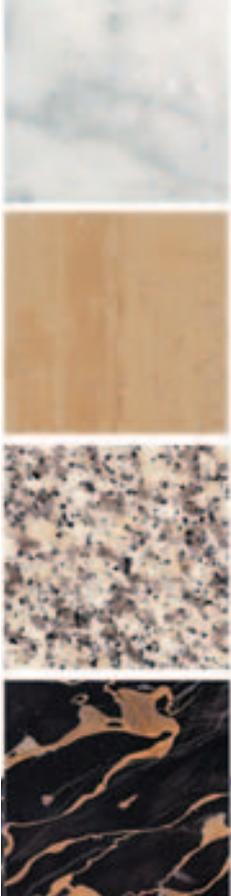




ACIMM *news*

Trimestrale di informazioni del settore delle pietre naturali
edito dall'Associazione Costruttori Italiani Macchine Marmo ed Affini
Information quarterly about the natural stones industry
published by the Italian Association of Marble Machinery Manufacturers



45

gennaio - marzo 2006 - anno dodicesimo
january - march 2006 - twelfth year

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv.in L.27.02.2004 n°46 art.1, comma 1) - DCB Milano



10°
edizione

TechniPIERRE 2006

IL SALONE DELLA PIETRA NATURALE DEL BENELUX



30 marzo > 2 aprile

PADIGLIONE DELLE FIERE DI LIEGI • BELGIO

Info : FIL s.c. • Avenue Maurice-Denis 4 • BE-4000 Liège • T : + 32 4 227 19 34 • F : + 32 4 227 18 95

technipierre@fil.be ♦ www.technipierre.be

INDICE - CONTENTS
 NUMERO 45 GENNAIO - MARZO 2006
 NUMBER 45 JANUARY - MARCH 2006

- 3** Lettera ai costruttori di macchine italiani
 Letter to Italian machinery constructors
- 5** Ucraina - Ukraine
- 7** Immagina Ucraina - Imagine Ukraine
- 13** La scommessa 2006 - The challenge of 2006
- 17** Le previsioni - Forecast
- 22** Italian concept - Italian Style
- 25** I programmi di Assomarmi, Acimm e Assofom
 The programmes of Assomarmi, Acimm and Assofom
- 31** Made in Italy ACIMM / ASSOFOFOM
 Elenco delle Imprese - Elenco delle Produzioni
 List of Companies - List of productions
- 37** Notizie - News
- La competitività del made in Italy
 The competitiveness of made in Italy
 Echi dalla Convention ICE - Echoes from the ICE Convention
 Assomarmi - Il nuovo contratto dei lapidei
 Assomarmi - the new contract for stone-workers
 I dati di dicembre - Italian figures for December
 Riparte l'Albania - Albania takes off again
 Fiere - Montpellier, gli appuntamenti ITSS, Interkamien e Edil 2006
 Fair - Montpellier Fair, ITSS appointments, Interkamien and Edil 2006
 Libreria - Bookshop
 I costi dell'edilizia - The costs of the Italian construction industry
- in copertina: La pietra trentina alla Triennale di Milano
 Cover: Trentino stone at the Triennale di Milano

ACIMM news

ACIMM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho/Milano
 tel 02.939.01.041 / 02.939.00740 / 02.939.00.750
 fax 02.939.01.780 - (02.939.00.727)
 e.mail: info@acimm.it - www.acimm.it

Impressum.

ACIMM news 45 - gennaio - marzo 2006

trimestrale dell'Acimm (Associazione Costruttori italiani Macchine Marmo e Affini).
Direttore Responsabile: Ivano Spallanzani (Presidente Acimm).

Delegato associativo: Alberto Vezzoli, **Cordinamento editoriale:** Giancarlo Lazzaroni
Comitato di Redazione: Emilia Gallini (*segreteria Acimm-Assofom*), Alessandro Ubertazzi (*architettura*), Giovanni Zaro, Anna Ferrari (*geologia*), Alfredo Arnaboldi (*laborazione*), Alberto Vezzoli (*tecnologia*), Grazia Signori (*ricerche*) - **Grafica:** Ever snc-Rho/MI - **Traduzioni** Parlamondo Gallarate/VA - **Prestampa-stampa:** Reggiani S.p.A. via Tonale 133 - Varese - tel 0332.338.111 ra

© Tutti i diritti riservati a norma di legge.

E' vietata la riproduzione anche parziale se non con autorizzazione scritta e citazione fonte. La collaborazione è sempre gradita senza impegno di restituzione del materiale anche se non pubblicato. L'Editore e la direzione non sono responsabili per gli articoli firmati ed eventuali errori. Ai sensi della legge 675/96 chi riceve questa rivista può richiedere l'annullamento dell'invio e la cancellazione dagli elenchi in possesso.

Autorizzazione del Tribunale di Milano n°886 del 26.11.2004
 (precedente registrazione: Tribunale di Monza n°1066 dell'8 aprile 1995)
 Iscrizione al Registro Nazionale della Stampa in corso - Iscrizione al ROC Registro degli Operatori di Comunicazione in corso. - Spedizione: Poste italiane S.p.A. - sped in A.P. - D.L. 353/2003 (conv. legge 27.02.2004 n° 46 art 1, comma 1) - DCB Milano Roserio

Il costo della burocrazia italiana

I costi in adempimenti burocratici per avviare una nuova impresa in Italia sono superiori del 65,4% rispetto alla media europea. La differenza con l'Europa sale all'80% se si tratta di aprire una società in nome collettivo, mentre è del 62% per società di capitali e ditte individuali.

I dati sono ricavati da uno studio della Confartigianato - Lapam Federimpresa che, proprio per questo, chiede di salvaguardare quella che rischia di diventare una "razza in via d'estinzione" promuovendo azioni reali in grado di rendere le nostre imprese competitive, al pari delle concorrenti europee. "Non ci si può lamentare di una supposta scarsa internazionalizzazione delle piccole/medie imprese se poi il "gap" con i concorrenti è tanto evidente ancora prima di iniziare a produrre".

Lo studio, realizzato su dati della Commissione UE e della Banca Mondiale, evidenzia come le 425.510 nuove imprese nate in Italia nel corso del 2004 hanno "bruciato" in burocrazia 170,93 milioni di euro in più rispetto alla media degli altri Paesi europei, pari ad un aggravio di 401,70 euro in più per ogni nuova impresa. Il nostro grado di competitività per la gestione della fase di start-up dell'impresa vede l'Italia al 64° posto per quanto riguarda gli oneri di avvio di una nuova impresa in percentuale al reddito pro capite immediatamente dietro al Costa Rica.

... e non è tutto.

Sono stati anche analizzati i costi dell'energia elettrica che gravano sulle imprese dal 16,4% al 51,7% in più rispetto alla media europea anche per colpa del fisco che in Italia incide per circa il 29% sul prezzo finale. Rispetto alla media UE, le tasse sul chilowatt/ora in Italia sono superiori di una percentuale che oscilla tra il 5,4% e il 7,3%.

Cosa succederà nel 2006 è proprio l'argomento principale di questo numero.

The cost of Italian bureaucracy

The administrative cost of setting up a new business in Italy are 65.4% higher than the European average. The cost of setting up a partnership is 80% higher than in the rest of Europe while it costs 62% more to set up a limited company or as a sole trader.

The figures are taken from a study by Confartigianato - Lapam Federimpresa, who, for this very reason, are trying to protect this "dying race" by promoting concrete measures to make our firms as competitive as those in the rest of Europe. It is no use complaining about the lack of internationalisation of small and medium size enterprises if the gap between them and their competitors is already so huge before even starting to produce.

The study carried out on data from the EU Commission and the World Bank shows that the 425,510 new businesses born in Italy in 2004 saw 170,930,000 euros more than the rest of Europe "go up in administrative smoke". This means an average of 401,70 euros more for each company. In terms of competitiveness in managing the start-up phase, if we look at the cost of setting up as a percentage of pro capita income, we see that Italy is in 64th place, immediately behind Costa Rica.

.....and this is not all

If we look at energy costs, electricity costs Italian industry 16.4% to 51.7% more than the European average, thanks also to the high level of taxation, which represents approximately 29% of the final cost. Taxes per kilowatt hour are 5.4% to 7.3% higher in Italy compared to the European average.

What will happen in 2006 is the main topic of this issue.



Via dell'Artigianato 16/18 - 20051 Limbiate (MILANO) ITALY
Phone: +39 - 02 9065377 - 9964589 Fax: +39 02 9065505
www.sabaimplants.com E-mail: info@sabaimplants.com



**IMPIANTI DI DEPURAZIONE ACQUE - WASTE WATER CLARIFICATION PLANT
FILTRI PRESSA - FILTER PRESS**



VOGLIA DI CONTINUARE A PRODURRE NEL MIGLIORE DEI MODI

L'analisi di scenario del settore marmo-meccanico consente di comporre un quadro evolutivo della situazione del mercato.

Sebbene il risultato dell'analisi non sia mai interamente esatto, fornisce comunque elementi per orientare strategie atte a governare le situazioni reali.

ACIMM registra i dati, ma anche le precarietà, le eccellenze le delusioni, le attese le speranze dei protagonisti italiani. Per contribuire alla crescita del settore vuole affrontare con concretezza il "cosa fare". Tra oggi e Domani.

Intanto sono da apprezzare le recenti novità introdotte nelle cave come le malte espansive ed il filo diamantato per taglio a secco. Così come sono di notevole innovazione le macchine da cantiere multi-utensili, quelle a controllo numerico, i sistemi di ricomposizione di materiali e i robot di servizio.

Tuttavia non pare che precludano ad una prossima rivoluzione tecnologica tale da determinare rilevanti "gap" come nel passato.

Poiché sia i costruttori sia i marmisti italiani puntano, con ragione, a mantenere la loro leadership mondiale, è necessario trovare momenti di sinergia che consentano ad entrambi di progettare il loro futuro da protagonisti.

Uno degli elementi evidenziato nello scenario italiano, è l'attuale ridotta propensione all'investimento in moderni sistemi produttivi.



Lo scorso 9 dicembre è mancato il prof. Ing. Pietro Ballestrazzi dal 1980 segretario generale dell'ANIMM Associazione Nazionale degli Ingegneri Minerari attivo studioso di tutti i problemi dell'attività estrattiva e amico nostro e, del compianto prof. Carlo Costa consulente tecnico di Acimm.

L'ANIMM è da anni un riferimento della ricerca scientifica per quanto riguarda le cave con ricerche che valorizzano gli innumerevoli convegni che svolge. L'ultimo suo studio riguardava proprio la situazione dell'industria estrattiva italiana pubblicato su Quarry and Constuction.

Ci eravamo incontrati nel novembre di due anni fa ad un convegno sulle cave della Regione Lombardia per studiare insieme nuove azioni comuni. L'onoreremo continuando questo progetto con i suoi collaboratori.

Investimenti che potrebbero innestare un'accelerazione competitiva qualora finalizzati a ridisegnare l'ambiente produttivo, dove l'ergonomia e la logistica siano assunte quali nuove coordinate di indirizzo per i produttori di tecnologia.

Il fine della ricerca ergonomica è quello di occuparsi di migliorare il rapporto tra l'uomo e l'ambiente di lavoro, e di contribuire ad elevare il know-how tecnico per determinare soluzioni economicamente più vantaggiose per la produzione.

La logistica industriale interna, ovvero l'insieme delle operazioni connesse all'approvvigionamento, destinazione e stoccaggio dei materiali e dei prodotti, è la tecnica più avanzata per il migliore e più ordinato percorso produttivo.

A questo proposito sarebbe auspicabile il coinvolgimento di qualificati centri di ricerca universitari per fornire, in campo neutrale, standard operativi futuribili a supporto delle necessità emergenti dalle impostazioni delle coordinate suddette.

Ancora è doveroso insistere sull'adozione di tecnologie avanzate da assumere non a livello accademico, ma con concretezza.

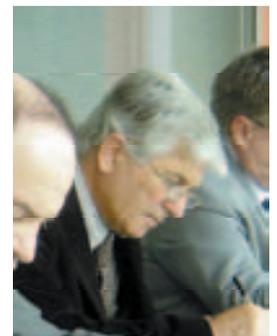
ICT significa Information and Communication Technology, cioè tecnologie informatiche e delle telecomunicazioni. Cosa fare concretamente?

ICT serve anche ad aziende con 3 o 4 addetti. Ad esempio per la connessione tra magazzino e ufficio, per il contatto on-line con clienti e fornitori, per il contatto con proprio personale in esterno. Una rete interna basata su un cablaggio strutturato servirà a mettere tutti i terminali in rete: PC, stampanti, fax, mail, ecc., per la condivisione dei dati e delle informazioni da parte del personale.

E' dunque necessario che le aziende partano dalla formazione cercando anche a livello istituzionale occasioni specifiche al riguardo.

Dopo la conoscenza e l'approfondimento del possibile supporto ICT, consapevolmente si potrà scegliere in modo misurato la tecnologia più appropriata ed imparare ad utilizzarla compiutamente.

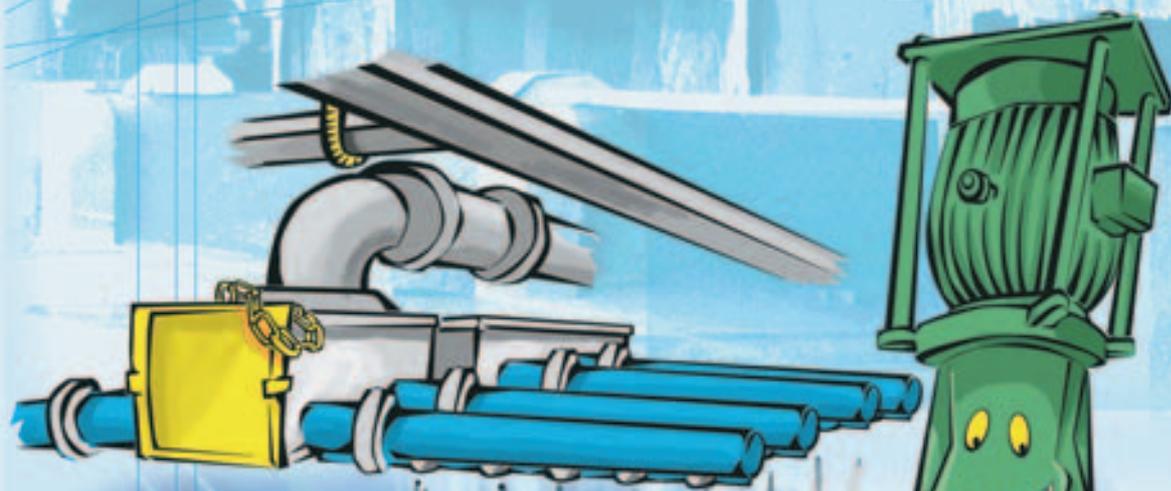
Sicuri di incrementare l'interesse di molti operatori proponiamo l'utilizzo di questo spazio ai protagonisti dei settori delle macchine e dei marmi. Pareri, suggerimenti, argomentazioni e proposte sono benvenuti. Specialmente quelli che creano importanti stimoli per crescere. Insieme.



Alberto Vezzoli
consigliere Acimm

Per una maggior produzione e qualità nella Vs. segheria

non importa la marca del telaio



**For a better production and quality
of your cutting process**

**It doesn't matter what
gang-saw you use
Only PEMO PUMPS matter.
Granite gang-saws feeding science
Ask for them. Always.**



Molto più determinante è la

POMPA

PEMO

La scienza dell'alimentazione nella segagione dei graniti

PRETENDETELA SEMPRE

UCRAINA - Ukraine

L'Ucraina ha appena ricevuto dall'Unione Europea il riconoscimento di "economia di mercato". Tale decisione è stata annunciata in occasione del vertice con la CE, tenutosi a Kiev nello scorso dicembre durante il primo incontro bilaterale dopo la "Rivoluzione arancione". L'Ucraina, ha illustrato il Presidente della Commissione Barroso, sta realizzando molti passi avanti nel processo di riforma e nell'implementazione del "Neighbourhood Policy Action Plan", attraverso il quale la UE sostiene Kiev.

Ukraine has just been recognised by the European Union as a "market economy". This decision was announced at a summit with the EU held in Kiev last December during the first bilateral meeting following the "Orange Revolution". The President of the Commission, Barroso, explained that Ukraine has been making strides in the process of reform and implementation of the "Neighbourhood Policy Action Plan", through which the EU supports Kiev.

Fra i settori che al momento offrono maggiori possibilità all'imprenditoria italiana in Ucraina si annovera sicuramente quello degli impianti, delle attrezzature e dei materiali nel campo dell'edilizia.

In Ucraina, com'è noto, è in atto un ingente processo di industrializzazione e ristrutturazione; si stanno aprendo, a ritmo sostenuto, nuovi locali pubblici (alberghi, ristoranti, bar e negozi in genere) ed è prevista la costruzione e la ristrutturazione di centinaia di nuovi edifici e strutture: case, scuole, ospedali, strade, aree pubbliche etc. tanto che possiamo parlare di "boom" dell'edilizia. In particolar modo l'industria dei materiali da costruzione sta registrando tassi di crescita elevati, soprattutto, il settore delle piastrelle in ceramica e marmo/granito ed il settore della lavorazione del vetro per uso domestico e industriale.

Per far fronte all'impressionante sviluppo del settore delle costruzioni nel campo civile e industriale in atto nel Paese è necessario ricorrere alle importazioni dall'estero, sia per quanto riguarda la materia prima sia per le attrezzature e gli impianti di lavorazione.

Partendo da questi importanti fattori (interesse strategico per la posizione geografica - presenza di manodopera qualificata a basso costo - dimensioni del mercato interno - economia diretta verso il libero mercato) e, tenendo conto che l'Italia è fra i leader nella produzione di materiali e macchinari per il settore lapideo, INTEREXPO, la società che da decenni si occupa dei rapporti commerciali con l'est europeo organizza, insieme alla Camera di Commercio e dell'Industria dell'Ucraina ed il supporto di ACIMM, ha programmato alla Stone & Stone Processing International Specialized Exhibition a Kiev, un evento che funge da prezioso volano per le Aziende Italiane intenzionate a sfruttare le grandi potenzialità di questo ampio mercato, piattaforma strategica per i Paesi della nuova Europa, della Federazione Russa e dell'Asia.

L'ultima edizione svoltasi dal 25 al 27 ottobre 2005 al Centro Fieristico Internazionale di Kiev ha registrato 125 espositori 46 dei quali esteri e 5.187 visitatori.

La fiera è anche stata la sede della Conferenza Internazionale: "I Grandi Progetti della nuova Ucraina. L'impiego dei materiali lapidei nelle Costruzioni" con relatore di parte italiana per conto dell'ACIMM l'architetto Prof. Alessandro Ubertazzi, Professore Ordinario alla Facoltà di Architettura dell'Università degli Studi di Firenze e Docente di Disegno Industriale al Politecnico di Milano).

Dalle sue indicazioni si svilupperà un programma di incontri, gli argomenti del convegno e la collettiva ACIMM prevista nel prossimo ottobre 2006.

One of the sectors that offers the best prospects for Italian companies in Ukraine at the moment is certainly that of plant, equipment and materials for the construction industry.

As we know a vast process of industrialisation and restructuring is underway in Ukraine. New activities, particularly in the leisure and catering sector (hotels, restaurants, bars and all kinds of shops) are opening up every day and the construction or renovation of hundreds of new buildings and structures is planned: houses, schools, hospitals, roads and other public works. So much so that we can speak of a real "boom" in the construction industry. The construction material industry has reached high levels of growth, above all in the ceramic and marble/granite tile sector and the sector of glass for domestic and industrial use.

In order to face the rapid growth in the civil and industrial engineering sector, the country needs to turn to overseas imports, both in terms of raw materials and equipment and plant.

Starting from these important factors (strategic interest thanks to the geographical position - presence of qualified low-cost labour - size of the internal market - economy looking towards the free market) and considering that Italy is the one of the leaders in the production of materials and machinery for the stone sector, INTEREXPO, the company that has for decades dealt with trade relations with eastern Europe, organises with the support of the Ukraine Chamber of Commerce and Industry and ACIMM, the Stone & Stone Processing International Specialized Exhibition in Kiev.

This event is a useful springboard for Italian companies who intend to take advantage of the huge potential of this market, a strategic platform for the countries of the new Europe, the Russian federation and Asia.

The last edition took place from 25-27 October 2005 at the Kiev International Fair. The exhibition there were 125 exhibitors, including 46 from overseas, and 5,187 visitors.

The fair was also the location of an international conference on: "Great projects for the new Ukraine. The use of stone materials in Construction". A paper was given on behalf of ACIMM by Professor Alessandro Ubertazzi, lecturer in the Faculty of Architecture at Florence University and chair of Industrial Design at Milan Polytechnic.

His talk will lead to a programme of meetings, conference topics and ACIMM meetings scheduled for October 2006.



I rapporti fra l'Italia e l'Ucraina

Dal 1995 a oggi sono stati caratterizzati da uno sviluppo dell'interscambio con la sola eccezione del 1999 (quando scese da 1 miliardo e 23 milioni di dollari del '98 a 736 milioni di dollari).

Secondo i dati ufficiali del Comitato di Statistica dell'Ucraina nel 2004 l'interscambio è salito a 2426,43 mil. di dollari con un aumento del 26,81% rispetto all'anno precedente.

Le esportazioni ucraine verso l'Italia si sono attestate a 1620,436 milioni di dollari (+ 27,7%) mentre le importazioni dall'Italia sono state pari a 805,994 milioni di dollari (+ 25%). La bilancia commerciale registra perciò un saldo negativo per l'Italia pari a 814,442 milioni di dollari.

L'Italia si trova al quarto posto come cliente dell'Ucraina (dopo la Russia, la Germania e la Turchia) ed al quinto come fornitore (dopo la Russia, la Germania, il Turkmenistan e la Polonia).

Secondo l'ISTAT, l'Italia nel 2004 ha esportato in Ucraina principalmente macchinari (177,53 mln. di Euro), articoli di abbigliamento in tessuto ed accessori (108,714 milioni di Euro), mobili (98,133 mln. di Euro), apparecchi per uso domestico (77,633 mln. di Euro), calzature (57,767 mln. di Euro). Nello stesso periodo l'Italia ha importato dall'Ucraina: prodotti siderurgici (159,48 mln. di Euro), prodotti petroliferi raffinati (202,108 milioni di Euro), ghiaia, sabbia e argilla - maggiormente di argille refrattarie (81,088 mln. di Euro), prodotti agricoli (67,091 milioni di Euro), oli e grassi vegetali e ani-

promuovibili settori già apprezzati quali quello dell'arredamento, dei generi alimentari, delle bevande alcoliche di qualità e del sistema persona. Lo sviluppo dell'edilizia induce a considerazioni favorevoli sia nel campo delle imprese costruttrici sia in quello della fornitura dei materiali e delle macchine. Ottime le possibilità di delocalizzazione visti sia i costi contenuti della manodopera (circa 100 dollari mensili in numerose aree), sia il buon livello di formazione della stessa. Le previste privatizzazioni offrono l'opportunità di acquisire direttamente impianti produttivi ed immobili nei settori più vari. Anche per l'Italia, naturalmente, vale quanto indicato circa le generali prospettive di rilancio del clima degli investimenti.

L'Ucraina ha ereditato un notevole parco industriale con settori ad alto potenziale tecnologico. Le difficoltà strutturali hanno indotto alla conservazione dei posti di lavoro senza consentire un rinnovo dell'apparato produttivo e sufficienti investimenti in ricerca e sviluppo. Tuttavia, gli standard tecnologici di alcuni settori industriali hanno consentito al Paese di conservare posizioni di rilievo nei mercati dell'area CSI. I maggiori interventi delle aziende italiane in tale settore comprendono vari progetti di cooperazione tecnica nel settore energetico, nel settore delle telecomunicazioni per l'aviazione civile e nel campo siderurgico e degli acciai speciali. ha incrementato la propria attività di sostegno alla presenza in Ucraina delle aziende italiane. E' stato deliberato uno stanziamento di 70 milioni di euro per i mercati russo, ucraino e caucasico, da destinarsi principalmente ad investimenti produttivi.

