degli anni si è drasticamente ridotta». «Le prospettive di crescita sul medio lungo periodo sono positive - dice -. Al fine di aver un maggior vantaggio competitivo sono necessari interventi che consentano l'abbattimento dei costi di trasporto e un apporto regionale incentivante che consenta di migliorare la produttività e la sicurezza delle aziende consentendo la formazione delle maestranze dedite alla produzione dei nostri materiali».

>>> continua a pagina 4



MARMO+MAC

STONE TAKES THE STAGE



I NUMERI DI MARMOMAC

La più importante fiera mondiale dedicata all'intera catena di produzione della pietra: dalla cava al prodotto trasformato, dalle tecnologie e dai macchinari agli strumenti

1.400
Espositori

54
Paesi rappresentati

12
Sale

8
Aree esterne

Fonte: Marmomac

A guardare positivamente verso la fiera e quindi le opportunità che arrivano dall'appuntamento del settore è Rosanna Dessena, titolare di Gv Orosei Marbles srl. «Si tratta di un evento che offre al comparto lapideo l'opportunità di presentare i propri materiali, stabilire contatti commerciali e conoscere le ultime tecnologie del settore - dice -. Il bilancio della fiera per il settore lapideo di Orosei è stato positivo, con un incremento dell'export, soprattutto verso il mercato asiatico. In particolare, la Cina si conferma il principale Paese di destinazione per il marmo di Orosei».

A guardare ai mercati internazionali anche la Trachite dura di Ittiri. «Nuova pietra naturale, largamente utilizzata in passato per la realizzazione di strade, case, chiese ed edifici pubblici - dice Roberto Soro, titolare di Trachite artigiana di Ittiri - dopo il suo largo utilizzo negli ultimi 20 anni per riqualificare i centri storici della Sardegna, è pronta a compiere un salto in avanti da eccellenza locale a risorsa strategica per i mercati nazionali e internazionali del materiale lapideo». Opportunità che suonano come una sfida per il settore che guarda alla crescita sui mercati internazionali. «La Sardegna, grazie alla varietà delle sue pietre naturali, trachiti, marmi, graniti e basalti, e alla presenza di maestranze qualificate, possiede tutti i requisiti per affermarsi come distretto lapideo di riferimento nel Mediterraneo - conclude -. L'unione tra tradizione artigianale e innovazione tecnologica attenta all'ambiente può infatti generare un modello produttivo competitivo, sostenibile e riconoscibile a livello internazionale».