Le principali operazioni, già sviluppate dal gennaio 2005 si riferiscono per quanto riguarda il comparto meccanico minerario ed edile a: L.394/81 (Penetrazione commerciale) - 4 operazioni per un totale 4.817 milioni. Settore: attività commerciali, commercio all'ingrosso, industrie manifatturiere, meccanico ed elettromeccanico.

D.Lgs.143/98 (Crediti all'esportazione) - 8 operazioni per un totale di 7.795 milioni. Settori: macchinari e attrezzature industriali, macchine per l'industria alimentare e del tabacco, macchine per lavori minerali, di sterro, edili e stradali Studi di fattibilità e assistenza tecnica secondo D.Lgs.143/98 - 9 operazioni per un totale di 2.090 milioni. Settori: apparecchi elettrici, commercio all'ingrosso, costruzioni, fabbricazione di macchine, legno, tessili, servizi vari. Secondo gli enti eroganti, i crediti emessi a fronte di dette operazioni ammontano ad un totale di 18.165,7 milioni di euro.

Inoltre, SACE, nell'ambito della propria politica di promozione a sostegno dei rapporti economici bilaterali, ha firmato specifici accordi con Banca Intesa, Unicredit Italiano e BNL a favore di operatori sia italiani sia ucraini. Attualmente la classe SACE dell'Ucraina è B (apertura con restrizioni), con un plafond paese di 150 milioni di euro sul quale residuano circa 47 milioni. L'esposizione totale è 194,41 milioni di euro. Il quadro giuridico ed istituzionale ucraino è attualmente oggetto di un processo di riforma e quindi in fase di profonda trasformazione, anche in relazione agli sforzi intrapresi per aderire all'Organizzazione Mondiale del Commercio. Tenuto conto del particolare momento politico che il Paese sta attraversando, è perciò possibile attuare una valutazione complessiva di tali problematiche solo in prospettiva. Tra le principali misure attualmente in discussione davanti agli organi di Governo e parlamentari, meritano menzione quelle riguardanti il settore sanitario e fitosanitario, i dischi a fibra ottica, i prodotti agricoli ed il bestiame, nonché il livello dei dazi alle importazioni di alcuni prodotti (in particolare tessili e refrigeratori) ed il rimborso dell'IVA.

Nei primi 8 mesi del 2005 il PIL dell'Ucraina è cresciuto del 2,8%; nel 2004 la crescita della produzione industriale è stata del 12,5%. L'industria estrattiva il volume di produzione ha visto un +4,1% rispetto al 2003; l'industria di trasformazione è cresciuta del 14,6%.

Lo sviluppo dell'edilizia civile e urbana, legato alla maggiore esigenza di spazi abitativi e di ammodernamento degli edifici pubblici e privati, sta alimentando una forte corrente di importazione dall'estero sia di attrezzature che di materiali da costruzione;

· L'importazione di macchine per marmo e granito in Ucraina è salita dai 5,223 milioni di dollari del 2003 ai 7,439 del 2004, con una crescita del 42,4%, che testimonia il discreto sviluppo del comparto lapideo locale. La posizione italiana, secondo notizie di fonte ICE, è comunque minoritaria, fatta eccezione per gli impianti di segazione e lucidatura, a vantaggio delle importazioni dall'area di lingua tedesca.

IMPIANTI PER L'ESTRAZIONE E LA LAVORAZIONE DELLA PIETRA

Andamento dell'export italiano in Ucraina (FONTE ISTAT)

export in euro	2003	2004	2005
Macchine da cava e cantiere	1.063.198	2.525.614	2.134.524
Prodotti abrasivi	117.139	36.325	180.805
Pietre da costruzione	17.380	29.419	21.935
Sollevamento e movimentazione	457.117	1.234.966	1.296.140
Pompe, compressori e sistemi idraulici	2.707.380	3.099.805	3.536.807

*tendenziale su Gennaio-Marzo 2005

mali - in particolare oli di girasole - (58,751 mln. di Euro), cuoio (58,377 mln. di Euro).

INVESTIMENTI ITALIANI IN UCRAINA

In tema di investimenti diretti l'Italia si colloca al 17° posto (al 01.01.05) fra gli investitori con un totale di 106,1 milioni di \$ (1,27% degli investimenti totali in Ucraina), così suddivisi: costruzione macchine 40,2%, industria leggera 17,9%, commercio 7,1%, produzione articoli minerali 5,4%, operazioni immobiliari e assistenza legale 4,7. Sono peraltro stati realizzati importanti investimenti, non ancora riportati nei dati statistici, nel settore metallurgico e nella produzione di ceramica.

ESPORTAZIONI DALL'ITALIA

A seguito della formazione di una nuova classe di utenti con livelli di consumo sostenuto, appaiono ulteriormente

dati forniti dall'Istituto Nazionale per il Commercio Estero e da Interexpo

Immagine Ucraina

Imagine Ukraine

Ripercorrendo le strade che gli architetti italiani hanno tracciato nei secoli scorsi in Ucraina. In concomitanza con l'apertura della fiera del materiale lapideo e delle tecnologie estrattive e lavorative svoltasi a Kiev nel settembre del 2005, l'architetto Alessandro Ubertazzi è stato invitato dall'organizzatore italiano, l'architetto Luca Remigio, a portare la sua esperienza in una regione del mondo caratterizzata da forte sviluppo.

Going back over the routes traced by Italian architects over past centuries in Ukraine. At the time of the opening of the fair promoting stone materials and quarrying technology, held in Kiev in September 2005, the architect, Alessandro Ubertazzi was asked by the Italian organiser, Luca Remigio, to bring his experience to a part of the world characterised by rapid development.



Marco Panzeri:

Professor Ubertazzi, quali stratificazioni culturali della città di Kiev hanno maggiormente impressionato "l'architetto italiano" nel Suo recente viaggio in Ucraina?

Alessandro Ubertazzi:

Credo che, come è capitato anche a me la prima volta, l'architetto che si rechi oggi in Ucraina possa incontrare diverse situazioni storiche, architettoniche e urbanistiche interessanti.

Mi riferisco, ad esempio, al lavoro dei colleghi italiani che ci hanno preceduto in Ucraina nei secoli scorsi, lasciandovi tracce significative e indelebili, declinando la loro esperienza progettuale nelle forme orientali con la tipica, ricca ornamentazione tipica delle chiese dalle cupole dorate e nei palazzi color pastello che contribuiscono alla formazione di ambienti urbani di particolare gaiezza.

L'architetto italiano incontra una città come Kiev che è popolata da tre milioni e mezzo di abitanti, vivace, operosa e dinamica nello sviluppo in atto da pochi anni.

Dal momento dell'affrancamento dell'Ucraina dall'Unione Sovietica, il territorio metropolitano di Kiev riscontra un grande fermento di costruzioni e di realizzazioni tendenzialmente afferenti alle logiche dell'architettura occidentale.

Per contro, i principali edifici del passato (distrutti dagli eventi bellici) sono stati in gran parte ricostruiti forse in modo un poco ingenuo ma sistematico. Il paesaggio urbano caratteristico della società borghese e lo splendore degli anni '30

Marco Panzeri:

Professor Ubertazzi, what did the Italian architect find most interesting about the "cultural layering" of the city of Kiev during the recent trip to Ukraine?

Alessandro Ubertazzi:

I think, as happened to me the first time, the architect who visits Ukraine today may come across different interesting situations in terms of history, architecture and town planning. For example colleagues who preceded us in Ukraine in past centuries have left significant and indelible traces, modifying their designs to oriental forms with the rich ornamentation typical of the gold-domed churches and the pastel colours of the buildings which contribute to the formation of particularly bright and gay urban landscapes.

The Italian architect meets a city like Kiev, with its three and a half million inhabitants, where the atmosphere is vibrant with the sense of hard work and energy that has led to the rapid development in a few years.

From the time of Ukraine's liberation from the Soviet Union, the metropolitan area of Kiev has been in ferment with new buildings tending to follow western architectural styles.

In contrast, the main buildings of the past (destroyed by the war) have mostly been rebuilt perhaps in a way that is a little ingenuous but systematic. The characteristic bourgeois urban landscape and the splendid Art Deco style of the thirties now appear in stark contrast to the areas built during the Soviet era with widespread use of heavy pre-fabricated

Suntuosa facciata della cattedrale ortodossa di Kiev con caratteristici colori di gusto settecentesco ispirato alle opere degli architetti italiani.

Grande campanile di un convento a Kiev; la piazza è pavimentata con pietre di colore rossastro.

improntati al Decò appaiono oggi apertamente dissonanti rispetto ai quartieri insediativi di mano sovietica realizzati con il ricorso massiccio alla cosiddetta "prefabbricazione pesante" (di nome e di fatto): questi sono così drammaticamente tristi che verrebbe voglia di cancellarli subito con immense ruspe.

Personalmente ho cercato di andare oltre alla realtà culturale architettonica per soffermarmi anche sui diversi materiali utilizzati, sulla loro qualità chimico-fisica, sulla prestazione espressiva dei manufatti lapidei attraverso le varie epoche e persino nel periodo più triste della prevaricazione straniera: pur con tutte le aberrazioni dell'imponenza e della magniloquenza propagandistica sovietica, la pietra è stata comunque utilizzata intelligentemente.

Ho visitato cave di materiali di origine magmatica soprattutto intrusivi (graniti, sieniti, dioriti, serizzi, labradoriti) che in Ucraina si trovano di grande qualità.

Ho visitato cave di quarzo e di pietre da costruzione e ho visitato anche centri abitati situati attorno alla provincia di Kiev: ho notato come la pietra sia sempre usata con una certa correttezza.

Ho incontrato il responsabile dell'ordine degli Architetti locale e ho ascoltato interessanti discorsi sul futuro e sull'espansione della città sul territorio e sull'avvento della modernizzazione.

Va aggiunto che l'architetto resta comunque colpito dal rapporto fra la grande città e il suo territorio: essa è fortemente caratterizzata dalla presenza del fiume navigabile, il Dnepr, che scorre alle sue falde.

M.P.:

Kiev potrebbe essere una porta attraverso la quale organizzare lo scambio tra Occidente e Oriente; un ponte culturale ed economico sul quale far passare merci e innovazioni future?

A.U.:

Personalmente credo che i luoghi che hanno subito, come peraltro anche il nostro Paese, un passato esplicitamente autoritario, hanno accumulato una forte propensione a uscire dal mondo chiuso per cercare affratellamenti e solidarietà esterne. L'evidente aspirazione degli ucraini ad agganciarsi al sistema europeo è legittima e perfino caratterizzata dall'interscambio possibile che solo ora vede il loro paese protagonista: obiettivamente, in precedenza, l'identità dell'Ucraina era mediata dallo strapotere del "Grande Orso" sovietico. In questo senso, gli scambi economico-culturali avvenuti nei secoli passati, costituiscono la premessa che spiega adeguatamente la propensione all'Europa: ad ogni modo i nostri operatori potranno trovare una grande disponibilità da parte delle isti-

tuzioni ucraine, anche per il minor impatto che qui si riscontra con le pastoie burocratiche.

Per quanto riguarda il mio accenno al "ponte" tra Oriente e Occidente, effettivamente e, per molti versi, l'Ucraina rappresenta per noi l'Oriente stesso: oltre a quel paese non esistono, infatti, realtà che possono suscitare il nostro immediato interesse. In realtà, l'Ucraina è già pronta al confronto e all'integrazione con l'Europa.

Per noi, Paese trasformiero, le sue materie prime rappresentano una grande occasione per la nostra capacità di esportare i macchinari che occorrono per aumentare la qualità produttiva locale avvicinando altresì le due culture.

concrete (heavy in name and in fact). These areas are so dismal that one wants to bulldoze them immediately.

Personally I tried to go beyond the cultural aspects of the architecture to look at the materials used, their chemical-physical components, their expressive value in the different uses through the ages and even in the grimmer periods of foreign dominance; despite the overtones of propagandistic power and grandeur inherent in soviet building, stone was even then used with intelligence.

I visited the quarries of magmatic rock (granite, syenite, diorite, labradorite) of which there is a great quantity in Ukraine.

I visited quarries for quartz and building stone and also towns and villages around the province of Kiev and I noticed how stone has almost always been used in a good way.

I met the head of the local order of architects and listed to interesting talks about the future expansion of the city and about modernisation.

The architect is also struck by the relationship between the city and its territory and in particular by its location on the navigable river Dnepr.

M.P.

Could Kiev be a port through which to develop commercial trade between East and West, a cultural and economic bridge for future goods and innovation?

A.U.

Personally I believe that countries, like our own indeed, that have suffered periods of authoritarian repression in the past, have a strong desire to break out and look for outside contacts and solidarity.

The Ukrainians have a legitimate aspiration to join Europe and become a protagonist in commercial trade that was impossible for them when the identity of Ukraine was subsumed to the super power of the Soviet Union.



Edificio borghese prospiciente un grande viale inizio '900 con particolari costruttivi in pietra lavorata.

foto al centro: Facciata con dettagli in pietra dei mercati generali di Kiev.



In this sense the economic-cultural exchanges of past centuries are the premise for this leaning towards Europe. In any case there is a great openness on the part of the Ukrainian institutions, also thanks to the reduced bureaucracy compared to here.

As far as my reference to the "bridge" between East and West is concerned, Ukraine in many ways represents the East for us, in the sense that beyond it nothing else interests us for the moment. In fact Ukraine is ready for confrontation and integration with Europe.

For a manufacturing country like Italy, its raw materials represent a great opportunity for us to export machinery to

M.P.:

La qualità delle attuali lavorazioni ucraine può essere competitiva su mercati edilizi?

A.U.:

Indubbiamente la qualità del lavoro che caratterizza le nostre produzioni nel campo lapideo, sia dal punto di vista tecnologico che lavorativo, non devono farci temere una pericolosa concorrenza da parte dell'Ucraina; anzi dovremmo apprezzare la potenzialità della produzione di livello intermedio che potrebbe essere facilmente attuata in Ucraina e da noi avviata al nostro settore edilizio: materiali ucraini, lavorati e/o semilavorati sul luogo d'estrazione con nostri macchinari, potrebbero essere acquistati a cifre ragionate dai nostri operatori senza doverci spingere nelle paludi insidiose dell'Estremo Oriente.

Le nostre istituzioni di interesse pubblico e le associazioni di categoria dovrebbero essere sufficientemente lungimiranti da ottenere che l'Ucraina divenga una sorta di "protettorato" della nostra cultura marmifera, attraverso una sorta di "tutoraggio" internazionale che avvantaggerebbe entrambe le realtà economiche.

Mi rendo conto che questa ipotesi non sarà immediatamente realizzabile, ma mi impegno io stesso a mettere in contatto le realtà a ciò deputate e di produrre materiale documentario che rafforzi questa ipotesi di interscambio.

M.P.:

Nell'immediato, quali saranno le occasioni per uno scambio di idee e valutazioni sulla cooperazione Italia-Ucraina?

A.U.:

Il 21 aprile 2006 (in coincidenza con l'anniversario della tragedia di Chernobyl), a Kiev si terrà una grande conferenza sull'ecologia cui parteciperò sicuramente: a quell'evento vorrei portare alcune proposte sviluppate dalle nostre università sulla conduzione delle cave e, soprattutto, sulla loro intelligente dismissione.

Con l'architetto Luca Remigio (organizzatore della mostra annuale concernente i prodotti marmiferi che si tiene a Kiev) abbiamo pensato che le problematiche ambientali ed ecologiche relative al riutilizzo e al ricondizionamento delle cave (da noi ampiamente trattato sia in sede universitaria che professionale) potrebbe essere un buon argomento per organizzare una cooperazione a livello internazionale sull'argomento.

increase the quality of the local production and thus bring our two cultures closer together.

M.P.:

Is the quality of work in Ukraine competitive in the construction market at the moment?

A.U.:

Without a doubt the quality typical of our production in the stone sector, both in terms of technology and workmanship, has nothing to fear from Ukrainian competition. On the other hand we should appreciate the potential for intermediate level production that could easily be set up in Ukraine and directed towards our construction sector: Ukrainian materials, finished and/or semi-finished at the place of quarrying with our machinery, could be purchased at reasonable prices without venturing into the minefields of the Far East. I realise that it may not be possible to put this hypothesis into practice immediately, but I will personally undertake the task of putting the parties in contact and producing the documentary material to support the idea.

M.P.:

What are the immediate prospects for exchanging ideas and evaluating the prospects of Italy-Ukraine cooperation?

A.U.:

On 21 April 2006 (the anniversary of the Chernobyl disaster) a conference on ecology is to be held in Kiev. I will certainly be there and would like to present some ideas developed by our universities on quarry management and, above all, their disposal in an intelligent way.

Together with Luca Remigio (the organiser of the annual exhibition of marble products held in Kiev), I think that the environmental and ecological problems regarding the re-utilisation and re-conditioning of quarries would be a good topic for organising cooperation at international level. Moreover we have already dealt with this extensively both in the university and professional context

La fiera "Stone & Stone Processing International Specialized Exhibition" è organizzata da:

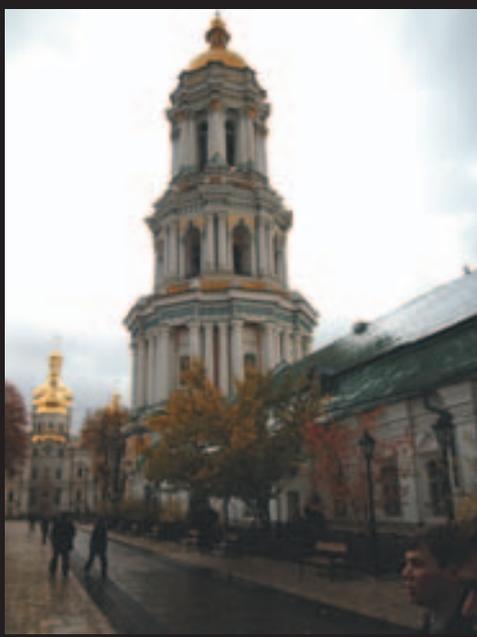
INTEREXPO -Congress Incentive Fair srl Via Plinio 73 - 20129 Milano Tel. 02 23957901 - Fax 02 23957998 - e-mail info@interexpo.it -

www.interexpo.it insieme a: Camera di Commercio e dell'Industria dell'Ucraina, Department of International and Foreign Exhibitions 33, Bolshaya Zhitomirskaya St., Kiev 01601, Ukraine Tel. : +38 044 276 23 47, 272 28 05 - Fax. : +38 044 568 57 51

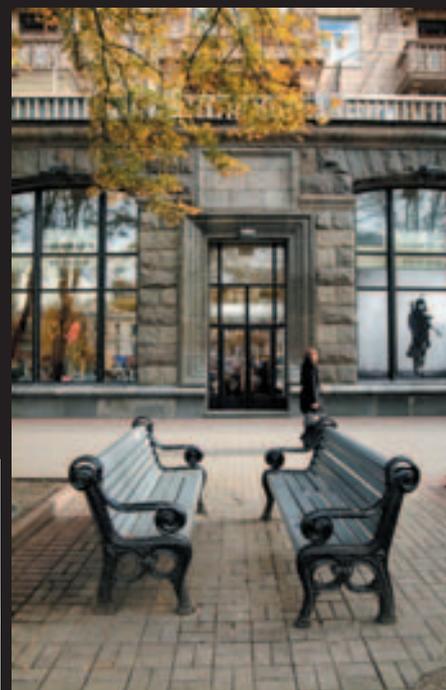
Sponsor: Ministero delle Costruzioni della Repubblica Ucraina. Ministero della Politica Industriale della Repubblica Ucraina. A.C.I.M.M. Associazione Costruttori Italiani macchine Marmo ed Affini



Caratteristico edificio di fine '800 in cui si nota l'accuratezza dei componenti in pietra della facciata.



Architetture di gusto italiano e scintillanti cupole: pietre lavorate, intonaci colorati e rame dorato.



Arredo urbano in ghisa e legno con dettaglio di una solemne facciata anni '30 in massello di sienne finemente lavorata

Marco Panzeri

Luna 740

LUCIDATRICE AUTOMATICA PER COSTE PIANE E TOROIDALI DI MARMI E GRANITI.
NUOVA: GARANZIA 2 ANNI

COSTA A TORO

COSTA MEZZO TORO INFERIORE

COSTA PIANA

MM. 15 ÷ 40

MM. 15 ÷ 60

MM. 10 ÷ 60

AUTOMATIC POLISHER FOR STRAIGHT AND BULLNOSE EDGES FOR MARBLE AND GRANITE.
NEW: 2 YEARS WARRANTY

BULLNOSE EDGE

HALF BULLNOSE EDGE (LOWER)

STRAIGHT EDGE

MM. 15 ÷ 40

MM. 15 ÷ 60

MM. 10 ÷ 60



LOLA 800

LUCIDATRICE AUTOMATICA PER COSTE VERTICALI DI GRANITO, MARMO E PORCELLANATO CON GRUPPI MOBILI.

SPESSORE UTILE DI LAVORO

MM. 10 ÷ 80/100

AUTOMATIC STRAIGHT EDGE POLISHER WITH MOBILE POLISHING UNITS FOR GRANITE, MARBLE AND PORCELAINS.

USEFUL WORKING THICKNESS

MM. 10 ÷ 80/100





www.itssexpos.com

212-621-9105

800-564-5975

Rio de Janeiro

ITSS Expos is your sound business decision to effectively reach the entire Western Hemisphere with four strategically located world-class shows in Las Vegas—New York—Miami and Rio de Janeiro!



ITSS RIO!

NEW June 08 -10, 2006



Miami

March 24-26, 2006

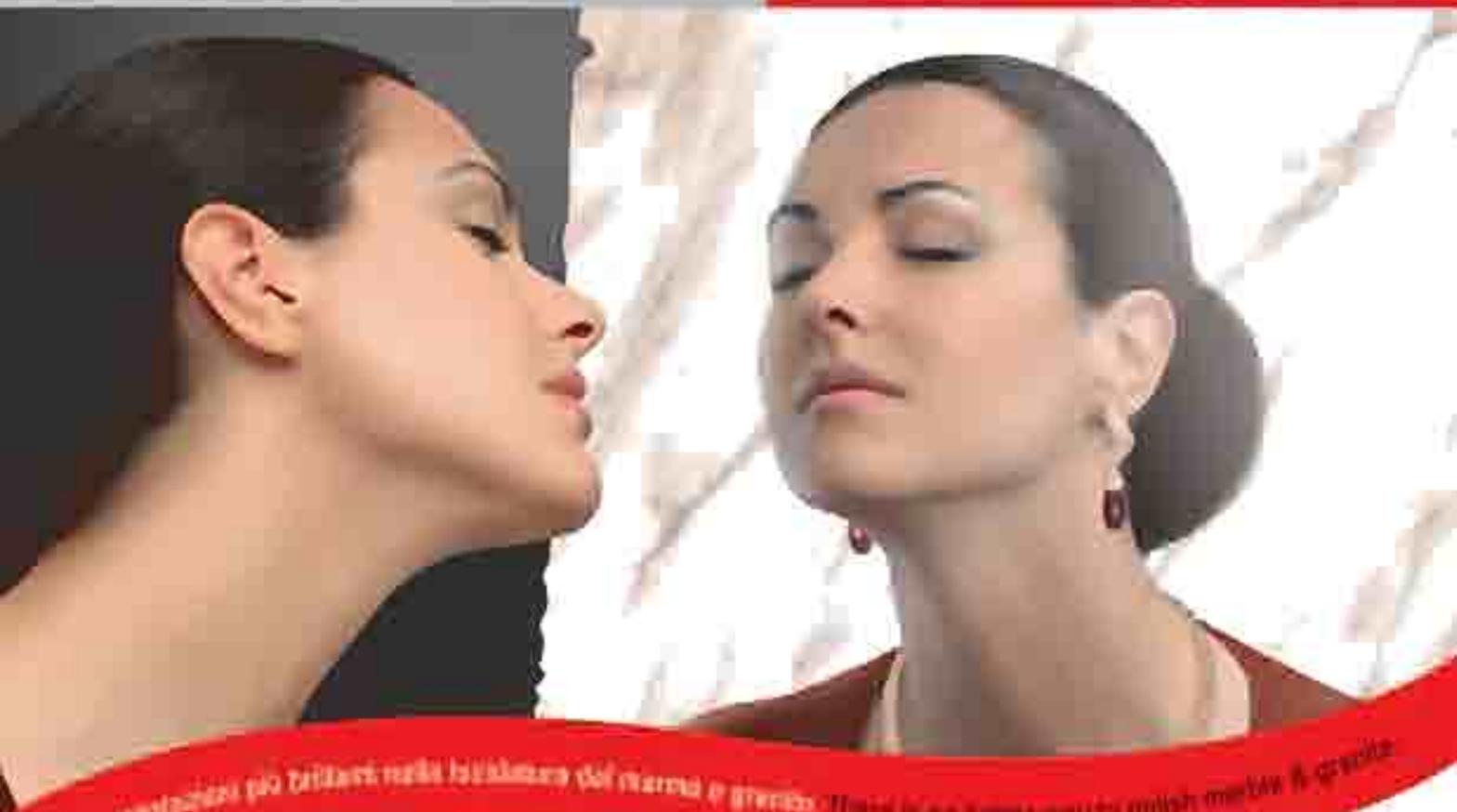
Announcing the long-awaited return of ITSS to Miami!
ATTENTION architects, designers, floor stores, fabricators and home owners —

THIS IS THE SHOW FOR YOU! FREE ADMISSION!!

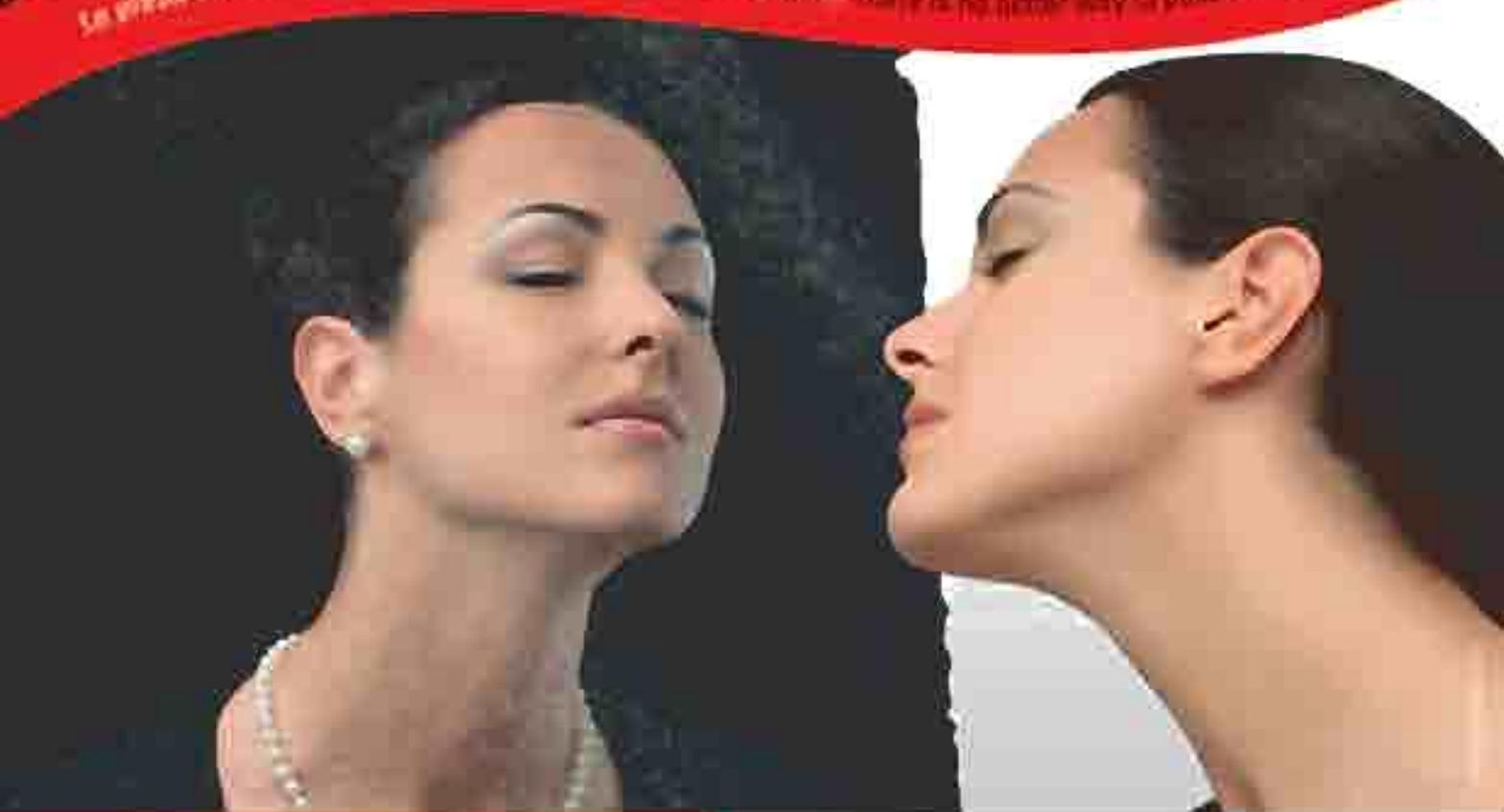
www.itssexpos.com

New York Sept. 8-10, 2006
Las Vegas Oct. 19-21, 2006

Te lo dice lo specchio.



Le prestazioni più brillanti nella bellezza del mondo e grazie all'uso di un'innovativa way to polish mirror è pronta.



Ask the mirror.

www.breton.it

Breton S.p.A. - via Garibaldi, 27
31036 Camello (B) - Regione TVI - Italy
Tel. +39 0423 7601 - Fax +39 0423 76900
e-mail: info@breton.it

breton
www.breton.it

La scommessa 2006

.....

Solo pochi anni fa la flessibilità delle piccole-medie imprese italiane, fu portata nel mondo come un esempio anche da Bill Clinton. Ora che la globalizzazione ha completamente rovesciato la situazione i fattori della dinamicità sono ora ritornati all'imprenditoria statunitense più adeguata ad affrontare le sfide mondiali. Negli Usa l'imprenditore può fallire senza disonore e fa tesoro degli errori precedenti in un secondo tentativo. L'impresa italiana, voluta eterna ed infallibile, finisce così per avere difficoltà nel rischiare sul nuovo.

Lo spostamento del baricentro economico verso i paesi asiatici, specie per quanto riguarda la componente manifatturiera, ha comportato per gli Stati Uniti scelte drastiche che non si limitano al decentramento industriale o all'unione in distretti.

Un esempio è quanto ha fatto l'Ibm che, vista la situazione, ha ceduto ai cinesi la produzione dei computer e si è concentrata sui servizi garantendosi il mercato anche nei prossimi anni. L'economia Usa è sette volte quella italiana, gli occupati sono sei volte di più. Il prodotto-persona in Italia è quindi inferiore di circa il 15%, il reddito pro capite del 28% a causa di una diversa conformazione del sistema produttivo. Negli Stati Uniti le imprese sotto i dieci addetti sono il 56,8%, in Italia il 95,4% con i costi pro-impresa che si moltiplicano e crescono a dismisura. Non dobbiamo quindi meravigliarci se saremo sempre meno competitivi.

The challenge of 2006

Only a few years ago Bill Clinton praised the flexibility of the small and medium sized enterprises in Italy as a model for the world. Now that globalisation has completely overturned the situation the lead has gone back to US firms, who are better equipped to face the worldwide challenge. In the USA an entrepreneur can try and fail without dishonour and use the experience of mistakes made to do better next time round. The Italian company, supposed to be eternal and infallible, ends up finding it difficult to risk anything new.

The movement of the economic centre of gravity towards Asian countries, particularly as far as manufacturing is concerned, has meant that the USA has taken drastic decisions, which are not limited to moving factories out of town or putting them together in industrial areas.

An example is that of IBM who, given the situation, have handed over their computer production to the Chinese and now concentrate on services, guaranteeing their presence in the market for the next few years. The US economy is seven times as big as the Italian one, the number of people employed is six times as high.

Production per head is thus 15% less in Italy, and pro capita income 28% less, thanks to the different structure of the production system. In the United States 56.8% of firms have fewer than ten employees whereas in Italy the figure is 95.4%, with costs for each company that multiply and grow out of all proportion. We should thus not be surprised if we become less and less competitive.



.....

I dati dimostrano che il nostro settore per ora è ancora in grado di controbattere la concorrenza internazionale, ma la situazione racconta anche di una crisi strutturale crescente e dell'ineguatezza istituzionale nell'imporre le difese che altrimenti porteranno Cina, India ed in altri paesi emergenti ad accaparrarsi le lavorazioni ad alta serialità e manualità.

Le voci del settore parlano della necessità di dimostrare l'interesse e la consapevolezza dell'importanza della pietra naturale e del marmo italiano, di ricerca di una sempre maggiore qualità ed unicità per combattere una concorrenza sempre più agguerrita, della necessità di allacciare contatti con operatori stranieri e distributori che possano commercializzare la Pietra su mercati come quello americano, guardare agli altri settori offrendo il prodotto di nicchia ed essere più incisivi e potenti sul mercato ma anche nei rapporti di dialogo con le istituzioni,

Le macchine, nel primo semestre 2005, hanno avuto una timida ripresa poi cresciuta negli ultimi mesi dell'anno con incoraggianti prospettive per i mesi successivi, ma non oltre perchè ancora molti, troppi imprenditori italiani rimangono alla finestra e faticano a decidere pur ravvisandone la necessità.

Intanto nel mondo il settore cresce, cresce anche in tecnologia con il rischio di togliere a tutta l'Italia del marmo una delle sue principali ragioni di crescita. Per anni l'Italia istituzionale è andata per il mondo a insegnare più che promuovere le proprie qualità con il risultati che oggi ben conosciamo in Turchia, Iran, India, Brasile. La Cina ha saputo anche programmare e su questo parlano i loro dati di crescita, non ancora quelli delle loro reali capacità produttive come ha avuto modo di conoscere quell'imprenditore italiano della tecnologia invitato nel sud della Cina a visitare una fabbrica con 1600 addetti preparati e ben diversi da quelli che si incontravano negli anni ottanta.

La Cina cresce in questa maniera perchè ha saputo trasformare la sua programmazione fatta di piani quinquennali in una elaborazione di strategie a lungo termine con grande flessibilità per seguire l'andamento altalenante del mercato. Cose che Bruxelles non potrà mai fare se deve prima mettere d'accordo 15 e poi 25 interessi comuni.

Le voci del settore ora chiedono un'associazionismo forte che sappia dialogare con le istituzioni e una nuova promozione. Dice un collega veronese "serve una medicina indispensabile tanto a livello internazionale che sul mercato italiano in cui dobbiamo sfatare il tabù che il marmo è materia-

Bellinzoni

IDEA H₂O

Protettivo a base acquosa per pietre

Protettivo trasparente impiegato per la protezione degli edifici e dei manufatti in pietra, contro la penetrazione dell'acqua, dell'olio, grassi alimentari e dell'umidità. Ottimo anche per materiali lucidi, lascia respirare la pietra, blocca la fuoriuscita di efflorescenze, penetra in profondità, non crea alcuna pellicola antiestetica. Prove effettuate in laboratorio dimostrano la resistenza ai raggi UV del prodotto, che non presenta variazione di colore anche dopo esposizioni prolungate. Intensifica la colorazione originale della pietra trattata aumentandone il lucido. Previene la formazione di muffe. Ha ottime proprietà anticrittine e protegge anche dalle scritte effettuate con i più comuni pennarelli indelebili in commercio.

Superfici d'applicazione:

Marmi, graniti, marmo/cemento, marmo/resina, pietre calcaree.

Modo d'uso:

Preparazione del supporto: la superficie deve essere asciutta e pulita; possibilmente macchie, muffe e incrostazioni varie devono essere tolte via, altrimenti la loro successiva rimozione risulterebbe difficile. E' consigliata, laddove sia possibile, l'applicazione a pennello in quanto consente una migliore penetrazione del protettivo. Per l'impiego, applicare IDEA H₂O, esercitando una leggera pressione per farlo penetrare bene in fessure, angoli e cavità. E' inoltre possibile effettuare applicazioni a straccio, rullo, vello o spandicera. Lasciare asciugare il prodotto all'aria ed il materiale risulterà protetto. Nel caso dopo l'applicazione vi fossero eventuali eccedenze, procedere alla loro rimozione frizionando la parte trattata con un panno asciutto o carta assorbente. Tale operazione può essere effettuata anche dopo ore dall'applicazione. L'eventuale lucidatura del materiale può essere effettuata manualmente o, per pavimentazioni, con monospazzola equipaggiata con disco bianco tipo Scotch Brite®.

Resa del prodotto:

Per la protezione di marmi e graniti lucidi o levigati oltre la grana 800 con un litro di prodotto si possono trattare 30/40 m². Nel caso di pietre calcaree, arenaree, marmo/cemento lucidi o levigati oltre la grana 800 con un litro di prodotto si possono trattare 15/20 m².

Confezioni:

Cartoni da 12 barattoli da lt.1, cartoni da 4 taniche da lt.5, taniche da lt.25.



Via Don Gnocchi 4 - 20016 PERO (MI)

Tel +39-0233912133 - Fax +39-0233915224 - e.mail info@bellinzoni.com

le più costoso e intrattabile. Fondamentale è puntare sul marchio *Made in Italy* sulla scia di altri settori". Dice un'altro "come rappresentante di un'Associazione, ritengo sia necessario, spingere sempre di più sulla promozione dei nostri prodotti, essere associati ed unire le forze in modo da favorire e sostenere anche i piccoli imprenditori in questo momento di crisi congiunturale".

Un'altro ancora "Parlare di crisi è sbagliato, nel mondo il consumo di pietra naturale è in continuo aumento, ragion per cui l'industria italiana deve ristabilire la competitività che l'ha contraddistinta fin qui, concentrandosi su prodotti più qualificati. E, nel contempo, creando intese tra associazioni di settore e non, sviluppando progetti sui marchi di qualità e stabilendo un dialogo tra istituzioni, istituti di credito e industrie per rafforzare la promozione dei nostri prodotti in Italia e nel mondo".

Sono intanto arrivati dalla camera di Commercio di Verona i dati del terzo trimestre 2005 dove risulta che per il comparto veronese le esportazioni sono diminuite del -4,3% e le importazioni del 5,7%.

Per aree geografiche i cali sono stati in Europa del -3,3% rispetto allo stesso periodo del 2004 (in Germania addirittura diminuiti del 10%, ma la Germania continua a rappresentare un sesto dell'intero mercato europeo). Nelle americhe la flessione è stata del -5,3%, in Asia del -6,5%, in Oceania del -24%.

Per il settore veronese è significativa l'ulteriore perdita sul mercato tedesco che nel periodo considerato continuava a risentire della difficile congiuntura ante-elezioni, ma che ora sembra riprendersi.

Secondo la statistica dell'associazione centrale del settore edile gli investimenti si sono ridotti nello scorso anno in tutte le categorie, e quindi nella costruzione di abitazioni all'importo di 119,2 miliardi di eu (-1,6%), nella costruzione industriale all'importo di 58,6 miliardi di eu (-3,7%) e nella costruzione pubblica all'importo di 26,8 miliardi di eu (-4,8%). Crescono invece gli appartamenti di nuova costruzione e le villette mono- e bifamiliari. Il numero dei fallimenti nel settore dell'edilizia si è ridotto del 1,2% a 8.595 casi, di cui nei principali rami dell'edilizia pari al 0,9% a 4.214 casi.

Il consumo tedesco di pietra naturale è però aumentato per di un +7,1% in volume mentre si riduce del 4% l'attività lapidea tedesca che ora rappresenta il 59% del mercato, ma pur sempre meno degli anni precedenti. Il valore dei marmi e graniti lavorati si è ridotto mediamente 11,3% ad ulteriore dimostrazione che la Germania ora importa materiali d'origine asiatica.

Nello stesso periodo l'Italia intera ha esportato marmi, graniti, altre pietre, granulati, polveri ed ardesia, grezzi e lavorati in valore per un -1,86% che diventa un +2,13% in quantità.

Rispetto agli stessi mesi del 2004 registrano segni negativi le voci: marmi lavorati - 7% in quantità e - 5% in valore; graniti lavorati -4,9% in quantità con + 1,9% in valore. Salgono, invece, i volumi di esportazione dei materiali grezzi e semigrezzi (+4,6% per marmi in blocchi e lastre e +3,2% per il granito) che però scendono come valore medio.

Per destinazione ancora in testa l'Unione Europea a Quindici, ma con un trend decisamente incoraggiante per nuovi Paesi entrati come Ungheria, Slovacchia e Polonia.

La Svizzera è il maggior importatore tra i Paesi non comunitari seguita a molta distanza dalla Russia, mentre la Turchia continua a importare in maniera apprezzabile soltanto i marmi, sia grezzi e semigrezzi, che lavorati.

Peggiora la situazione in Nord America, dove gli Stati Uniti registrano un -14,46% sui volumi, e -4,12% in valore, arre-

trano praticamente su tutte le voci, tranne che per i valori dei lavorati in granito. In netta crescita invece il Canada con una quota vicina a quella dell'Arabia Saudita. Resta in grande negatività l'area asiatica, in particolare l'Estremo Oriente. Le esportazioni italiane verso il Medio Oriente rimangono stabili nei valori e crescono nei volumi, tanto dei grezzi quanto dei lavorati in marmo, portando tutte le voci in segno positivo, (+16,52% quantità e +1,47% valori) merito soprattutto dell'Arabia Saudita e del Qatar con Emirati Arabi e Giordania in fase discendente. In Estremo Oriente migliorano India e Singapore, calano Cina, Corea, Giappone, Hong Kong e Taiwan con un -13,2% complessivo in quantità e -5% in valore. (la Cina addirittura del -30,3% nei volumi e del -25,7% nei valori).

SITUAZIONE DEGLI ALTRI SETTORI

Premettiamo alcuni dati emersi alla terza Conferenza Nazionale sul Commercio con l'Estero svoltosi alla nuova fiera di Milano (Rho) alla fine di gennaio.

Prima di considerare le prossime strategie del *Made in Italy* il Ministero della Attività Produttive ha effettuato alcune indagini; una di queste ha riguardato un questionario sottoposto ad un campione di oltre 300 aziende confindustriali con maggiore vocazione all'export di abbigliamento-moda, arredo-casa e meccanica dal quale sono emersi tre problemi ritenuti i maggiori responsabili della perdita di competitività e di quote di mercato. Al primo posto sono stati indicati i gravami fiscali sul costo del lavoro (l'83% delle imprese li considera "molto" o "moltissimo" limitanti); al secondo posto il peso della burocrazia sulle imprese (per il 61% degli intervistati è "molto" o "moltissimo" penalizzante); al terzo posto la concorrenza delle economie emergenti (il 60% delle imprese le ritiene causa. "molto e moltissimo" delle attuali difficoltà).

Per le aziende della meccanica i maggiori problemi attuali derivano dai gravami fiscali sul costo del lavoro (82%), dalla burocrazia (63,4%) e dall'Irap (58%).

Dai preconsuntivi delle Associazioni il 2005 si è chiuso in sostanziale ripresa

MACCHINE UTENSILI, ROBOT E AUTOMAZIONE

UCIMU-Sistemi prevede per le macchine utensili una crescita a 4.325 milioni di euro che corrisponde ad un +4,7% sul 2004 soprattutto grazie all'export cresciuto del 14,6%, a 2.380 milioni di euro. (il 55% dell'intero fatturato). Per aree nei primi otto mesi del 2005 l'Unione Europea ha segnato un +7,1%, l'extra-UE un +33,3%.

Particolarmente positivi i risultati raccolti in Turchia (+77%), Messico (+189,6%), Brasile (+104%) e India (+161,3%). Si rileva una ripresa delle vendite sia in Nord America (+20,1%), sia nell'America Centro-Meridionale (+112,4%): Stati Uniti (+20,6%), Canada (+17,2%), Messico (+189,6%), Brasile (+104%) e Argentina (+22,5%). In Italia le consegne sono diminuite del -5,3%.

MECCANICA VARIA

Il settore rappresentato da ANIMA conta di chiudere il 2005 con un fatturato pari a 36,7 miliardi di euro (erano 36,1 nel 2004) registrando un incremento dell'1,4%. L'export raggiunge il 51,5% del fatturato totale. I risultati migliori sono stati conseguiti dal comparto "impianti e macchine per prodotti per l'edilizia" che ha segnato un incremento del fatturato del 3,1% raggiungendo i 10.550 milioni di euro. Le esportazioni hanno fatto da traino, con un incremento del 5,1%.

Particolarmente dinamico con un +12% è risultato il comparto delle "macchine edili stradali, minerarie ed affini".

Le previsioni per il 2006 indicano un'ulteriore crescita generale della meccanica varia. Il fatturato supererà i 38 miliardi di euro con un incremento del 4,6% rispetto al 2005. L'esportazione aumenterà del 6,1% con oltre 20 miliardi di euro di fatturato. La quota export salirà dal 51,5% al 52,3%. Anche per il mercato nazionale è previsto un importante rafforzamento, con una crescita dell'ordine del 3,1% e un fatturato di oltre 18,3 miliardi di euro.

MACCHINE MOVIMENTO TERRA

Dai dati Comamoter/Prometeia risulta che la domanda mondiale nel 2005 segnerà un +10,6% con previsioni del +8% nel 2006 e +7,1% nel 2007. L'export italiano aumenta dell'11% nel 2005 (circa 2 miliardi di euro) con incrementi rispettivamente del 7% e del 6,7% negli anni successivi. Il mercato italiano, nei primi nove mesi dell'anno, è tornato a crescere del 2,5% dopo un primo semestre negativo al -1,2%. Per linee di prodotto in Italia si registra l'andamento positivo dei miniescavatori (+8,8%) e dei sollevatori telescopici (+7%), mentre flettono lievemente escavatori, pale, apripista e livellatrici e più marcatamente le teme (11,7%).

In tutto il mondo la crescita media annua è stimata al 10%; Stati Uniti, Giappone, Canada, India e America Latina si presentano in buona crescita. La Cina, dopo la forte crescita degli anni precedenti registra ora una crescita tendenziale intorno al 30% conseguente la decelerazione degli investimenti in costruzioni.

SPALANZANI

S.p.A.

MACCHINE STUCCATRICI E CERATRICI PER TRAVERTINO E MARMO
FILLING AND WAXING MACHINE FOR TRAVERTIN AND MARBLE



MOD. LMT 200

MACCHINA STUCCATRICE PER LASTRE DI TRAVERTINO E MARMO
FILLING MACHINE FOR SLABS OF TRAVERTIN AND MARBLE



OFFICINE MECCANICHE SPALANZANI S.N.C.

41100 MODENA - Via degli Inventori, 44 - Tel. 059.283.459 - 059.283.461 - fax 059.280.904

www.spalanzani.com - e.mail: info@spalanzani.com

Le previsioni dell'ISAE

Il 2005 è stato un altro anno favorevole per l'economia globale, grazie al traino delle locomotive americana e cinese. Il positivo andamento del prodotto lordo mondiale (+4,5% nella stima ISAE) si è realizzato nonostante l'accumulo di tensioni (il petrolio è salito fino a toccare i 70 dollari) e squilibri (il deficit esterno statunitense ha sfiorato il 6% del PIL). Per quanto riguarda le altre maggiori economie, nel corso degli ultimi dodici mesi si è rafforzato il tono congiunturale del Giappone (che ha potuto contare su più solidi sviluppi della domanda interna) e, con qualche ritardo e tentennamento, dell'area euro.

Alla base della previsione per il biennio 2006-07, l'ISAE assume il persistere di tensioni nei mercati delle materie prime per gran parte dell'anno corrente. Il greggio dovrebbe mantenersi nel 2006 intorno ai 60 dollari, con la possibilità di una discesa molto graduale nell'anno successivo, quando la quotazione media sarebbe di 58 dollari. Per quanto riguarda il cambio del dollaro, nelle ipotesi dell'ISAE, dovrebbero prevalere le determinanti di fondo che spingono verso un deprezzamento della valuta americana. Il biglietto verde quoterebbe 1,24 sull'euro nella media di quest'anno e 1,28 nella media del 2007. I tassi di interesse aumenterebbero nel 2006 di 25 punti base negli Stati Uniti, portandosi al 4,75%, e di 75 punti base nell'area euro, raggiungendo nel secondo semestre il 3%. In entrambe le economie i tassi potrebbero restare invariati nel 2007, considerando le condizioni del ciclo e il rientro delle pressioni inflazionistiche. In questo quadro, la crescita internazionale, pur rimanendo favorevole, si modera nel biennio.

Negli Stati Uniti, l'evoluzione del PIL si attesterebbe al 3%

nel 2006 (3,5% nel 2005) e al 2,8% nel 2007. In Giappone si incrementerebbe di circa il 2% tanto nel 2006 che nel 2007. Nell'area euro, se le diffuse indicazioni positive delle inchieste qualitative troveranno conferma in effettivi andamenti delle dinamiche produttive, l'attività economica potrebbe aumentare nel 2006 dell'1,9% (+1,4% nel 2005), avvicinandosi alla crescita potenziale. Nel 2007, la dinamica del PIL dell'eurozona si porterebbe all'1,8%.

In Italia, dopo un'evoluzione relativamente fiacca negli ultimi tre mesi dello scorso anno, il tono dell'economia dovrebbe gradualmente rafforzarsi nel 2006, come viene segnalato dagli indicatori anticipatori e da quelli qualitativi delle inchieste.

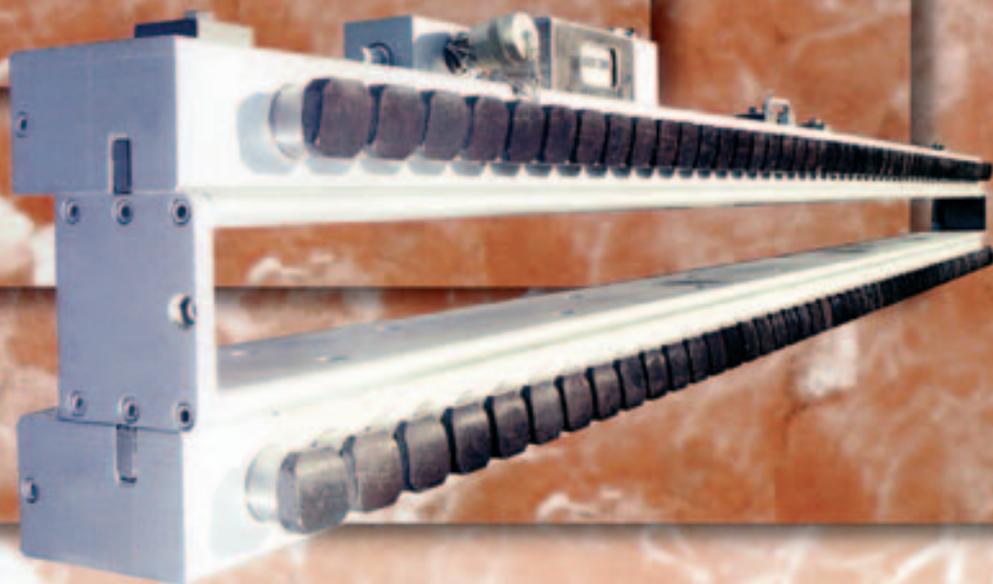
L'irrobustimento risentirebbe principalmente degli stimoli provenienti dalla domanda interna (consumi e investimenti). Anche le esportazioni sono previste accelerare, ma risulteranno in parte frenate dall'apprezzamento dell'euro.

Fisco, burocrazia concorrenza sleale delle economie emergenti sono i problemi per i quali oggi esistono improrogabili obblighi decisionali per l'Italia e l'Europa comunitaria. Nel 1996 l'Italia era tra i primi quattro Paesi del mondo per saldo commerciale attivo, oggi c'è la Cina che è anche diventata il principale concorrente diretto dell'Italia nei suoi tradizionali settori di specializzazione oltre ad affermarsi come nuova potenza mondiale.

Economist e Time ci danno in crisi profonda, ma il passivo italiano con l'estero appare contenuto rispetto alle voragini commerciali di Stati Uniti, Gran Bretagna, Spagna e Francia e se consideriamo che il sistema Italia sta fortemente subendo costi energetici che altri non hanno appare evidente che l'industria italiana dei manufatti è al massimo del

L'IMPORT-EXPORT DI PIETRA NATURALE ITALIANA (primi 9 mesi 2005)

Import Italia – Tutti i Paesi Gennaio-Settembre 2004/2005	Import 2004		export 2005		diff.% 05>04	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	%Qt.à	%Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	349.893	59.389.041	356.990	57.896.949	2,03	-2,51
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	1.318.738	255.088.949	1.184.509	243.233.956	-10,18	-4,65
MARMO LAVORATI	40.343	19.498.542	44.370	22.226.281	9,98	13,99
GRANITO LAVORATI	128.208	32.505.936	115.154	39.042.516	-10,18	20,11
ALTRE PIETRE LAVORATI	89.524	12.491.028	162.985	20.686.148	82,06	65,61
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	1.926.706	378.973.496	1.864.008	383.085.850	-3,25	1,09
GRANULATI E POLVERI	281.647	13.773.351	359.763	18.742.915	27,74	36,08
SubTOT con Granulati e Polveri	2.208.353	392.746.847	2.223.771	401.828.765	0,70	2,31
ARDESIA GREZZA	5.880	894.809	6.244	931.201	6,19	4,07
ARDESIA LAVORATA	11.658	9.361.164	11.767	9.510.815	0,94	1,60
PIETRA POMICE	8.870	1.168.248	11.958	1.115.052	34,81	-4,55
TOTALE	2.234.761	404.171.068	2.253.740	413.385.833	0,85	2,28
Export Italia – tutti i Paesi Gennaio-Settembre 2004/2005	2004		2005		diff.% 05>04	
	tonn.	Euro	tonn.	Euro	%Qt.à	%Val.
MARMO BLOCCHI E LASTRE	548.707	113.322.376	574.390	109.031.071	4,68	-3,79
GRANITO BLOCCHI E LASTRE	155.176	50.346.188	160.163	41.372.095	3,21	-17,83
MARMO LAVORATI	774.842	518.048.421	720.495	490.946.146	-7,01	-5,23
GRANITO LAVORATI	721.347	546.496.871	685.475	557.322.520	-4,97	1,98
ALTRE PIETRE LAVORATI	164.644	31.029.058	153.702	29.041.510	-6,65	-6,41
SubTOT Blocchi, Lastre e Lavorati	2.364.716	1.259.242.914	2.294.225	1.227.713.342	-2,98	-2,50
GRANULATI E POLVERI	933.424	39.643.191	1.079.971	47.865.442	15,70	20,74
SubTOT con Granulati e Polveri	3.298.140	1.298.886.105	3.374.196	1.275.578.784	2,31	-1,79
ARDESIA GREZZA	1.051	761.449	892	635.714	-15,13	-16,51
ARDESIA LAVORATA	15.702	10.526.326	15.085	9.692.794	-3,93	-7,92
PIETRA POMICE	252.652	5.020.685	253.442	4.878.278	0,31	-2,84
TOTALE	3.567.545	1.315.194.565	3.643.615	1.290.785.570	2,13	-1,86



Produttività e qualità non dipendono solo dal telaio...

Productivity and quality: not only a gang-saw matter...

Tenditore marmo 13 ton Marble tensioner 13 ton

*Nato per supportare i telai dalle grandi prestazioni, è un prodotto specifico che ha colmato le esigenze di un settore ad alta specializzazione tecnica dove garanzie e resa di funzionamento ottimale, sono di vitale importanza. Le lame ben tensionate durano di più, lavorano meglio in termini di precisione e **senza spreco di tempo per la registrazione manuale dei tiranti**.*

*The marble tensioner 13 Ton has been designed to give a strong support to the large - size gang saws. It is a special product which enriches a high tech field where warranty and excellent functioning are extremely important. The blades, when well tensioned, last longer, work more precisely and **allow to save the time usually wasted for the manual tensioning of the mechanical tie-rods**.*



02 9001 2000 - Fax. n° 02293

OFFICINE MARCHETTI S.p.A. · Via Del Ferro 40/C · 54031 Carrara Avenza ITALY

tel. +39 0585 857206 · fax +39 0585 51975 · www.officinemarchetti.com · info@officinemarchetti.com

suo sforzo se riesce a mantenersi attiva e concorrenziale.

Confartigianato lancia l'allarme, tutto il "Made in Italy" è nel mirino della concorrenza asiatica. L'offensiva delle esportazioni cinesi comincia ad interessare anche altri settori leader del nostro manifatturiero, da sempre avamposti nel mondo dello stile e della qualità Made in Italy. Tra marzo 2004-febbraio 2005 sono aumentate le importazioni di sedie e divani del +50%, i mobili per la casa del +42%, rubinetterie e valvole del +40%, la bigiotteria del +59%, la subfornitura per autoveicoli del +57,4%, le attrezzature industriali per la refrigerazione del +81,6%, pompe e sistemi idraulici del +128,2%, marmi e graniti del +44%, legno e prodotti in legno del +24%, i prodotti della metallurgia del +157,5% e le macchine ed apparecchi meccanici del +51,2%. Più o meno lo stesso succede anche negli altri paesi nostri tradizionali partner ponendo una seria concorrenza alle nostre esportazioni che a fatica si sono comunque poste in controffensiva riuscendo a conquistare un +16% di export nel resto del mondo.

Giorgio Guerrini, Presidente della Confartigianato per difendere e valorizzare le produzioni Made in Italy, chiede uno sforzo senza precedenti in 3 direzioni: la strada dei marchi d'origine, le politiche di valorizzazione delle filiere produttive e le aggregazioni d'impresе, l'innalzamento della qualità dei prodotti, puntando principalmente su design e innovazione.

L'Anima (Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica varia ed Affine) ha presentato il 15.12 un preconsuntivo 2005.

Il settore rappresentato da ANIMA conta di chiudere il 2005 con un fatturato pari a 36,7 miliardi di euro (erano 36,1 nel 2004) registrando un incremento dell'1,4%, superiore alle previsioni formulate nel luglio scorso, che indicavano una crescita per l'anno in corso dello 0,7%.

I dati evidenziano un contributo dai mercati esteri superiore alle aspettative, con un +5,3% (a luglio era previsto del +3,4%). Su questi incoraggianti risultati ha influito il rafforzamento del dollaro nei confronti dell'euro, che oggi si attesta su 1,20 \$/euro circa. Le esportazioni, che sono passate da 17,9 miliardi di euro nel 2004 a 18,9 miliardi di euro nel 2005, rappresentano il 51,5% del fatturato totale (era il 49,7% nel 2004).

Le previsioni per il 2006 indicano un'ulteriore crescita generale della meccanica varia. Il fatturato supererà i 38 miliardi di euro con un incremento del 4,6% rispetto al 2005. L'esportazione aumenterà del 6,1% con oltre 20 miliardi di euro di fatturato. La quota export salirà dal 51,5% al 52,3%. Anche per il mercato nazionale è previsto un importante rafforzamento, con una crescita dell'ordine del 3,1% e un fatturato di oltre 18,3 miliardi di euro.

Analisi dei settori

A livello settoriale la situazione presenta delle disomogeneità e anche all'interno dei singoli settori si riscontrano disparità di risultati.

I risultati migliori sono stati conseguiti nel 2005 dal comparto "impianti ed macchine per prodotti per l'edilizia" che ha segnato un incremento del fatturato del 3,1% raggiungendo i 10.550 milioni di euro. Le esportazioni hanno fatto da traino, con un incremento del 5,1%.

Particolarmente dinamico è risultato il comparto delle "macchine edili stradali minerarie ed affini". L'incremento del fatturato è stato dell'ordine del 12% quest'anno. Si tratta di un settore che ha una forte propensione all'esportazione. Anche gli altri comparti hanno tenuto. Il "valvolame e rubinetteria" registra un +1,7%, gli "apparecchi e compo-

nenti per impianti termici un +3,1%, gli "infissi motorizzati e automatismi per cancelli" un +6%. Il 2005 è stato invece un anno da dimenticare per le "apparecchiature aerauliche" penalizzate dall'andamento climatico sfavorevole.

In leggera crescita il comparto "macchine ed impianti per la produzione di energia, per l'industria chimica e petrolifera" che comprende anche il comparto dei "montaggio impianti industriali". Il valore della produzione è stato di 15.300 milioni di euro circa con una crescita del 2,4%. Questo è il comparto che presenta le migliori prospettive per il 2006.

Le "tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari" e le "tecnologie e prodotti per l'industria" hanno realizzato performance simili a quelle del 2004. I valori di produzione evidenziano rispettivamente un -0,3% e un -0,6%.

In leggera flessione il comparto della "logistica e movimentazione delle merci" che soffre di una diminuita competitività per l'apprezzamento dell'euro.

Infine le "macchine ed impianti per la sicurezza dell'uomo e dell'ambiente" che fattura 3.800 milioni di euro. Nel complesso ha segnato un calo del 2,7% ed è stato penalizzato dalla riduzione degli investimenti.

Cosa dicono le linee guida del Governo Italiano per il 2006

Indicazioni che hanno come obiettivo quello di offrire un quadro strategico di riferimento per le imprese, salvaguardando l'autonomia delle scelte imprenditoriali e la necessità di un orientamento verso obiettivi condivisi di cui la politica si deve rendere interprete.

La perdita di competitività del nostro apparato produttivo impone la definizione di una coerente politica industriale in grado di contrastare le criticità legate a un modello di specializzazione settoriale troppo esposto alla concorrenza dei paesi di recente industrializzazione e ad una dimensione aziendale troppo piccola per cogliere le opportunità del progresso tecnologico e della globalizzazione dei mercati. Per guidare la transizione verso un nuovo e più competitivo assetto industriale il Piano indica alcune concrete linee di azione.

Tra queste assumono particolare rilievo:

- La difesa e valorizzazione della grande tradizione industriale e manifatturiera italiana attraverso una maggiore tutela e promozione del marchio "Made in Italy" nella sua accezione più ampia che copre l'intera filiera produttiva, dall'ideazione alla commercializzazione. In questo contesto, inoltre, promuovere il nuovo marchio dell'"Italian concept", che ci consente di incorporare valore aggiunto italiano - la creatività, lo stile e la qualità che il mercato internazionale ci riconosce - anche in produzioni che comunque andrebbero lontane dal nostro territorio;
- L'inserimento nel sistema produttivo italiano, dalle grandi fino ai sistemi di piccole imprese, nell'ambito dei processi di riorganizzazione dell'industria su base globale, attraverso interventi mirati a: promuovere alleanze internazionali in settori ad alto tasso di innovazione tecnologica; sostenere la realizzazione di grandi progetti di ricerca industriale in ambito europeo; favorire l'internazionalizzazione delle imprese anche in forma aggregata; rafforzare la propensione delle imprese, soprattutto di quelle operanti nei distretti industriali, ad instaurare rapporti di integrazione e collaborazione anche attraverso misure in campo fiscale, amministrativo e finanziario;
- La creazione di reti che connettano il sistema della ricerca, pubblica e privata, alle imprese. In presenza di un tessuto produttivo ancora caratterizzato dalla forte presenza di piccole imprese, occorre da un lato incrementare i finanziamenti pubblici alla ricerca industriale e dall'altro potenziare e qualificare sia le strutture di trasferimento dell'innovazione sia i meccanismi di formazione della domanda. Il rafforzamento del sistema delle imprese deve avvenire in un quadro di trasparenza e corretto funzionamento del mercato; a questi fini il Ministero delle Attività Produttive (MAP) assumerà la tutela dei consumatori come punto di riferimento vincolante della propria azione.



Linee Modulmarmo



Centri di Taglio per Granito



Telai per Marmo



The Quality Star



Telai per Granito



Centri di Taglio per Granito a 100 dischi



Linee Modulgranito



Impianti di Risanamento per Lastre di Marmo e Granito



Linee di Lucidatura per Lastre di Marmo

Dalla piccola macchina al grande impianto... ... la Qualità che si riconosce sempre.

Dal piccolo prodotto al grande impianto completo, conserviamo inalterata tutta la Qualità della nostra produzione. Una Qualità vera ed estesa a tutta la gamma dei prodotti SIMEC, riconoscibile ogni giorno ma apprezzabile anche dopo anni di intenso lavoro dei mac-

sono presenti in tutto il mondo, sia in piccoli laboratori che in grandi industrie, perché per noi non fa alcuna differenza realizzare una piccola fresa o una tagliablocchi a 100 dischi. Quello che conta è avere un nuovo Cliente soddisfatto di un nostro prodotto.



chinari. Una Qualità costruita con oltre 35 anni di esperienza nel settore lapideo e ottenuta attraverso l'applicazione di criteri progettuali e produttivi di assoluta eccellenza. Una Qualità fatta di un perfetto equilibrio tra produttività, affidabilità e costi di gestione. Una Qualità che ci ha premiato molto in questi anni ma che ha premiato molto anche i nostri Clienti. Per questo motivo oggi i Clienti SIMEC

www.simec.it 
the fastest way to service 



The Quality Star

Via E. Fermi, 4 - 31030 Castello di Godego (TV) ITALY
Tel. 0423 7351 - Fax 0423 735256 Web site: www.simec.it - Email: info@simec.it

Scenario attuale

Il ruolo che l'Italia oggi svolge nella nuova divisione internazionale del lavoro emersa dall'accelerazione dei processi di globalizzazione dell'economia è destinato a cambiare, sia per il mutare delle opzioni tecnologiche disponibili, sia in relazione alle strategie degli altri attori.

L'insieme delle opzioni tecnologiche disponibili si è allargato molto rapidamente nella seconda metà del secolo scorso, principalmente per il diffondersi di tre paradigmi pervasivi: quello della microelettronica, quello dell'informatica e quello delle comunicazioni elettroniche. La conseguenza sarà il rapido sviluppo di nuove produzioni e di nuove modalità di produrre che assumeranno un peso crescente nel valore aggiunto mondiale, e la riduzione percentuale del peso delle produzioni attuali, al cui interno si espanderà la quota dei produttori che saranno stati più veloci ad adottare soluzioni innovative consentite dai nuovi paradigmi.

Non meno rilevante sarà l'effetto determinato dalla modificazione delle strategie e delle capacità degli operatori.

Nel passato si contrapponeva un mondo sviluppato e industrializzato al "resto del mondo". Quest'ultimo era in larga parte escluso dalla economia globalizzata e dedito all'autoproduzione per il sostentamento, con l'eccezione, per alcuni paesi, di esportazioni di risorse primarie o di prodotti dell'agricoltura, dell'allevamento e della pesca, in cambio di alcuni essenziali prodotti industriali. La divisione del lavoro industriale riguardava un numero limitato di paesi, sia pure in allargamento, con una popolazione che nel tempo è cresciuta da mezzo a circa un miliardo di persone.

Obiettivo di lungo termine:

Nella prospettiva di un'economia aperta a dimensione mondiale, ovvero di sei miliardi di persone, l'Italia rappresenterà soltanto l'1%. La sua capacità di produrre potrà essere facilmente saturata da segmenti specialistici della domanda mondiale. La possibile futura mancanza nel nostro Paese di alcuni elementi tipici di una struttura industriale autosufficiente non verrà in futuro percepita come un problema se si riusciranno ad occupare segmenti industriali pregiati e a controllarli a livello mondiale, senza i quali diventerebbe difficile assicurarsi esportazioni sufficienti e remunerare adeguatamente i fattori produttivi nazionali.

Per segmenti pregiati si intendono attività che comportano un premio di prezzo in quanto incorporano vantaggi competitivi. Non si deve quindi accogliere la semplicistica contrapposizione tra industrie tradizionali e avanzate; si tratta invece di tenere conto dei paradigmi pervasivi che si stanno affermando e dei grappoli di tecnologie da essi derivanti in modo da consentire, da un lato, l'emergere di nuovi produttori e, dall'altro, l'adeguamento tecnologico delle produzioni attuali. All'interno di ciascuna industria oggi la divisione del lavoro a livello internazionale si attua in modo molto più fine, per livelli qualitativi e per fasi o funzioni produttive.

E' inevitabile che il mercato scelga le fasi o funzioni produttive da conservare nel Paese; sia la specializzazione internazionale sia la diffusione dei paradigmi pervasivi sono correlati, infatti, alla quantità di valore aggiunto prodotto dai settori industriali e dalle singole imprese.

Una focalizzazione fine della specializzazione produttiva è, peraltro, congeniale alla struttura imprenditoriale italiana e può innestarsi sulla struttura esistente.

È a questo ordine di problemi che la politica industriale è oggi chiamata a dare risposte, in Italia come negli altri paesi industrializzati. Nel caso dell'Italia, vecchi e nuovi ritardi impongono un'agenda particolarmente impegnativa e urgente che preveda, insieme al rafforzamento e alla riqualificazione

dei classici strumenti di sostegno, specifiche azioni finalizzate:

- al riequilibrio territoriale, utilizzando positivamente le risorse (territorio, ricchezze culturali, risorse umane sovrabbondanti) che giacciono nel Sud;
- al rilancio di liberalizzazioni e privatizzazioni (soprattutto nei servizi pubblici locali), da cui non mancherebbe di derivare un impatto positivo sullo sviluppo economico, attraverso nuovi spazi di crescita per un'economia privata meno condizionata da frequenti elementi di distorsione del mercato, dovuti ai mancati stimoli alla concorrenzialità ed allo sviluppo competitivo;
- a valorizzare le potenzialità del settore dei servizi, al cui interno molti comparti risultano non (o in misura limitata) soggetti alla concorrenza dei Paesi emergenti: le aziende devono lavorare dove il cliente chiede la prestazione. I servizi costituiscono, quindi, la componente più dinamica delle economie sviluppate e possono fornire un insostituibile contributo alla crescita di cui il Paese ha bisogno anche per il riequilibrio dei conti pubblici.

A tale logica è ispirata l'analisi condotta per l'individuazione e la valutazione dei contenuti del Piano, nella prospettiva di monitorare attentamente il fenomeno in vista dei successivi aggiornamenti del Piano che la legge prevede.

In questo scenario occorre distinguere un obiettivo di lungo termine, che riguarda la collocazione dell'Italia nella nuova prospettiva, da un obiettivo di breve termine di gestione della transizione, che può essere di durata non indifferente e non identica nei diversi settori produttivi.

È necessario favorire una più forte proiezione delle imprese italiane sui mercati esteri, avendo riguardo non solo alle forme di internazionalizzazione commerciale, ma soprattutto all'internazionalizzazione della dimensione produttiva dell'impresa: quest'ultima, infatti, non solo consente di ridurre i costi di produzione ed essere più prossimi ai mercati di sbocco, ma è anche un momento imprescindibile per acquisire innovazioni, conoscenze e competenze prodotte in altri contesti, e l'innovazione, come è noto, è un fattore chiave nel garantire in un'ottica di lungo termine la sopravvivenza e il successo delle imprese italiane.

Per questi motivi, la politica industriale adatta a imprimere un nuovo indirizzo allo sviluppo industriale italiano è da immaginarsi in primo luogo come una politica intesa a creare condizioni favorevoli, essendo chiaro che nel continuo rimodellamento della divisione internazionale del lavoro i territori competono tra loro per attrarre le funzioni produttive più pregiate.

Se l'Italia riuscirà a conquistare un ruolo nel contesto internazionale tale da concorrere, anche se soltanto nella fase di concepimento e sviluppo, alle produzioni che verranno commissionate ai paesi emergenti, questo le consentirà di avere una rendita economica importante, su ciò che verrà ordinato e prodotto al di fuori del nostro territorio, intercettando flussi commerciali che altrimenti sarebbero del tutto estranei e sconosciuti al nostro Paese, consentendogli così di inserirsi nella parte apicale della catena del valore.

Obiettivo immediato:

La modificazione del ruolo internazionale dei diversi paesi richiederà tempi lunghi, durante i quali il compito della politica industriale deve essere quello di assicurare l'evoluzione strutturale desiderata attenuando gli inconvenienti derivanti dalla transizione.

La "politica industriale per la transizione" dovrà affrontare problemi quali la difesa delle produzioni nazionali da fenomeni di contraffazione e di dumping; il sostegno alle industrie nazionali che necessitano di rifocalizzarsi; la gradua-

zione nel tempo, mediante accordi soprannazionali, della crescita di certe importazioni per attenuarne gli effetti negativi sul piano occupazionale.

Un ruolo importante della politica industriale per la transizione riguarda le relazioni industriali, in particolare nei settori sotto attacco da parte delle importazioni a basso costo. Esse dovrebbero fondarsi sulla convinzione delle parti sociali che l'obiettivo è rendere possibile il mantenimento di almeno una parte delle lavorazioni minacciate, anche nell'attesa che nei paesi emergenti si affermino condizioni economiche e normative del lavoro meno disallineate. In questa prospettiva dovrebbe essere privilegiata la ricerca di soluzioni che massimizzino la competitività delle produzioni nazionali senza

incidere sul reddito disponibile dei lavoratori, in particolare agendo sulla tecnologia e sull'organizzazione del lavoro. Una buona combinazione di tecnologie produttive avanzate, organizzazione del lavoro flessibile, disponibilità di competenze professionali sofisticate e molteplici, vantaggi logistici, può consentire di difendere produzioni anche laddove a prima vista i differenziali salariali sembrerebbero proibitivi.

Una politica volta ad incentivare la costituzione di "joint venture" tra le aziende emergenti delle aree in via di sviluppo ed i leader nazionali dei settori tradizionali può favorire l'immediato adeguamento dei produttori italiani alla nuova divisione del lavoro e al tempo stesso attenuare gli effetti occupazionali delle crisi in atto.

Dati tratti dalla relazione annuale del MAP



Made in Italy, Italian concept, Italian style: una nuova politica di promozione dell'industria italiana

L'Italia ha una grande tradizione industriale e manifatturiera. Anche nei prossimi anni non potremo rinunciare a questa vocazione che ci ha consentito di diventare una delle principali potenze industriali del mondo. I fattori distintivi della competitività italiana si ritrovano in una straordinaria creatività che si è incrociata in modo virtuoso con il "saper fare" delle imprese e della radicata tradizione artigiana. Il positivo incontro tra queste culture è alla base del successo dei distretti industriali.

Nel nuovo scenario sarà necessario difendere e valorizzare questo modello produttivo attraverso una maggiore tutela e promozione del marchio made in Italy nella sua accezione più ampia che copre l'intera filiera produttiva.

La qualità, necessaria per competere nel nuovo scenario, deve essere infatti garantita in tutte le fasi del processo industriale, dalla concezione del prodotto alla capacità di lavorazione fino alla commercializzazione.

Nell'ambito della nostra vocazione manifatturiera dovremo quindi nei prossimi anni valorizzare tutte le componenti del processo ad iniziare da quelle immateriali che sono meno soggette alla concorrenza internazionale.

In questo contesto si apre per il nostro Paese l'opportunità di affermare accanto al made in Italy sia l'Italian concept, che ci consente di incorporare valore aggiunto italiano anche in produzioni che comunque andrebbero lontane dal nostro territorio, sia l'Italian Style come modello di civiltà e distinzione. Sono indirizzi complementari e non alternativi fra loro.

Italian concept

Attualmente, gran parte delle produzioni, specialmente quelle a basso valore aggiunto, è realizzata nei paesi emergenti e, pertanto, la nuova discriminante qualitativa nella percezione dei prodotti, non è più quella del luogo di produzione, bensì quella del luogo di concezione e sviluppo.

Sarà il luogo di concezione e di sviluppo di un prodotto quello che conferirà il vero vantaggio competitivo ad una proposta di valore.

Il livello tecnologico infatti è legato al luogo in cui è concepito e sviluppato un prodotto, non solo al luogo in cui è fisicamente realizzato.

L'Italia ha tutte le potenzialità per acquisire un ruolo di leadership mondiale in questo ambito, lo dimostrano alcune imprese di successo nel campo della progettazione, ideazione, creatività e "design".

Il concetto è quello di affiancare all'identificativo del luogo di produzione, il 'made in ...', l'identificativo del luogo di concezione e sviluppo di un prodotto: l'italian concept

Concept" è un termine comunemente accettato nel mondo per definire:

- l'idea che definisce qualcosa di nuovo;
- il generare, l'immaginare, lo sviluppare.

Questo consentirebbe di qualificare, nella percezione dei consumatori, le produzioni realizzate in paesi di recente industrializzazione, ma concepite e sviluppate nel nostro Paese. "l'italian style hospitality", "l'italian customer service".

L'obiettivo, come nel caso dell'italian concept, è di attrarre flussi commerciali, affinché affidino al nostro paese la gestione di servizi ad alto valore aggiunto, che vanno dalle attività di studio dei comportamenti contenuti nelle numerose banche dati in possesso delle imprese straniere, alla vera e propria gestione dei rapporti relazionali con la clientela.

L'Italia dovrebbe diventare il laboratorio di ricerca e sviluppo delle imprese globali: il luogo dove avviene il concepimento e la gestazione dei più importanti prodotti mondiali. La vera opportunità per il sistema produttivo italiano di beni e servizi non risiede, soltanto, nell'intraprendere processi di ricerca e di innovazione all'interno di ciascuna singola impresa, comunque indispensabile, ma nel candidarsi come sistema produttivo complessivo ad assolvere questa funzione a livello globale.

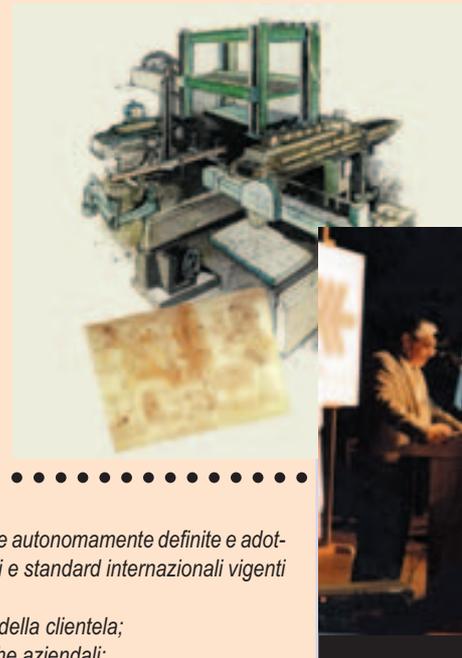
Questa impostazione valorizzerebbe le migliori risorse di cui disponiamo. Ci si riferisce a quelle relative ai processi della ricerca e a quelle relative alla realizzazione dei prototipi, attività che potrebbe essere svolta in modo competitivo dalle piccole imprese italiane.

Italian style

È il concetto che definisce un modello di comportamenti virtuosi, definibile "italian style", che si afferma per effetto dell'adozione di scelte di natura relazionale, nei confronti degli stakeholder (portatori di interesse) in generale e del cliente in particolare, che attinge alla nostra tradizione culturale.

Dovrebbero essere incoraggiate e premiate scelte autonomamente definite e adottate dalle imprese, anche aderendo a disciplinari e standard internazionali vigenti che:

- valorizzino un elevato livello di soddisfazione della clientela;
- pongano gli stakeholder al centro delle politiche aziendali;
- definiscano particolari modalità, formali e relazionali, riconducibili ad una scuola di pensiero e di comportamento che da sempre, anche inconsapevolmente, caratterizzano il nostro modo di essere e di esprimerci.



La necessità di un vero marchio del made in Italy

Un ulteriore importante aspetto sul quale operare per sostenere la competitività delle nostre imprese è quello dell'attrattività del contesto nel quale esse operano.

Un ruolo chiave è giocato, in questo quadro, dal sistema regolamentare di riferimento; è necessario infatti tener conto che il sistema burocratico-amministrativo italiano è caratterizzato da una ipertrofia normativa, dalla quale scaturiscono inevitabilmente difficoltà di comprensione, incoerenze, contraddittorietà e, più in generale, problemi interpretativi ed applicativi.

La complessità della normativa implica una forte penalizzazione per le imprese, soprattutto per quelle di piccola dimensione, che si trovano a dover sostenere costi di transazione con la pubblica amministrazione maggiori rispetto ai concorrenti europei.

La sfida che si pone è quella di trovare un giusto equilibrio tra regolamentazione e chiarezza normativa, procedendo ad una graduale semplificazione che integri gli effetti sia di interventi di natura generale sia delle rivisitazioni delle discipline e delle relative procedure nei singoli ambiti del rapporto tra impresa e pubblica amministrazione (segnatamente autorizzazioni, controlli, previdenza, appalti). Non si tratta ovviamente di puntare a una deregolamentazione totale ed indiscriminata, quanto piuttosto di promuovere azioni volte a garantire condizioni non svantaggiate rispetto ai competitors internazionali.

L'applicazione di queste linee dovrà tenere conto, in coerenza con quanto previsto dal DPEF, di un obiettivo trasversale che deve guidare tutta l'azione di incentivazione alle attività produttive: premiare i progetti o le iniziative che prevedano aggregazioni tra PMI, collaborazioni tra grandi e piccole imprese, costituzione di reti tra imprese e centri di ricerca e innovazione, in definitiva qualsiasi forma di rafforzamento della cooperazione "qualità" dei progetti di investimento. Consentirà inoltre alla pubblica amministrazione di programmare con maggiore precisione l'onere per la finanza pubblica, grazie alla graduale trasformazione dell'incentivo in conto capitale in finanziamento agevolato.

Le scelte operative della politica industriale dovrebbero premiare sistemi di integrazione tra la grande e la piccola impresa che favoriscano:

• il travaso culturale tra la grande impresa e le piccole imprese;

- la capitalizzazione delle imprese più piccole;
- il passaggio generazionale in azienda;
- la sostenibilità dei costi necessari per acquisire gli elementi cognitivi del comune segmento di riferimento individuato;
- gli investimenti in ricerca per la definizione di prodotti e servizi innovativi;
- gli investimenti per la realizzazione di attività di comunicazione e distribuzione comuni.

L'adozione di una nuova prospettiva di politica industriale a sostegno delle grandi imprese deve essere realizzata con modalità del tutto nuove rispetto al passato.

Mentre negli anni '70 e '80 l'azione pubblica aveva trovato nella partecipazione diretta nell'industria e negli aiuti ai "campioni nazionali" i principali strumenti di intervento, oggi occorre favorire la creazione di partnership tra Università, centri di ricerca, imprese private e capitali finanziari sia in ambito nazionale che internazionale (collaborazione congiunta Università/ imprese italiane con Università/imprese estere) per realizzare progetti industriali a medio - lungo termine in grado di incidere sulla competitività del sistema e di trainarlo verso assetti sostenibili nel quadro della globalizzazione.

Il sistema delle piccole imprese italiane, in larga parte concentrate sui settori più tradizionali del made in Italy, sta attraversando una fase particolarmente critica in cui le difficoltà del mercato interno si coniugano con una serie di mutamenti strutturali determinati dalla rapida crescita delle economie emergenti.

Ciononostante il valore evocativo del made in Italy e del modello di sviluppo dei distretti industriali connota ancora in senso positivo l'immagine dell'industria italiana e rappresenta un asset da valorizzare. Sulla base di queste constatazioni la strategia del MAP può essere articolata su due livelli di azione: • interventi di rafforzamento strutturale delle piccole imprese; • riorientamento delle attività produttive, soprattutto nei comparti considerati maturi, verso i segmenti a maggiore contenuto qualitativo e meno esposti alla concorrenza sui costi; tale riorientamento dovrà riguardare la componente fisica della produzione, ma anche e soprattutto quella "imateriale".

Interventi per il rafforzamento strutturale delle piccole imprese

Le difficoltà che penalizzano il sistema delle piccole imprese sono in gran parte riconducibili alla loro ridotta dimensione. Queste imprese sono, nella quasi totalità, prive delle funzioni alte di gestione (marketing, commercializzazione, controllo qualità...) e ciò rappresenta un vincolo rispetto alle opportunità connesse alle nuove tecnologie e all'apertura dei mercati. In questo contesto occorre favorire la crescita dimensionale delle imprese anche attivando iniziative che favoriscano una maggiore articolazione delle funzioni aziendali.

Made in Italy e distretti industriali

(tessile-abbigliamento, calzature, agroalimentare, meccanica, legno-arredamento marmo)

Questi settori sono oggetto di una crescente concorrenza internazionale proveniente da aree a basso costo del lavoro. In molte zone del Paese è in atto un processo di delocalizzazione produttiva che riguarda, in particolare, le attività manifatturiere.

L'obiettivo del Ministero delle Attività Produttive è di mantenere e rafforzare la presenza delle imprese italiane nei segmenti ad alto valore aggiunto favorendo al contempo processi di aggregazione e ispessimento delle relazioni tra le imprese a partire dalle realtà distrettuali; favorire la presenza all'estero delle PMI anche nei prodotti di fascia media in modo da facilitare la transizione; assicurarsi sbocchi sui mercati sfruttando le possibilità di una migliore combinazione dei fattori produttivi; essere presenti nella crescita qualitativa dei prodotti dei nuovi grandi paesi, anche come presidio delle nicchie di fascia alta.



TRUE STRENGTH

L I E S I N T H E T E A M E F F O R T .



D I A M O N D W I R E

S T R O N G A N D D U R A B L E O V E R T I M E .



SEA
DIAMOND TOOLS

SEA UTENSILI DIAMANTATI S.p.A. - Via Augera, 1 - 42023 Cadelbosco Sopra (RE) - Tel. +39 0522.49101 - Fax +39 0522.915041
e-mail: marketing@seadia.com - www.seadia.com

DIVISIONE EDILIZIA & INGEGNERIA CIVILE **DISCO SEA EUROPE**

Le iniziative

Il programma dovrà essere reso operativo con un preciso Progetto nel quadro degli strumenti previsti dal D.L. 35/2005, convertito dalla legge 80/2005;

- rafforzamento strutturale dei distretti, attraverso interventi in campo fiscale, amministrativo e finanziario che aumentino la propensione delle imprese a instaurare rapporti di integrazione e collaborazione, recuperando per questa via gli svantaggi competitivi della ridotta dimensione aziendale;
- azioni di sostegno per le aziende proprietarie di marchi nazionali: riconoscimento di priorità nell'erogazione di incentivi, finanziamenti e misure di sostegno per l'internazionalizzazione delle imprese e la creazione di reti fiduciarie;
- ricerca ed innovazione: realizzazione di progetti di ricerca finalizzati allo sviluppo di prototipi nel campo dei prodotti tecnici e funzionali;
- pacchetto "Made in" ed anticontraffazione: attuazione delle azioni previste dalle finanziarie 2004-2005, dalla L. 80/2005 e dall'articolo 36 della legge 273/02, per circoscrivere gli elementi di grave turbativa del mercato che hanno concorso all'indebolimento del settore;
- pacchetto italian concept: definizione di disciplinari comportamentali a fronte dei quali autorizzare l'utilizzo dell'identificativo del luogo di concezione e sviluppo dei prodotti 'italian concept' con l'ulteriore obiettivo di valorizzare ed innalzare la percezione nei consumatori dei prodotti realizzati in Italia;
- pacchetto italian style: incentivare l'adozione di modelli comportamentali virtuosi di tipo relazionale, nei confronti degli stakeholder in generale e del cliente in particolare, che attingano alla nostra tradizione culturale nella gestione dei servizi.

Le politiche per l'innovazione e il trasferimento tecnologico

Al fine di facilitare il trasferimento tecnologico dal sistema della ricerca alle imprese e la nuova imprenditorialità high-tech saranno rafforzati gli strumenti già attivati dal MAP volti a:

- favorire la costituzione di poli di sviluppo tecnologico attraverso l'aggregazione intorno ai centri di ricerca delle diverse strutture impegnate nella promozione dell'innovazione e del trasferimento tecnologico, nonché delle imprese più innovative, integrando sinergicamente le competenze disponibili;
- aumentare e qualificare l'offerta complessiva di servizi per l'innovazione e il trasferimento tecnologico. A tal fine si opererà per razionalizzare i molti soggetti oggi attivi, inducendo attraverso meccanismi di mercato una maggiore efficacia dei servizi offerti;
- migliorare e potenziare i canali di comunicazione più idonei a trasferire conoscenze e risultati dal sistema della ricerca verso le imprese, soprattutto di piccola e media dimensione;
- incoraggiare la nascita di imprese spin-off per l'industrializzazione dei risultati della ricerca;
- promuovere e sostenere il mercato del venture capital con particolare



IL PROGRAMMA DI ASSOMARMI E DI ACIMM-ASSOFOM

ASSOMARMI (materiali)

Una campagna di promozione di 600mila euro è quella programmata da Assomarmi. Si svilupperà in alcune aree del mondo e su due livelli. Quest'anno si è scelto di privilegiare i potenziali nuovi clienti emergenti, come la Russia, la Polonia e l'Ungheria. Al focus su questi tre Paesi, però, si accompagnerà la prosecuzione della campagna promozionale negli Stati Uniti d'America.

L'avvio sarà con una serie di interventi sulla stampa dei Paesi prescelti per far conoscere il valore della pietra naturale italiana, le sue diversità rispetto a prodotti simili, e i suoi impieghi.

La seconda fase consisterà nel coinvolgimento e sensibilizzazione di progettisti e architetti dei Paesi toccati dalla promozione in workshop in Italia e all'estero.

Il Ministero delle Attività produttive finanzia per il 50% queste iniziative in base all'Accordo di settore che coinvolgerà anche l'ICE nella head line di "Pietra naturale" il marchio che promuove il Made in Italy dei marmi e dei graniti.



ACIMM - ASSOFOM (tecnologia)

Due head line nel 2006: la qualità dell'informazione perché anche quella deve essere un distintivo pari al prodotto che rappresenta; il ritorno ad una forte iniziativa internazionale grazie al riferimento storico che ACIMM rappresenta nello sviluppo del made in Italy.

I punti di forza sono:

- INTERNET visti gli ottimi risultati dei contatti raccolti dal sito www.acimm.it andati ben oltre le aspettative. A questo impostato sull'informazione, se ne sta affiancando un secondo, basato sulla documentazione come strumento operativo delle imprese associate che mira a diventare un riferimento internazionale alle soluzioni tecniche.
- L'house organ ACIMM NEWS dove si raccolgono l'esperienza di trentacinque anni di Acimm ed i ventiquattro di editoria associativa basata sulla difesa e promozione della categoria ed il perseguimento dei suoi obiettivi.
- Il business to business (incontri e convegni) derivato dalla convergenza con i programmi del Consorzio Export "Italy for Marble", di altre Associazioni e istituzioni italiane ed estere a loro collegate e dal valore delle aziende associate che rappresentano già da sole la miglior garanzia del Made in Italy.

Nel programma anche iniziative in Russia, Ucraina, Polonia, Stati Uniti, Brasile e Cina. Anche in questo caso le iniziative sono co-finanziate dal Ministero delle Attività produttive.



DATE:
APRIL 10-13, 2006

VENUE:
Shanghai New International Expo Centre
Shanghai, P.R.China

ORGANIZERS

CCPIT Building Materials Sub-Council
China Stone Material Industry Association
CIEC Exhibition Company, Ltd.

For more information, please contact:

CIEC Exhibition Co., Ltd.

Mr. Samuel Miao, Mr. Jones
Add: 3/F, No.6, East Beisanhuan Rd,
Chaoyang District, Beijing, China
Tel: +86 10 84600319
Fax: +86 10 84600325 or 0346
Email: luyu@ciec-expo.com

CCPIT Building Materials Sub-Council

Ms. Sheri Jiao
Tel: +86 10 68362774
Fax: +86 1068362773
Email: sheri@mail.bm.cei.gov.cn



riferimento al seed and early stage capital;

- diffondere l'informazione e la formazione mirata agli imprenditori in tema di innovazione.

Nell'ambito di un'azione complessiva finalizzata ai predetti obiettivi, l'azione del MAP prevede di riformulare e specializzare il sistema degli incentivi all'innovazione secondo le seguenti linee guida:

- finalizzando lo strumento dei contratti di programma al sostegno di investimenti ad alto impatto socio-economico e tecnologico;
- specializzando, concordandone gli obiettivi ed i livelli di complementarità con le Regioni, gli altri strumenti gestiti dal MAP (488/92, PIA, 388/00);
- riservando il Fondo per l'Innovazione Tecnologica a programmi relativi ad alcune tematiche tecnologiche, individuate dal MAP con cadenza biennale, anche con riferimento al settore terziario;
- rafforzando il processo di trasferimento tecnologico verso le imprese attraverso uno specifico programma di sostegno il cui ambito di intervento deve necessariamente risultare coerente con le scelte effettuate a cadenza biennale.



Cosa farà l'ICE

Dopo la svolta del 2004, quando si svolse la precedente convenzione tra i ministeri degli esteri, delle attività produttive nel 2006 l'ICE ottiene il riconoscimento dello status diplomatico e l'integrazione con Ambasciate e Consolati. Dall'accordo tra Ice, Enit, Sace, Sistema Italia, Ipi, Buonitalia si rafforza anche un maggiore coordinamento con il sistema privato rappresentato da: Associazioni, distretti, camere di Commercio, banche, e sportelli regionali all'internazionalizzazione. Alla base un sistema di rete per fornire il massimo supporto tra i 111 uffici nel mondo e tutto ciò che forma il Sistema Italia.

Il 2006 sarà l'anno dei grandi eventi come le iniziative straordinarie in Russia, l'anno dell'Italia in Cina, il Forum del Mediterraneo a Palermo, della cooperazione industriale in Brasile e la "Primavera" di Tokyo più altre iniziative nei Balcani e nell'area "Nafta".

PROGRAMMI ICE

PIETRE E MARMI

CORSO DI FORMAZIONE ITINERANTE PER ARCHITETTI STRANIERI IN OCCASIONE DI "VERONA MARMOMACC" 2006

Data Inizio: 05/10/2006 - Data Fine: 08/10/2006

Codice Progetto/Iniziativa 052/F1 - e.mail: edilizia@ice.it - Tel 06.5992.9324 - fax 06.5992.9391

TECNOLOGIA LAPIDEA

STUDIO DI FATTIBILITA' PER CAVA E LABORATORIO SCUOLA IN GIORDANIA

Data Inizio *da definire* - Data Fine *da definire*

Riferimenti: Codice Progetto/Iniziativa 032/A1 - e.mail: meccanica.plur@ice.it - fax 06 5992 6855

STUDIO DI FATTIBILITA' PER CAVA E LABORATORIO SCUOLA IN VIETNAM

Data Inizio *da definire* - Data Fine *da definire*

Riferimenti Codice Progetto/Iniziativa 032/B1 - e.mail: meccanica.plur@ice.it - fax 06 5992 6855

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ALLA FIERA IRANCONMIN

Data Inizio 18/06/2006 - Data Fine 21/06/2006

Codice Progetto/Iniziativa: 032/C1 - Nome Funzionario Incaricato: Valerio Pacifico e.mail: meccanica.plur@ice.it - Tel 06 5992 7886 - fax 06 5992 6855

MASTER IN ITALIA PER TECNICI E MANAGER

Vari Paesi del mondo

Data Inizio *da definire* - Data Fine *da definire*

Codice Progetto/Iniziativa: 032/D1 - e.mail: meccanica.plur@ice.it - fax 06 5992 6855

CAVA E LABORATORIO SCUOLA IN PAKISTAN

Data Inizio *da definire* - Data Fine *da definire*

Codice Progetto/Iniziativa: 032/E1 - e.mail: meccanica.plur@ice.it - fax 06.5992.6855

MISSIONE OPERATORI ESTERI ALLA FIERA BIG 5

Data Inizio *da definire* - Data Fine *da definire*

Codice Progetto/Iniziativa: 032/F1 - e.mail: meccanica.plur@ice.it - fax 06.5992.6855

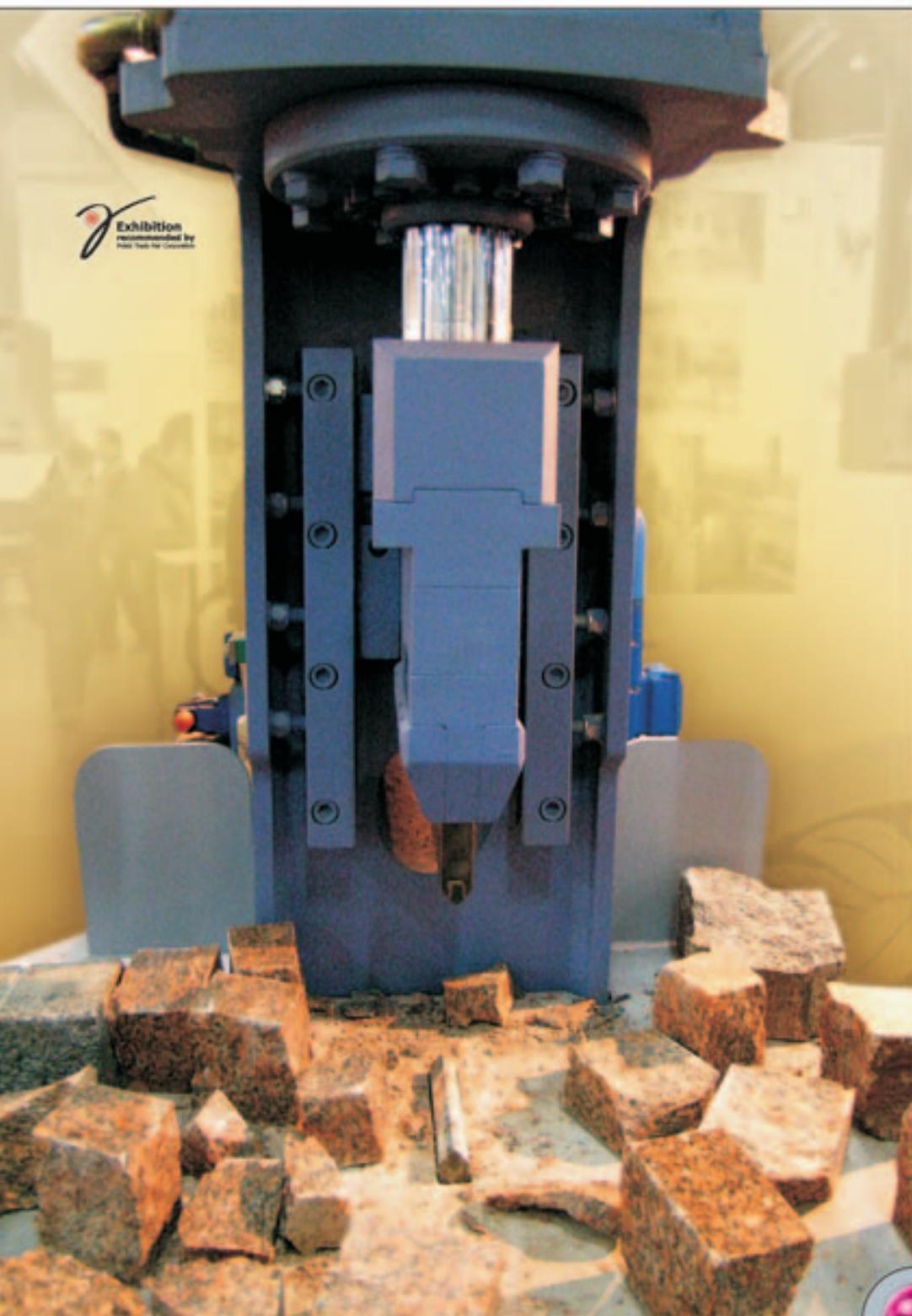
FIERE 2006

Dove l'ACIMM è presente con uno stand o con collettive

16/03-2006	18/03-2006	World roc expo	Montpellier
24/03-2006	26/03-2006	Itss - Miami	Miami
30/03-2006	02/04-2006	Edilberg	Bergamo
30/03-2006	02/04-2006	Technipierre	Liegi
07/04-2006	09/04-2006	Interkamien	Kielce PL
11/04-2004	14/04-2006	Stonetech	Shanghai
10/05-2006	13/05-2006	Piedra	Madrid
31/05-2006	03/06-2005	Carraramarmotec	Carrara
08/06-2006	10/06-2006	Itss - Rio de janeiro	Rio de janeiro
08/09-2006	10/09-2006	Itss - New york	New york
11/09-2006	15/09-2006	Stroyindustria e architettura	Mosca
05/10-2006	08/10-2006	Marmomacc	Verona
19/10-2006	21/10-2006	Sitss - Las vegas	Las vegas
24/10-2006	27/10-2006	Stone processing	Kiev
14/12-2006	17/10-2006	Stonex	Cairo

INTERKAMIEN

11th International Fair of Stone
and Stone Machinery



7- 9 April,
2006
Kielce, Poland

organiser



co-operation



patronage

KAMIENIA nowy Kamieniarz



Project Manager: Mr. Marcin Musiał
Kielce Trade Fairs, Zakładowa 1, Kielce,
phone (+4841) 365 12 19, fax 365 13 15,
e-mail: interkamien@targikielce.pl

www.interkamien.pl

Benetti VIP 915 - Tagliatrice elettronica a filo diamantato per grandi produzioni

Presentata per la prima volta all'edizione 2005 di Carrara Marmotech la nuova tagliatrice elettronica a filo diamantato VIP 915 è progettata e costruita con componenti di altissima qualità, robusta, affidabile ed esegue agevolmente tagli di ampia superficie su qualsiasi tipo di pietra, calcare, marmo, granito e arenaria.

Macchina robusta ed affidabile consente di eseguire agevolmente tagli di ampia superficie su qualsiasi tipo di materiale. Il traino durante la fase di taglio è controllato automaticamente da una scheda elettronica, che consente una gestione ottimale del filo diamantato ed un migliore rendimento dello stesso. Il movimento della macchina sui binari è realizzato per mezzo di pignone dentato e cremagliera speciale a cilindri, che previene l'accumulo di materiale mantenendo l'efficienza del sistema di traino. Il quadro elettrico, compatto e portatile, è a tenuta perfettamente

stagna. La testa portamotore consente, con un solo posizionamento, l'esecuzione di due tagli paralleli distanti tra loro 170 e 200 cm. È disponibile la versione equipaggiata con inverter che consente di variare la velocità del filo diamantato da 0 a 40 m/sec, consigliata per tagliare materiali duri e abrasivi.

Questi i suoi dati: Potenza motore principale: 50 - 60 - 75 Hp - Avviamento: Star delta diretto - Motore Traino: Motore CC 1 HP vel. variabile - Tensionamento filo: automatic controlled by a supercard - Diametro volano principale: mm 800 - 1000 - Spostamento testa operatrice: 1,70 2,00 mt - Rotazione puleggia: 360° - Velocità lineare filo diamantato: 40 mt/sec. - Lunghezza binari: 2mt, 3mt - Ingombro della macchina: L=2,23; W=1,45; H=1,40mt

La macchina con inverter ha una potenza motore principale di 50-60 H con avviamento Progressivo e una velocità lineare del filo da 0 a 40 mt/sec.

Vip 915 electronic diamond wire saw

Manufactured with first quality materials and components, the VIP 915 is a strong and reliable machine that allows to easily make great cuts on any kind of material. The feed movement is automatically controlled by a special electronic "supercard" that allows a precise and complete management of the diamond wire during the cutting phase, so that to obtain the best output and production on any material. The machine moves on rails with a special cylinder central rack that prevents the mud jamming, so that to maintain the best efficiency of the system. The control board is very compact and easy to handle, perfectly waterproof. The motor head can move cm 170 (or cm 200) per side, in order to make two parallel cuts without moving the machine, by means hydraulic device. The same device allows to make horizontal cuts at ground level without the use of any auxiliary accessories.



The model with vectorial inverter control system allows to vary the diamond wire speed from 0 to 40 m/sec. in order to optimize its consumption and get the best output, even on very difficult materials. Main electric motor power: 50 - 60 - 75 Hp

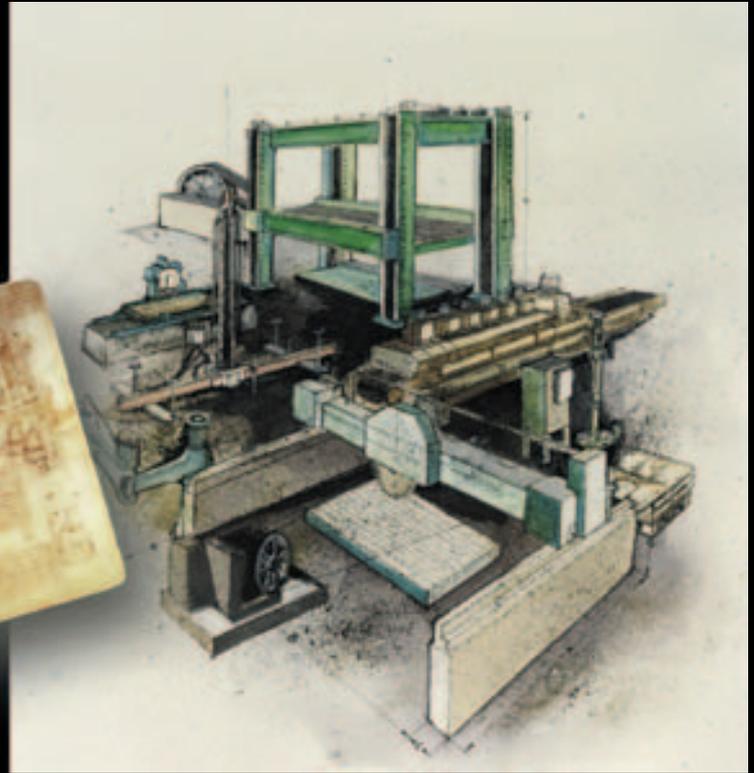
Starter: Star Delta or direct Travel motor: Hp variable DC motor. Wire tension: automatic controlled by a supercard

Main flywheel diameter: mm 800 - 1000. Lateral movement of cutting head: 1,70 2,00 mt - Flywheel rotation: 360° - Linear wire speed: 40 mt/sec. Length of rails: 2mt, 3mt

Dimension of the machine: L=2,23; W=1,45; H=1,40mt

Machine with inverter
Main electric motor power: 50-60 Hp
Starter: Inverter
Linear wire speed: 0-40 mt/sec





l'esperienza
del made in italy
in un clic

l'esperienza
del made in italy
in un clic

Toute l'expérience
du made in Italy
à la portée d'un clic

La experiencia
del "made in Italy"
con un clic

Die Erfahrung
des Made in Italy
mit einem Klick



AMI Spa ABRASIVI METALLICI INDUSTRIALE - Via Zanella 90 - 20033 DESIO MI
tel 0362.389203 - fax 0362.389209

BENETTI MACCHINE Srl - P.O.Box 179 - Via Prov. Nazzano 20 - 54031 AVENZA CARRARA MS
tel 0585.842623 - 0585.844347 - fax 0585.842667

BISSO F.LLI Srl - Viale A. De Gasperi 9 - 16047- FERRADA DI MOCONESI GE
tel. 0185.938030 - 0185.938028 - fax 0185.939438

BRETON Spa - Via Garibaldi 27 - 31030 CASTELLO DI GODEGO TV
tel 0423.7691 - fax 0423.769600

CMPI Srl - Via Vicenza 11 - 36030 S. VITO DI LEGUZZANO VI
tel. 0445.511900 - fax 0445.511855

CO ME SA Srl - Via Trieste 104 - 64022 GIULIANOVA LIDO TE
tel 085 8001760 - fax 085 8003210

COMANDULLI Srl - SS 415 Km 44 - 26012 CASTELLEONE CR
tel 0374.56161 - fax 0374.57888

LEVI TUNISI Sas - Via Alessandria 5 - 20010 CANEGRATE MI
tel 0331.411444 - fax 0331.407026

MARCHETTI OFFICINE Spa - Via del Ferro 40/c - 54031 - AVENZA CARRARA MS
tel 0585.857206 - fax 0585.51975

MARMI LAME Srl - Via Dorsale 54 - 54100 MASSA
tel. 0585.792792 - 0585.252466 fax 0585.793311

MONTRESOR Srl - Via Francia 13 - 37069 VILLAFRANCA VR
tel.045 7900322 - fax 045 6300311

OLIFER ACP Spa - Via G. Marconi 4 - 25076 ODOLO BS
tel. 0365 826088 - fax 0365 860727

PEDRINI Spa - Via delle Fusine 1 - 24050 CAROBBIO DEGLI ANGELI BG
tel 035.4259111 - fax 035.953280

PELLEGRINI MECCANICA Spa - Viale delle Nazioni 8 - 37135 VERONA
tel. 045 8203666 - fax 045.8203633

PERISSINOTTO Spa - Via G. Pascoli 17 - 20090 VIMODRONE MI
tel. 02.250731- fax 02.2500371

SABA Srl - Via dell'Artigianato 16/18 - 20051 - LIMBIATE MI
tel. 02 9963377 - fax 02 9965505

SEA Utensili Diamantati Spa - Via Augera 1 - 42023 CADELBOSCO SOPRA RE
tel 0522.49101 - fax 0522 915041

SIMEC Spa - Via Enrico Fermi - 31030 CASTELLO DI GODEGO TV
tel. 0423 7351 - fax 0423.735256

SPALANZANI Snc - Via degli Inventori 44 - 41100 MODENA MO
tel 059.283459 - fax 059.280904

BELLINZONI Srl - Via Don Gnocchi 4 - 20016 PERO MI
tel 02.33912133 - fax 02.33915224

CAGGIATI Spa - Via Martiri della Libertà 71 - 43052 COLORNO PR
tel. 0521.815801 - fax 0521.816777

FIDAL ABRASIVI Srl - Via Aurelia 332 - 19034 DOGANA DI ORTONOVO SP
tel. 0187.6671 (2-3) - fax 0187.661723

IMPA Spa - Via Castellana 3 - 31020 REFRONTOLO TV
tel. 0438.4548 - fax 0438.454915

INDUSTRIAL CHEM ITALIA Srl - Via dei Metalmeccanici, 54 - 55040 Capezzano Pianore (LU) ITALIA
Tel. 0584 969607 - fax 0584 969659

KUNZLE & TASIN Spa - Via Cajkoskij 14 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI
tel. 02.66040930 - fax 02.66013445

SUPERSELVA Srl - Via Trento 27 - 37030 SELVA DI PROGNO VR
tel. 045.7847122 - fax 045.7847032

TENAX Spa - Via I Maggio 226/263 - 37020 VOLARGNE VR
tel. 045.6860222 - fax 045.6862456

UDIESTE Srl - Via C Paolini 22, Località Renella - 54038 MONTIGNOSO MS
tel. 0585.821251 - fax 0585.821330

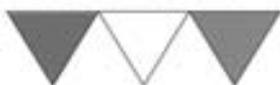
VEZZANI Spa - Via M Tito 3 - 42020 QUATTRO CASTELLA RE
tel. 0522.880844 - fax 0522.880820

ZEC Spa - Via dei Lavoratori 1 - 20092 CINISELLO BALSAMO MI
tel. 02.66048137 - fax 02.66010326



ACIMM

ASSOCIAZIONE COSTRUTTORI ITALIANI MACCHINE PER MARMO E AFFINI
 ASSOCIATION OF ITALIAN MANUFACTURERS OF MACHINES FOR MARBLE AND STONES
 ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS ITALIENS DES MACHINES POUR MARBRE ET PIERRES
 VERBAND DER ITALIENISCHE MARMOR UND STEINE MASCHINEN ERBAUER
 ASSOCIACION CONSTRUCTORES ITALIANOS MAQUINA PARA MARMOL Y AFINES



produzione

1	MACCHINE ED IMPIANTI PER CAVA - QUARRY MACHINES AND PLANTS
1.1	TAGLIATRICI A FILO (mobili) - WIRE CUTTING MACHINES (mobile) -
1.2	SEGATRICI A CATENA E A CINGHIA - CHAIN AND BELT MACHINES
1.3	TAGLIATRICI A FIAMMA E A GETTO D'ACQUA - FLAME-JET AND WATER JET MACHINES
1.4	PERFORATRICI (sbancatori, tagliablocchi, slottatrici, waggon drills, carotatrici) - DRILLING MACHINES (drillers, block cutters, slot drillers, waggon drills, core drillers)
1.5	COMPRESSORI, CENTRALI IDRAULICHE E TERMICHE (tracto-pompe, tracto-compressori, diesel generatori) - COMPRESSORS, HYDRO AND DIESEL POWERPACKS (tracto pumps, tracto-compressors, diesel generators)
1.6	ATTREZZATURA PER FENDITURA E DISTACCO (cunei idraulici, martinetti, cuscini) - SPLITTING AND MOVING EQUIPMENT (hydro wedges, splitters, bags)
1.7	APPARECCHI DI SOLLEVAMENTO, TIRO, RIBALTAMENTO (gru, derricks, argani) - HANDLING LIFTING TURNOVER EQUIPMENT (derricks, cranes, winches)
1.8	MACCHINE MOVIMENTO ROCCIA (escavatori, demolitori) - ROCK MOVING MACHINES (excavators, pay-loaders,
1.9	MACCHINE RIQUADRATURA E SEZIONATURA BLOCCHI (tagliatrici a filo stazionarie, monolama, spaccatrici a ghigliottina) - SEMI WORKING MACHINES, SQUARING AND SECTIONING MACHINES (stationery wire cutters, single blades, splitting
2	MACCHINE PER LA LAVORAZIONE - WORKING MACHINES
2.1	SEGATRICI A TELAIO (lama) - GANG-SAWS (blades)
2.2	SEGATRICI A DISCO (vari tipi) - DISK CUTTERS (various)
2.3	SEGATRICI A FILO DIAMANTATO - DIAMOND WIRES SAWS
2.4	FINITRICI (calibratrici, lucidatrici, stuccatrici, ceratrici per travertino e marmo) VARI TIPI - FINISHING MACHINES (calibrating, polishing, waxing m c) VARIOUS TYPES
2.5	MACCHINE TRATTAMENTO SUPERFICI (bocciardatrici, fiammatrici) - SURFACING MACHINES (bush-hammering, flaming)
2.6	LUCIDACOSTE - EDGE POLISHERS
2.6	MACCHINE PER LAVORAZIONI SPECIALI (foratrici, tornitrici, sagomatrici, contornatrici, scolpitrici, incisosografi, water-jet) - SPECIAL WORKMACHINES (drillers, lathes, shaping m/c contour m/c, sculpture m/c; engraring m c water jet)
2.7	IMPIANTI MARMI AGGLOMERATI - AGGLOMERATED MARBLE PLANTS
2.8	APPARECCHI MOVIMENTAZIONE (gru cavalletto, ponte, braccio, trasbordatori, caricatori, pesatori, ribaltatori) - HANDLING EQUIPMENT (gantry and overhead cranes, jib cranes traverse, trolleys conveyors, loaders, weighting machines block
2.9	IMPIANTI IDROPNEUM. ED ECOLOGICI PER: ALIMENTAZIONE ABRASIVI, DEPUR. FANGHI E POLVERI, EVACUAZIONE ACQUE, FONO ASSORBIMENTO - WATER DEP., HUD AND DUST TREATM., WATERS PUMPING, HYDROPNEU. ANC
3.	ACCESSORI - ACCESSORIES
3.1	GRANIGLIE METALLICHE - SPECIAL GRITS
3.2	LAME TRADIZIONALI - TRADITIONAL CUTTING BLADES
3.3	AUTOMAZIONE SEGHERIA - AUTOMATIC SAWING PROCEEDINGS
3.4	TENDITORI IDRAULICI - HYDRAULIC TENSIONERS
3.5	POMPE - PUMPS
4	ALTRI IMPIANTI - OTHER EQUIPMENT
4.1	FONDERIA E LAMINATOIO - IRON-FOUNDRY
4.2	LOGISTICA E VEICOLI SPECIALI (dumpers, camion autocaricanti) - SPECIAL VEHICLES (dumpers, self loading trucks)
4.3	AUTOMAZIONE (robots, p.c. + p.c./c.n.-cad-cam) - AUTOMATION (robots, p.c.+p.l.c./cad-cam/cn.)
4.4	ELABORAZIONE DATI + STRUMENTAZIONE - SERVIZI DI INGEGNERIA - SOFTWARE + INSTRUMENTS ENGINEERING
5	BENI STRUMENTALI - INSTRUMENTAL GOODS
5.1	ABRASIVI - POWDERS AND GRANULES
5.2	MASTICI - MASTICS
5.3	UTENSILI - TRADITIONAL TOOLS
5.4	UTENSILI DIAMANTATI - DIAMOND TOOLS
5.5	FUSIONE ARTISTICA - ARTISTIC ACCESSORIES
5.6	PRODOTTI CHIMICI - CHEMICAL PRODUCTS
5.7	POLVERI METALLICHE PER UTENSILI DIAMANTATI - METAL POWDERS FOR DIAMOND TOOLS
5.8	ATTREZZATURE DI RECUPERO - RESTORATION EQUIPMENT

Associazioni:

ACIMM / ASSOFOM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - tel 02.939.01.041 - fax 02.939.01.780 - info@acimm.it
ANAMP - Ass Naz. Marmisti Confartigianato - via San Giovanni in Laterano - 00184 Roma RM - tel 06.703741 - fax 06.70454304
APL - ASSOCIAZIONE PIETRA DI LUSERNA - via Cavalieri V. Veneto - 12032 Bagnolo Piemonte CN tel 0175.348018 - fax 0175.348018
ASMAVE - via Passo di Napoleone 1103/d - 37020 Volargne VR- tel 045.6862369 - fax 045.7732313 segreteria@asmave.it
ASSOCAVE - via Piave 74 - 28845 Domodossola VB - tel 0324.44666 - fax 0324.241316 assocave@pianetaoassola.com
ASSOCAVE LAZIO - via Flaminia Vecchia 732/1 - 00191 Roma RM
ASSOCAVE SARDEGNA - Associazione Cavatori Sardi - 07023 Calangianus SS
ASSOCIAZIONE INDUSTRIE MARMIFERE TRAPANI - via Ammiraglia Staiti - 91100 Trapani TP - tel 0923.29621-46588 - fax 0923.871900
ASSOCIAZIONE MARMISTI LOMBARDIA - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho MI - t. 02.93900750 /740 - f. 02.93900727 info@assomarmistolombardia.it
ASS.MARMIFERA VALLE D'AOSTA - Corso Padre Lorenzo 10 - 11100 Aosta AO - tel 0165.41450/95080 - fax 0165. 41450
ASSOMARMI - via Adda 87 - 00198 Roma RM - tel. 06.85354571 - fax 06.85354573 - assomarmi@tin.it
ASSOGRANITI - via Trabucchi 31 - 28845 Domodossola VB - tel. 0324.482528 - fax 0324.227431
CONSORZIO CAVATORI PRODUTTORI PORFIDO - via S. Antonio 106 - 38041 ALBIANO TN - tel. 0461.687500 - fax 0461.689094-689566
CONSORZIO MARMI DEL CARSO/ ARIES - piazza Borsa 14 c/o C CIA - 34121 Trieste TS - tel 040.362070/6701240 - fax 040.365001/366256
CONSORZIO PER LO SVILUPPO DEL PERLATO - 03040 Coreno Ausonio FR
COSMAVE - via Garibaldi 97 - 55045 Pietrasanta LU - tel 0584.283128 - fax 0584.284573
ESPO-ENTE SVILUPPO PORFIDO - via S. Antonio 19 - 38041 Albiano TN - tel 0461.689799 - fax 0461.6899099
FEDERCAVE Federazione Italiana Attività Estrattive - via Pompeo Magno 1 - 00192 Roma RM - tel 06.3212505 - fax 06.3211209
UNIONE CAVATORI - via Cav. Vittorio Veneto 27- 12031 - Bagnolo Piemonte CN - tel 0175.348018 - fax 0175.348018

Link

L'ICE, Istituto nazionale per il Commercio Estero, è l'Ente pubblico che ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti. L'ICE ha la propria sede Centrale in Roma e dispone di una rete composta da 16 Uffici in Italia e da 104 Uffici in 80 Paesi del mondo ai quali ci si può rivolgere per tutte le informazioni riguardanti il commercio internazionale.



ALBANIA	TIRANA	tirana.tirana@ice.it	
AUSTRIA	VIENNA	vienna@vienna.ice.it	
BELGIO	BRUXELLES	bruxelles@bruxelles.ice.it	
BOSNIA ED ERZEGOVINA	SARAJEVO	sarajevo.sarajevo@ice.it	
BULGARIA	SOFIA	sofia.sofia@ice.it	
CROAZIA (REPUBLICA CROATA)	ZAGABRIA	zagabria.zagabria@ice.it	
DANIMARCA	COPENAGHEN	copenaghen.copenaghen@ice.it	
ESTONIA	TALLINN	ice.estonia@neti.ee	Dipende da Ice Riga
FINLANDIA	HELSINKI	helsinki.helsinki@ice.it	
FRANCIA	PARIGI	parigi@parigi.ice.it	
GERMANIA	BERLINO	berlino@berlino.ice.it	
GERMANIA	DUSSELDORF	dusseldorf@dusseldorf.ice.it	
GRECIA	ATENE	atene.atene@ice.it	
IRLANDA	DUBLINO	dublino.dublino@ice.it	
LETTONIA	RIGA	riga.riga@ice.it	
LITUANIA	VILNIUS	icevilnius@takas.lt	Dipende da ICE Riga
NORVEGIA	OSLO	oslo.oslo@ice.it	
PAESI BASSI	AMSTERDAM	amsterdam@amsterdam.ice.it	
POLONIA	VARSAVIA	varsavia@varsavia.ice.it	
PORTOGALLO	LISBONA	lisbona.lisbona@ice.it	
REGNO UNITO	LONDRA	londra@londra.ice.it	
REPUBBLICA CECA	PRAGA	praga@praga.ice.it	
REPUBBLICA DI MACEDONIA	SKOPJE	skopje.skopje@ice.it	
REPUBBLICA SLOVACCA	BRATISLAVA	bratislava.bratislava@ice.it	
ROMANIA	BUCAREST	bucarest.bucarest@ice.it	
RUSSIA	EKATERINBURG	iceural@mail.ur.ru	Dipende da ICE Mosca
RUSSIA	MOSCA	mosca@mosca.ice.it	
RUSSIA	NOVOSIBIRSK	novosibirsk.novosibirsk@ice.it	
RUSSIA	S. PIETROBURGO	pietroburgo.pietroburgo@ice.it	
RUSSIA	VLADIVOSTOK	ice_vlad@stl.ru	Dipende da ICE Novosibirsk
SLOVENIA	LUBIANA	lubiana.lubiana@ice.it	
SPAGNA	MADRID	spagna.madrid@ice.it	
SVEZIA	STOCCOLMA	stoccolma.stoccolma@ice.it	
TURCHIA	ISTANBUL	istanbul@istanbul.ice.it	
UCRAINA	KIEV	kiev.kiev@ice.it	
UNGHERIA	BUDAPEST	budapest.budapest@ice.it	
SERBIA E MONTENEGRO	BELGRADO	belgrado.belgrado@ice.it	
SERBIA E MONTENEGRO	PODGORICA	icepdg@cg.yu	Dipende da ICE Belgrado
SERBIA E MONTENEGRO	PRISTINA	ice_pristina@yahoo.it	Dipende da ICE Skopje

AFRICA

ALGERIA	ALGERI	algeri.algeri@ice.it	
EGITTO	IL CAIRO	cairo.cairo@ice.it	
LIBIA	TRIPOLI	icetiply@hotmail.com	
MAROCCO	CASABLANCA	casablanca.casablanca@ice.it	
SENEGAL	DAKAR	icedakar@sentoo.sn	Dipende da ICE Casablanca
SUD AFRICA	JOHANNESBURG	johannesburg@johannesburg.ice.it	
TUNISIA	TUNISI	tunisi.tunisi@ice.it	

AMERICA

ARGENTINA	BUENOS AIRES	buenosaires@buenosaires.ice.it ..	
BRASILE	CURITIBA	ice.curitiba@cnh.com.br	Dipende da ICE San Paolo
BRASILE	SAN PAOLO	sanpaolo@sanpaolo.ice.it	
CANADA	MONTREAL	montreal.montreal@ice.it	
CANADA	TORONTO	toronto.toronto@ice.it	
CILE	SANTIAGO	santiago@santiago.ice.it	
COLOMBIA	BOGOTA'	bogota.bogota@ice.it	
CUBA	LA AVANA	lavana.ice@mtc.co.cu	Dipende da ICE Città d. Messico
MESSICO	CITTA' DEL MESSICO	messico@messico.ice.it	
PANAMA	PANAMA	icepanama@cwpanama.net	Dipende da ICE Caracas
PERU'	LIMA	lima.lima@ice.it	
STATI UNITI	ATLANTA	atlanta@atlanta.ice.it	
STATI UNITI	CHICAGO	chicago@chicago.ice.it	
STATI UNITI	LOS ANGELES	losangeles@losangeles.ice.it	
STATI UNITI	NEW YORK	newyork@newyork.ice.it	
STATI UNITI	SEATTLE	seattle.seattle@ice.it	
URUGUAY	MONTEVIDEO	montevideo.montevideo@ice.it ...	
VENEZUELA	CARACAS	caracas.caracas@ice.it	

ASIA

ARABIA SAUDITA	RIYADH	riyad.riyad@ice.it	
AZERBAIJAN	BAKU	italtrade-bak@azdata.net	Dipende da ICE Istanbul
BANGLADESH	DHAKA	icedhaka@bangla.net	Dipende da ICE New Delhi
CINA (REP. POP. CINESE)	CHENGDU	icecd@public.cd.sc.cn	Dipende da ICE Pechino
CINA (REP. POP. CINESE)	GUANGZHOU (CANTON)	canton.canton@ice.it	
CINA (HONG KONG)	HONG KONG	hongkong@hongkong.ice.it	
CINA (REP. POP. CINESE)	PECHINO	pechino@pechino.ice.it	
CINA (REP. POP. CINESE)	SHANGHAI	shanghai@shanghai.ice.it	
CINA (REP. POP. CINESE)	NANCHINO	Dipende da ICE Shanghai
CISGIORDANIA E GAZA	GERUSALEMME EST	ice@italcons-jer.org	Dipende da ICE Amman
COREA DEL SUD	SEOUL	seoul@seoul.ice.it	
EMIRATI ARABI UNITI	DUBAI	dubai.dubai@ice.it	
FILIPPINE	MANILA	manila.manila@ice.it	
GEORGIA	TBILISI	ice@kheta.ge	Dipende da ICE Mosca
GIAPPONE	OSAKA	osaka.osaka@ice.it	
GIAPPONE	TOKYO	tokyo@tokyo.ice.it	
GIORDANIA	AMMAN	amman.amman@ice.it	
INDIA	CHENNAI (MADRAS)	ice99@md4.vsnl.net.in	Dipende da ICE Mumbai
INDIA	MUMBAI	mumbai.mumbai@ice.it	
INDIA	NEW DELHI	newdelhi.newdelhi@ice.it	
INDONESIA	GIACARTA	giacarta.giacarta@ice.it	
IRAN	TEHERAN	iceteheran@parsonline.net	
ISRAELE	TEL AVIV	telaviv.telaviv@ice.it	
KAZAKISTAN	ALMATY	almaty.almaty@ice.it	
KUWAIT	KUWAIT	icekwt@kems.net	Dipende da ICE Riyadh
LIBANO	BEIRUT	beirut.beirut@ice.it	
MALAYSIA	KUALA LUMPUR	kualalumpur@kualalumpur.ice.it ...	
PAKISTAN	KARACHI	karachi.karachi@ice.it	
SINGAPORE	SINGAPORE	singapore@singapore.ice.it	
SIRIA	DAMASCO	damasco.damasco@ice.it	
TAIWAN	TAIPEI	taipei.taipei@ice.it	
THAILANDIA	BANGKOK	bangkok.bangkok@ice.it	
UZBEKISTAN	TASHKENT	icetashk@bcc.com.uz	Dipende da ICE Almaty
VIETNAM	HOCHIMIN CITY	hochiminh.hochiminh@ice.it	

OCEANIA

AUSTRALIA	PERTH	perth.perth@ice.it	Dipende da ICE Sydney
AUSTRALIA	SYDNEY	sydney.sydney@ice.it	

40 Tonnellate di Marmo Bianco...

che hanno reso famosa Firenze



L'uso della Pietra Naturale

... nelle città del mondo
nelle piazze,
negli edifici,
nelle case
nei vostri uffici:
le prendiamo
crude e
inconfondibili.



**PIETRA
NATURALE**




Comune di Firenze



ASSOMARMI

www.pietranaturale.it

Officine delle Pittagorie

questa rubrica si trova continuamente aggiornata in italiano e inglese su: www.acimm.it

La competitività del Made in Italy nel mercato globale

The competitiveness of the "Made in Italy" in the global market

Il ruolo dell'Ice nel sistema Italia, il rilancio del "sistema Paese" puntando su innovazione, dinamicità sui mercati, lotta alla contraffazione e marchi "doc". Sono alcuni degli argomenti della tre giorni di incontri organizzati dal 23 al 25 gennaio a Rho/Fiera Milano.

The role of the Italian Trade Commission inside the "sistema Italia", the re-launch of the "sistema Paese" addressing to innovation, to markets dynamism, fighting the counterfeit and "doc" marks. They are some of the subjects discussed during the three days meeting organized from 23 to 25 of January to Rho/ Milano Fiera.

Nel suo messaggio ai convenuti il Presidente della Repubblica Carlo Azelio Ciampi invita Imprese, associazioni, istituzioni ad agire con unità d'intenti nel perseguimento di obiettivi condivisi di sviluppo ed espansione delle opportunità economiche.

Il Presidente dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Ambasciatore Umberto Vattani, rinnova la disponibilità dell'Ice nell'intensificare l'azione sui punti di forza delle imprese italiane: originalità, innovazione e creatività.

Tra le tante voci quella di Marco Fortis docente di economia industriale e commercio estero all'Università Cattolica che rimarca la necessità di riconquistare i vasti mercati della vecchia Mitteleuropa, est compreso, più affini alla nostra cultura ed in grado di recepire i livelli di sofisticatezza che il nostro Paese è capace di offrire.

L'economia italiana non è da meno di altre economie occidentali, ha perso qualche punto ma non meno di Stati Uniti, Francia, Inghilterra e Germania. Occorre reagire difendendo con marchi di origine controllata il Made in Italy, spronare le imprese all'innovazione tecnologica, attaccare i mercati internazionali con un quadro sinergico di "lobby" e di sistema Paese, in grado di fare fronte e blocco unico, non solo nella capacità penetrativa economica ma anche nella difesa dalle contraffazioni e dalla pirateria.

In his message, to the people attending, the President of the Italian Republic Carlo Azelio Ciampi invites Enterprises, associations, institutions to act with unity of intentions to pursue shared objectives of development and expansion of the economic opportunities.

The President of the National Institute for Foreign trade, Ambassador Umberto Vattani, renews the availability of ICE in order to intensify the action on the strong points of the Italian enterprises: originality, innovation and creativity.

Among the many voices that one of Marco Fortis teacher of industrial economy and foreign trade to the Catholic University, that notice the necessity to recover wide markets of the old Mitteleuropa, east included, more similar to our culture and in a position to understand the levels of the sophisticated offer that our Country is able to do. The Italian economy is not less than other western economies, has lost some point but not less than United States, France, England and Germany. It is necessary to react defending the Made in Italy with marks of controlled origin, to spur the enterprises to the technological innovation, to attack the international markets with a synergic frame of "lobby" and "sistema Paese", in a position to present a united front, not only in the economic penetrative ability but also in the defence from the counterfeits and the piracy.



ECHI DALLA CONVENTION ICE

Tema degli incontri che hanno unito i rappresentanti del mondo industriale, finanziario, associativo con le istituzioni, i politici e i dirigenti dell'ICE dei vari settori e quelli delle sedi estere è il punto sulla competitività del Made in Italy nel mercato globale e il rapporto tra imprese ed istituzioni di fronte alle nuove sfide e i nuovi ruoli dell'ICE.

Sono quasi mezzo milione le imprese italiane coinvolte nel processo di internazionalizzazione, esportatrici effettive e potenziali. Alle 180 mila imprese esportatrici infatti vanno sommate 150 mila aziende in grado di collocarsi sui mercati internazionali. Il resto sono aziende importatrici.

Dai tanti temi all'ordine del giorno si possono estrarre tre conclusioni principali: il futuro è nella mittel Europa, il "sistema Paese" deve decisamente puntare ad essere più innovativo e dinamico sui mercati, lotta alla contraffazione e i marchi "doc"

Non farsi sedurre dalla chimera degli "Eldorado" e smetterla di piangersi addosso. L'Italia ha perso qualche punto ma non di più di quanto hanno perso nello stesso periodo Stati Uniti, Francia, Inghilterra e Germania.

La situazione non è così disastrosa come tanti la descrivono ha spiegato Marco Fortis, vicepre-sidente della Fondazione Edison e docente di economia industriale e commercio estero alla Cattolica di Milano : "Occorre reagire innanzitutto battendo la contraffazione industriale proveniente dalla Cina. Non dimentichiamo che ci sono interi settori della nostra economia che sono stati messi in ginocchio. Non c'è da meravigliarsi se il Pil non cresce quando si viene sottoposti a tale scorretta concorrenza. Occorre reagire ed attaccare, difendersi e innovare".

Dal Quirinale l'autorevole voce della massima carica dello Stato: "Imprese, associazioni, istituzioni devono agire con unità d'intenti nel perseguimento di obiettivi condivisi di sviluppo ed espansione delle opportunità economiche. In occasione delle mie visite di Stato all'estero, dalla Cina all'India, alla Turchia abbiamo sperimentato l'effetto positivo che produce un'azione comune del sistema Italia nel suo complesso.

Adolfo Urso, Vice Ministro alle Attività Produttive con delega al commercio estero comunica che "Anche a novembre e per il settimo mese

>>>

consecutivo l'export è cresciuto in modo costante e significativo sul mercato europeo ed extra europeo

Il buon andamento delle esportazioni, tra l'altro, è una delle cause principali dei significativi risultati raggiunti a novembre della produzione industriale che ha visto crescere il fatturato del + 4,4 % e gli ordinativi del 4% di questi il 5,8% proprio con origine estera.

Il buon andamento delle esportazioni è nel mercato comunitario, dove si dirige il 60% del nostro export, grazie soprattutto alla ripresa dei consumi dei nostri principali partners commerciali come la Francia e la Spagna. Questo ha anche permesso di dimezzare da 785 a 315 milioni di euro il deficit della bilancia commerciale con questa area.

Tutto ciò nonostante che il caro petrolio e il passivo energetico di fatto oscura questa ripresa. Senza la bolletta energetica, nei primi 11 mesi dell'anno la nostra bilancia commerciale sarebbe addirittura in attivo con +1.997 milioni di euro.

Ancora una volta quindi è inutile nascondersi: il problema principale dell'Italia è quello di un paese che più degli altri dipende dal petrolio, e questa assuefazione la paghiamo a caro prezzo. Proprio per questo, come sostenuto più volte, bisognerebbe diversificare in modo concreto le fonti di approvvigionamento energetico riaprendo la strada al nucleare pulito e sicuro come d'altra parte hanno fatto e stanno facendo i paesi ai nostri confini".

Sul tema delle contraffazione che sta penalizzando parte della piccola, media impresa italiana è intervenuto Umberto Vattani, presidente dell'ICE. Ha ricordato che questo fenomeno "non rappresenta solo un

enorme danno per l'economia, ma anche un grave rischio per la salute in quanto non colpisce solo più i beni di lusso ma anche quelli di largo consumo" Nello stesso incontro l'ICE ha presentato una guida pratica contro la contraffazione e di difesa dei brevetti

Giuseppe De Rita, segretario generale del Censis invita a puntare "nicchie ricche per i ricchi" perchè sono i fattori che hanno fatto grande il modello italiano ad opera delle piccole imprese in un panorama produttivo con molta capacità di innovazione, di strategia di nicchia e adattamento continuo.

Ancora Vattani (ICE) "dobbiamo continuare a stupire". Il design italiano è qualcosa che stupisce e ha la capacità di attrarre.

Maurizio Beretta, direttore generale di Confindustria. "Il problema della dimensione delle imprese è rilevante, ancora più nella prospettiva dell'internazionalizzazione". Per questo bisogna uscire dalla retorica del "Piccolo è bello". Servono imprese, servono attività specifiche come le missioni all'estero. Gli esempi sono i risultati delle ultime missioni Cina, India e Bulgaria, con gli export aumentati rispettivamente del 19%, del 40% e del 29%».

Il problema dimensionale è molto rilevante e lo è ancora di più se ci mettiamo in una prospettiva di internazionalizzazione. Servono strumenti ad hoc, ma, aggiunge, "se ad ogni Finanziaria qualcuno si alza e propone regali da 300 euro sull'Iva per le Pmi allora è inutile raccontarci delle storie e incentivare fusioni, perchè con questa logica non si va da nessuna parte".

Una critica anche con quanti parlano della necessità di fare innovazione e ricerca sostenendo che in Italia se ne fa troppo poca. "I grandi gruppi italiani investono in linea con la media europea, purtroppo i grandi gruppi sono pochi.

Chiedere a un'impresa sotto i 15 dipendenti di fare ricerca e innovazione è come chiedere a me di fare i 100 metri alle Olimpiadi". Secondo Beretta servono quindi

degli strumenti "selettivi, delle riforme mirate con risorse non allocate alle università ma ai progetti delle imprese che poi finanzino le università".

Altri interventi : Carlo Sangalli - Unioncamere (non ancora Confcommercio), Giuseppe De Rita - Censis, Luigi Biggeri - Istat, Alfredo Meocci - Rai

A conclusione della convention ICE l'ultimo giorno è stato dedicato alla politica con il ministro degli Esteri Gianfranco Fini, il ministro Claudio Scajola, il presidente di Confindustria Luca Cordero di Montezemolo. Per il Ministro Scajola la qualità e l'innovazione sono le armi vincenti. Focalizzare degli aspetti competitivi nelle fasi di processo come ricerca della qualità, innovazione costante, design e soprattutto servizi post vendita in grado di costruire fiducia nei consumatori. Il sistema Paese sta reggendo bene alla crisi congiunturale che ha investito l'economia mondiale e le nostre imprese stanno manifestando una vitalità senza eguali.

Luca Cordero di Montezemolo come Presidente Confindustria "Le imprese italiane stentano ad espandersi in Cina e in India, ma cresce il numero delle imprese che acquisiscono partecipazioni in società all'estero". in un rapporto realizzato su un campione di 4.000 società, solo l'1% si trova in India e il 3,1% in Cina. In tutto l'Estremo Oriente arrivano al 10%, l'1% in Medio Oriente, il 9% in America Latina, l'11% nell'America del Nord, il 6% in Africa, l'1% in Oceania. Il 40% è nell'Unione europea, il 18% nell'Europa centroorientale (il 4,7% nella sola Romania).

Le conclusioni

ICE, ENIT, SACE, SIMEST, SVILUPPO ITALIA, IPI, BUONITALIA,

hanno firmato una dichiarazione d'intenti per la quale i soggetti pubblici si pongono al servizio dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano per fornire servizi reali alle imprese, assicurazioni, finanziamenti, attrazione di investimenti dall'estero, trasferimento di tecnologie e assistenza tecnica, tutela del proprietà intellettuale e difesa della produzione italiana, promozione ecc.ecc

La commissione Industria del Senato ha approvato in sede referente un disegno di legge sul Made in Italy, che contiene norme per la riconoscibilità e la tutela dei prodotti italiani. Un contributo all'azione di difesa della produzione italiana.

Parte il nuovo progetto "Marchi d'area" per ora per l'agricoltura che si propone come obiettivi quelli di creare strumenti e servizi per la valorizzazione delle produzioni tipiche locali di qualità, lo sviluppo del territorio e l'implementazione di sistemi produttivi a minore impatto ambientale.

Per gli imprenditori è ora disponibile una nuova: "GUIDA PRATICA PER DIFENDERSI DALLA CONTRAFFAZIONE" a cura del Ministero delle Attività Produttive e dell'ICE. Si tratta di un vademecum di facile utilizzo ad uso dell'imprenditore italiano per capire come difendere le produzioni dal rischio della falsificazione perchè non rappresenta solo un enorme danno per l'economia, ma anche un grave rischio per la salute in quanto non colpisce più solo i beni di lusso ma anche quelli di largo consumo: prodotti alimentari, giocattoli, applicazioni elettroniche.

Per l'internazionalizzazione dei Sistemi territoriali italiani. I Modelli e le prospettive di metodo scende in campo il Ministero degli Affari Esteri con la sua capillare rete diplomatica e consolare rappresenta un insostituibile supporto per la positiva definizione di tali processi. Gli Sportelli-Italia, il cui responsabile risponderà funzionalmente e gerarchicamente all'Ambasciatore, rappresenteranno uno strumento per canalizzare e rendere più coerenti le iniziative all'estero dei vari soggetti pubblici e privati del Sistema-Italia.

Alla fine gli auguri di tutti all'ICE che compie ottant'anni e per noi il gran piacere di aver incontrato in una sola volta tanti amici di vecchia data ora dirigenti dell'Istituto all'estero.

Dall'altra parte d'Italia TREMILA INCONTRI AL FORUM MEDITERRANEO di Palermo

Confindustria con Abi, Ice, Ipi e l'Unione delle Confindustrie del Mediterraneo (Umce), con il sostegno dei ministeri degli Affari Esteri, delle Attività produttive e delle Autorità della Regione Sicilia, hanno riunito 600 imprese 250 delle quali di tredici paesi del bacino meridionale del Mediterraneo (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Malta, Marocco, Siria, Territori palestinesi, Tunisia e Turchia). Obiettivo: l'importanza non solo di internazionalizzarsi nella riva Sud del Mediterraneo, ma anche di partecipare ad un evento che da solo contiene le opportunità e le qualità che offrirebbero ben tredici diverse missioni all'estero".

L'interscambio tra Italia e Paesi del Mediterraneo è di 36 miliardi annui, ma ben 17 sono di idrocarburi.

ASSOMARMI

accordo contrattuale per il rinnovo del biennio

Firmato da Feneal-Uil, Filca-Cisl e Fillea Cgil ed Assomarmi l'accordo economico per il rinnovo del biennio contrattuale nel settore industriale dei lapidei scaduto lo scorso 31 dicembre.

Interessa circa 60 mila addetti dell'estrazione e della lavorazione e prevede per il prossimo biennio un aumento medio mensile a regime di 80 euro, al livello C, suddiviso in tre tranche: 28 euro da marzo 2006, 24 da gennaio 2007 e 28 da ottobre 2007. Le parti hanno anche convenuto l'erogazione di un "una tantum" di 56 euro, che sarà corrisposta con la busta paga di marzo, quale recupero dei mesi di gennaio e febbraio.

Agli aumenti stabiliti si aggiungerà, inoltre, dal mese di giugno 2006 per le categorie C, D ed E un ulteriore incremento dovuto alla maggiorazione di un punto del valore della scala parametrica, così come stabilito in fase di rinnovo contrattuale, corrispondente a circa 6 euro. L'accordo è stato concluso in soli due mesi, senza nessuno sciopero, e per la prima volta precede quelli del cemento, dei laterizi, dei manufatti e del legno

Signed from Feneal-Uil, Filca-Cisl and Fillea Cgil and Assomarmi the agreement for the renew of the biennium economic contractual in industrial stone sector expired on December 31/2005.

It involves approximately 60.000 employees of the excavation and of the processing and previews for the next biennium an increase of medium salary monthly of 80 euro, to level C, divided in three tranches: 28 euro from March 2006, 24 from January 2007 and 28 from October 2007. The parties also have convene the distribution of a "una tantum" of 56 euro, that it will be paid in March, as recovery of the months of January and February.

To established increases will be added, moreover, from the month of June 2006 for categories C, D and E an further increment due to the increase of one point of the value of the parameter scale, as it was established during the contractual renew, correspondent approximately to 6 euro.

The agreement has been concluded in only two months, without no strike, and for the first time it precedes those of the concrete, lateritius, manufactured articles and wood.

IVA e detrazioni

La Comunità Europea ha deciso di prorogare fino al 2010 l'iva agevolata sui servizi ad alta intensità di manodopera, come le ristrutturazioni edilizie.

Per l'Italia, il via libera all'iva ridotta, con ogni probabilità, comporterà il passaggio dello sconto sulle detrazioni dal 41 al 36% e la riduzione al 10% dell'aliquota Iva sugli interventi edilizi di manutenzione ordinaria e straordinaria. L'eventuale riduzione della detrazione non comporterà effetti perchè gli sconti rileveranno nella dichiarazione 2007 sui redditi del 2006.

Più complessa la gestione della riduzione dell'aliquota. L'ipotesi più difficile da gestire è che si stabilisca una data nel corso del 2006 a partire dalla quale vale la nuova aliquota. Due anni fa, invece, si stabilì che la riduzione operasse in modo retroattivo.

In questo caso molti clienti chiederanno alle imprese la restituzione dell'iva in più versata; imprese che potranno evitare conseguenze negative dal punto di vista fiscale con l'emissione di una nota di variazione.

The European Community has decided to extend until the 2010 Vat facilitated on services to high intensity of labour, like the building restructures.

For Italy, the green light of Vat reduced, most probably, will mean a decrease of deductions from 41 to 36% and the reduction to 10% of Vat rate on the building interventions of ordinary and extraordinary maintenance. The eventual reduction of the deduction will not involve consequences because the reductions will refer to income tax-return of 2007 on revenue of 2006. More complex the management of the reduction of the rate.

The more difficult hypothesis to manage is the determination of the date in the course of 2006, starting from which the new rate will enter in force. Two years ago, instead, it was decided that the reduction operated in retroactive way.

In this case many customers will ask to the enterprises the restitution of Vat already paid in excess. Enterprises that can avoid negative consequences from the fiscal point of view with the issue of a note of variation.

SANT'AMBROGIO VALPOLICELLA

addio cari ricordi

Stanno per avviarsi i lavori di trasformazione dell'area per molti anni utilizzata dalla fiera del marmo di SANT'AMBROGIO VALPOLICELLA legata al miglior momento del marmo italiano ed i ricordi di molti marmisti.

I lavori di riqualificazione finanziati per 500mila euro dalla Regione Veneto, si aggiungono ad un precedente di pari valore per la demolizione delle vecchie infrastrutture espositive. I nuovi lavori prevedono la realizzazione di un ampio parco attrezzato, due parcheggi, una pista ciclabile, una struttura aperta da 1.000 metri quadrati per manifestazioni, un teatro all'aperto, il riordino dell'intera area con posa di pietra locale e la realizzazione di un marciapiede in via dell'Industria.

Verrà inoltre costruito un blocco adibito a servizi per il capannone fiere ed il laboratorio del marmo che rimarrà in attività nel vecchio recinto.

Nel corso dell'anno, inizieranno anche i lavori del secondo stralcio per la riqualificazione di Villa Brenzoni Bassani. La prima parte comprenderà la sistemazione dell'ala centrale per ospitare il master post-universitario dedicato al marmo.

The transformation works of the area for many years used for the marble fair of Sant' Ambrogio Valpolicella, where is linked the better moment of the Italian marble and the memories of many stone producers, are beginning.

The requalification works financed for 50.000 euro from Veneto Region, are joining to a previous one of equal value for the demolition of the old expositive infrastructures. The new works preview the realization of a wide public equipped park, two parking area, a cycle track, an open structure of 1.000 square meters for events, a theatre in open air, the tidy

up of the entire area with installation of local stone and the realization of a sidewalk in "via dell'Industria".

It will moreover built a place used like services for the fairs building and the marble laboratory that will remain in activity in the old enclosure. In the

course of the year will begin also the works of the second part for the requalification of Villa Brenzoni Bassani. First part will comprise the restoration of the center wing in order to accommodate the post-university master dedicated to the marble.



ITALIA - I DATI DI DICEMBRE

L'Istituto nazionale di statistica comunica che nello scorso dicembre le esportazioni italiane verso i paesi Ue sono diminuite del -0,8% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, mentre le importazioni sono aumentate del +2,3% portando il saldo ad un deficit di 1.432 milioni di euro registrato nello stesso mese del 2004. Diversa tendenza per quanto riguarda il mese precedente. Dicembre 2005 rispetto a novembre 2005 registra un aumento del +1,3% delle esportazioni e del +5,1% delle importazioni.

Nel 2005, rispetto all'anno precedente, le esportazioni sono cresciute del +1,1% e le importazioni del +1,2%. Nello stesso periodo il saldo è stato negativo per 2.045 milioni di euro, a fronte di un deficit di 1.849 milioni di euro nel 2004.

Considerando l'interscambio complessivo, nel dicembre 2005, rispetto allo stesso mese dell'anno prece-

dente, le esportazioni sono aumentate del +4,2% e le importazioni del +8,7%. Il saldo commerciale è risultato negativo per 1.731 milioni di euro a fronte di un deficit di 603 milioni di euro registrato nel 2004.

Nel confronto con novembre 2005 i dati destagionalizzati indicano in dicembre un aumento del +2,2% per le esportazioni e del +4,1% per le importazioni.

Nel 2005 le esportazioni hanno segnato, rispetto al 2004, un incremento del +3,7% e le importazioni del +6,8%. Nello stesso periodo, il saldo è stato negativo per 10.368 milioni di euro, rispetto al deficit di 1.221 milioni di euro rilevato nel 2004.

In dicembre il fatturato dell'industria ha segnato un aumento del +4,4% sul mercato interno e del +8,5% su quello estero pari ad un incremento totale del +5,5% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Gli ordinativi sono cresciuti del +3,7% sul mercato interno e sono diminuiti del -9,6% sul mercato estero.

The national Institute of statistics communicates that in the last December the Italian exports towards the Ue countries are -0,8% regarding the same month of the previous year, while the imports are +2,3% carrying the balance to a deficit of 1.432 million euro recorded in the same month of 2004.

Different tendency as far as the previous month. December 2005 regarding November 2005 records an increase of +1,3% of the exports and +5,1% of the imports.

In 2005, regarding the previous year, the exports have grown of +1,1% and the imports of the +1,2%. In the same period the balance have been negative for 2,045 million euro, in comparison with a deficit of 1.849 million euro in 2004.

Considering the total trading, in

December 2005, regarding the same month of the previous year, the exports are increased of +4,2% and the imports of +8,7%. The trade balance has turned out negative for 1,731 million euro in comparison with a deficit of 603 million euro recorded in 2004.

In the comparison with November 2005 the data indicate in December an increase of +2,2% for the exports and +4,1% for the imports.

In the 2005 exports have marked, regarding 2004, an increase of +3,7% and the imports of +6,8%. In the same period, the balance has been negative for 10,368 million euro, regarding the deficit of 1.221 million euro found in 2004. In December the turnover of the industry has marked an increase of +4,4% on home market and of +8,5% on foreign market equivalent to a total increase of +5,5% regarding the same month of the previous year. The orders have grown of +3,7% on home market and are decreased of the -9,6% on foreign market.



L'EQUADOR SI PRESENTA

Nei giorni 6 e 7 febbraio 2006 l'Ambasciata dell'Ecuador in Italia, il Corpei (Ente per la Promozione dell'Esportazione e dell'Investimento Dell'Ecuador) e l'Associazione Aiceè hanno organizzato un incontro bilaterale con le imprese italiane. L'Italia è il principale partner europeo dell'Ecuador, ed è un tradizionale importatore soprattutto nel settore agroalimentare seguito dal legno e dall'artigianato.

L'Italia è altresì uno dei maggiori investitori in Ecuador nei settori petrolifero, turistico, ittico, minerario, agroalimentare e legname. Il 50% del nostro export è costituito da beni strumentali e meccanica varia.

On February 6 and 7 of 2006 the Embassy of Ecuador in Italy, the Corpei (Agency for the Promotion of the Export and the Investment of Ecuador) and the Aiceè Association have organized a bilateral meeting with Italian enterprises. Italy is the main European partner of Ecuador, and is a traditional importer above all in the agro-alimentary field followed from wood and handicraft. Italy is also one of the greater investor in Ecuador in oil field, tourism, fishing, mining, agro-alimentary and lumber. 50% of ours export are constituted from stock-in-trade and mechanical varies

RIPARTE L'ALBANIA

Dopo un lungo periodo di avvicinamento con risultati non sempre positivi riprende con vigore il processo di sviluppo della collaborazione industriale e commerciale tra Italia e Albania promosso dal Ministero delle attività produttive che ha destinato 30 milioni di euro per la nascita di joint venture principalmente destinate alla realizzazione delle infrastrutture, al settore energetico e al turismo.

L'Albania riparte anche negli interessi delle nostre Regioni che vedono al primo posto la Puglia seguita da Lombardia, Emilia-Romagna e Marche. Recentissima la visita del sottosegretario alla Presidenza della Lombardia con la quale l'Albania ha diversi interventi di cooperazione allo sviluppo in diversi settori, dalla formazione, alla cultura, all'assistenza sociale.

Ora stanno aprendosi nuove opportunità di partenariato economico e commerciale anche per le facilitazioni che il Governo albanese offre agli investitori in zone industriali, con esenzioni fiscali ed altro. Favoriti il decentramento produttivo e lo sfruttamento delle materie prime locali come i materiali lapidei giudicati di qualità dall'Associazione Marmisti della Lombardia in contatto da tempo con i colleghi marmisti albanesi.

After a long period of approach, with not always positive results, it resumes with strength the process of development of the industrial and trade collaboration between Italy and Albania promoted by the Ministry of the Productive Activities that has destined 30 million euro for the birth of joint ventures, mainly destined to the realization of infrastructures, the energetic and tourism sectors.

Albania restart also in the interests of our Regions that see to the first place Puglia followed from Lombardia, Emilia-Romagna and Marche. Most recent the visit of the undersecretary of the Presidency of Lombardia with which Albania has presences of cooperation to the development in various fields, from the formation, to the culture, to the social welfare.

Nowadays new opportunities of economic and trade partnership are opening, also for the facilitations that the Albanian Government offers to the investor in industrial zones, with tax exemptions and other. Supported are the productive decentralization and the exploitation of the local raw materials like the stone materials judged of good quality from the Association of Marmisti della LOMbardia in contact from long time with the Albanian colleagues.

I NUMERI DI VERONA (E DELL'ITALIA)

La Camera di Commercio di Verona ha diffuso i dati import-export del settore lapideo relativi al terzo trimestre 2005.

Le esportazioni veronesi sono diminuite del -4,3% e le importazioni del -5,7%. Per aree geografiche i cali sono stati in Europa del -3,3% rispetto allo stesso periodo del 2004 (in Germania addirittura diminuiti del 10%). Nelle americhe la flessione è stata del -5,3%, in Asia del -6,5%, in Oceania la flessione è stata del -24%.

Nello stesso periodo l'Italia intera ha esportato marmi, graniti, altre pietre, granulati, polveri ed ardesia, grezzi e lavorati in valore per un -1,86% che diventa un +2,13% in quantità.

Negli stessi mesi registrano segni negativi le voci: marmi lavorati - 7% in quantità e - 5% in valore; graniti lavorati -4,9% in quantità con + 1,9% in valore. Salgono, invece, i volumi di esportazione dei materiali grezzi e semigrezi (+4,6% per marmi in blocchi e lastre e +3,2% per il granito) che però scendono come valore medio. Per destinazione ancora in testa l'Unione Europea dei quindici, ma con un trend decisamente incoraggiante per nuovi Paesi entrati come Ungheria, Slovacchia e Polonia.

La Svizzera è il maggior importatore tra i Paesi non comunitari seguita a molta distanza dalla Russia mentre la Turchia continua a importare in maniera apprezzabile soltanto i marmi, sia grezzi e semigrezi, che lavorati.

Peggiora la situazione in Nord America, dove gli Stati Uniti registrano un -14,46% sui volumi, e -4,12% in valore, arretrano praticamente su tutte le voci, tranne che per i valori dei lavorati in granito. In netta crescita invece il Canada con una quota vicina a quella dell'Arabia Saudita. Resta in grande negatività l'area asiatica, in particolare l'Estremo Oriente. Le esportazioni italiane verso il Medio Oriente rimangono stabili nei valori e crescono nei volumi, tanto dei grezzi quanto dei lavorati in marmo, portando tutte le voci in segno positivo, (+16,52% quantità e +1,47% valori) merito soprattutto di Arabia Saudita e Qatar con Emirati Arabi. In Estremo Oriente migliorano India e Singapore, calano Cina, Corea, Giappone, Hong Kong e Taiwan con un -13,2% complessivo in quantità e -5% in valore. La Cina addirittura del -30,3% nei volumi e del -25,7% nei valori.

The Chamber of Commerce of Verona has spread the import-export data of the stone sector regarding the third quarter of 2005.

The export from Verona are decrease of -4,3% and the imports of -5.7%. The decrease has been in Europe of the -3,3% regarding the same period of 2004 (in Germany decrease has been of 10%). In the Americas the decrease has been of -5,3%, in Asia of -6,5%, in Oceania the decrease has been of -24%.

In the same period the whole Italy has exported marbles, granites, other stones, granulates, powders and slate, raw and processed materials in value of -1,86% that becomes +2.13% in quantity.

Il Distretto del marmo e delle pietre del Veneto conta 800 aziende e 8.500 occupati nei rami "cave" (5%) e "laboratori" (95%).

Dopo la costante discesa registrata tra il 2001 e il 2004, ed un assestamento nel 2005 ora prevede un 2006 in timida ripresa nonostante le note difficoltà che investono l'intera economia europea.

Ad una concorrenza internazionale impensabile solo pochi anni orsono, si stanno ora sommando nuovi problemi come la delocalizzazione, l'incidenza del cambio euro/dollaro, il passaggio generazionale in molte aziende, ma sembra comunque superata la rassegnazione che stava condizionando le decisioni.

Strategico risulterà comunque il "fare squadra" che si riunisce intorno al nuovo ruolo della Videomarmoteca di Volargne chiamata a coordinare l'intero distretto distribuito su un territorio che abbraccia le veronesi Valpolicella, Valdadige, Lessinia e Valpantena e le vicentine Chiampo, Agno, Basso Vicentino e altipiano di Asiago. In totale 213 aziende (130 veronesi e 80 vicentine) e molte istituzioni.

Tra i problemi da risolvere: la reperibilità della materie prime, lo smaltimento dei residui di lavorazione; l'aumento dei costi dei trasporti sia marittimi che interni; la poca promozione e la mancanza di contatti con il sistema distributivo. Le soluzioni vanno dall'economia di scala per ridurre i costi di materie prime e

In the same months has negative signs: finished marbles products - 7% in quantity and - 5% in value; granites -4,9% in quantity with + 1.9% in value. Grow, instead, the volumes of export of raw and semi-finished materials (+4.6% for marbles blocks and slabs and +3.2% for the granite) but they come down like medium value. European Union is still the first of the fifteen Countries for destination, but with a trend very encouraging for new entry like Hungary, Slovakia and Poland.

Switzerland is the greater importer among the not communitarian Countries, followed from Russia while Turkey continuous to import in appreciable way only marbles, raw, semi-raw and finished.

The situation gets worse in North America, where the United States

produzione all'ottimizzazione della logistica e delle iniziative promozionali. Chiamato in causa anche l'associazionismo che dovrà emergere anche nell'ottica di temi più vasti dei problemi contingenti. Gilberto Cecchini, presidente di Asmave, (Associazione Marmisti Veronesi) vede questa potenzialità anche nei nuovi servizi che l'associazionismo può offrire per ottimizzare le lavorazioni e ridurre i costi di gestione. Collaborazioni tra aziende, progetti relativi ai magazzini, alla marchiatura Ce ed alla promozione sono all'ordine del giorno. Uno di questi, destinato anche alle altre Associazioni, propone una sinergia nelle prove di laboratorio per la certificazione dei materiali in base alle recenti norme comunitarie.

The District of marble and stones of Veneto counts on 800 companies and 8,500 employees in the quarries (5%) and in processing factories (95%). After the constant decreasing registered between 2001 and 2004, and an arrangement in 2005, now for 2006 a timid resumption is previewed in spite of the difficulties that invests the whole European economy.

To an international and unthinkable competition only a few years ago, new problems like the delocalisation, the incidence of the money change euro/dollaro, the generational transition in many companies, but it seems however overcome the resignation that was conditioning the decisions. Strategic will be however the "making team" that gathers around the new

have a -14,46% on volumes, and - 4,12% in value, practically withdraws on all the voices, unless for the values of finished granites. In good increase instead Canada with a share near that one of Saudi Arabia.

The Asian area remains very negative, in particular the Far East. The Italian exports towards the Middle East remain stable in values and grow in volumes, as well as raw and marble finished, carrying all the voices in positive sign, (+16.52% in quantity and +1.47% in values) due above all to Saudi Arabia and Qatar with Aram Emirates. In Far East India and Singapore improve, China decrease, Korea, Japan, Hong Kong and Taiwan with -13,2% in quantity and -5% in value. China even - 30,3% in volumes and -25,7% in values.

role of the Videomarmoteca of Volargne called to coordinates the entire district distributed on a territory that embraces the veronesi Valpolicella, Valdadige, Lessinia and Valpantena and the vicentine Chiampo, Agno, Vicentino and altipiano di Asiago. In total 213 companies (130 veronesi and 80 vicentine) and many institutions. Among the problems to resolve: finding raw materials, to getting rid the residual of stone processing ; the increase of marine and internal transport costs; the little promotion and the lack of contacts with the distributive system. The solutions go from the economy of scale, in order to reduce the costs of raw materials and production, to the optimization of the logistics and the promotional initiatives.

Called in cause also the associations that will have to emerge also in the optical of topics more wide than the contingent problems. Gilberto Cecchini, president of Asmave, (Association of Marmisti Veronesi) sees this potentiality also in the new services that the associations can offer in order to optimize the processing operations and to reduce the management costs.

Collaborations between companies, plans regarding the warehouses, the CE mark and the promotion are to the order of the day. One of these, destined also to other Associations, proposes a synergy in the tests of laboratory for the certification of the materials based on the recent communitarian norms.

FIERE

Nel 2006 ci sono ben 374 le fiere in tutto il mondo dove si parla anche di marmi e graniti. Oltre 60 sono quelle specializzate della pietra naturale e della relativa tecnologia.

Aumentano soprattutto gli appuntamenti negli Stati Uniti.

Stabili, ma pur sempre tanti quelli cinesi, mentre in Europa le novità arrivano solo dall'est ex sovietico.



Le fiere dove si parla di marmo nei prossimi mesi

MARMO
EDILIZIA
BUSINESS
GENERALE
ALTRO
PAN/IM+RNIV.
FUNERCO

inizio	fine	fiera	Stato	Località	MARMO	EDILIZIA	BUSINESS	GENERALE	ALTRO	PAN/IM+RNIV.	FUNERCO
14/01-2006	17/01-2006	DOMOTEX - CONTRACTWORLD	GERMANIA	HANNOVER					X		
17/01-2006	22/01-2006	EXPOTILE & KBB	UK	BIRMINGHAM			X				
17/01-2006	22/01-2006	IDEOBAIN	FRANCIA	PARIGI			X				
26/01-2006	29/01-2006	KLIMAHOUSE	ITALIA	BOLZANO							
30/01-2006	03/02-2006	VSK 2006	OLANDA	UTRECHT					X		
31/01-2006	02/02-2006	GLOBAL TILE & STONE EXPO	USA	LAS VEGAS	X						
01/02-2006	04/02-2006	EUROPOLIS	ITALIA	BOLOGNA		X					
01/02-2006	05/02-2006	STONA	INDIA	BANGALORE	X						
01-02/2006	03-02/2006	SURFACES	USA	LAS VEGAS		X					
03-02-2006	06-02-2006	BRESCIA EDILIZIA	ITALIA	BRESCIA							
03/02-2006	06/02-2006	EDILEXPO	ITALIA	CIVITANOVA MARCHE							
03/02-2006	06/02-2006	PISCINES TE JARDINS DE LA MEDITERRANEE	FRANCIA	MARSIGLIA							
07/02-2006	11/02-2006	MARMOL + CEVISAMA	SPAGNA	VALENCIA	X						
07/02-2006	10/02-2006	STROISIB	SIBERIA	NOVOSIBIRSK		X					
11/02-2006	17/02-2006	VITORIA STONE FAIR	BRASILE	VITORIA	X						
16/02-2006	18/02-2006	NORDIC STONE 2006	FINLANDIA	TURKU							
21/02-2006	25/02-2006	BAUTEC	GERMANIA	BERLINO			X				
21/02-2006	24/02-2006	KIEVBUILD & TECHNO+STONE	UCRAINA	KIEV							
23/02-2006	26/02-2006	BAUEN & ENERGIE MESSE	AUSTRIA	SALISBURGO	X	X					
28/02-2006	04/03-2006	EXPOCOMFORT	ITALIA	MILANO					X		
01/03-2006	04/03-2006	UZBUILD	UZBEKISTAN	TASHKENT		X					
03/03-2006	06/03-2006	XIAMEN STONE FAIR	CHINA	XIAMEN	X						
09/03-2006	12/02-2006	COSTRUIRE	ITALIA	LONGARONE							
09/03-2006	11/03-2006	KAZBUILD SPRING	KAZAKHSTAN	ALMATY		X					
14/03-2006	18/03-2006	LIVING STONES - SAIEDUE	ITALIA	BOLOGNA		X					
14/03-2006	17/03-2006	REVESTIR	BRASILE	SAN PAOLO					X		
14/03-2006	16/03-2006	STONE SHOW	REGNO UNITO	LONDON	X						
15/03-2006	17/03-2006	STONE - BUILDING TECHNOLOGIES AND MATERIAL	RUSSIA	MOSCA	X						
16/03-2006	18/03-2006	WORLD ROC EXPO	FRANCIA	MONTEPELLIER	X						
18/03-2006	21/03-2006	BMCT 2006	INDIA	NEW DELHI	X	X					
22/03-2006	26/03-2006	BUILDING AND ARCHITECTURE	UCRAINA	KIEV	X	X					
24/03-2006	26/03-2006	ITSS - MIAMI	USA	MIAMI	X						
24/03-2006	26/03-2006	TANEXPO	ITALIA	MODENA						X	
29/03-2006	01/04-2006	MARBLE	TURCHIA	IZMIR	X						
30/03-2006	02/04-2006	EDILBERG	ITALIA	BERGAMO		X					
30/03-2006	02/04-2006	MECI	ITALIA	ERBA					X		
30/03-2006	02/04-2006	RESTAURO	ITALIA	FERRARA							
30/03-2006	02/04-2006	TECHNIPIERRE	BELGIO	LIEGI	X						
04/04-2006	07/04-2006	MOSBUILD	RUSSIA	MOSCA	X	X					
11/04-2006	14/04-2006	STONETECH SHANGHAI	CHINA	SHANGHAI	X						
16/04-2006	20/04-2006	SAUDI BUILDING & INTERIORS	ARABIA SAUDITA	JEDDAH	X	X	X				
18/04-2006	22/04-2006	INTERSTROY EXPO 2006	RUSSIA	SAN PIETROBURGO	X						
18/04-2006	21/04-2006	PRIMUS	UCRAINA	KIEV							
19/04-2006	23/04-2006	EXPOCONSTROI	PORTOGALLO	BATALHA		X					
21/04-2006	24/04-2006	BUILD EXPO EAST AFRICA	TANZANIA	DAR ES SALAAM					X		
21/04-2006	24/04-2006	EAFTE - EAST AFRICA INTERNATIONAL TRADE EXPO 2006	TANZANIA	DAR ES SALAAM							
21/04-2006	23/04-2006	KITCHEN+BATH SHOW	USA	CHICAGO		X					
23/04-2006	27/04-2006	INTERBUILD	REGNO UNITO	BIRMINGHAM		X					
02/05-2006	04/05-2006	ICON	INDIA	NEW DELHI		X					
03/05-2006	07/05-2006	BUILDING TRADE FAIR	YUGOSLAVIA	BELGRADO	X					X	
03/05-2006	07/05-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	ISTANBUL	X	X					
05/05-2006	14/05-2006	EDILSHOW	ITALIA	PIACENZA							
10/05-2006	13/05-2006	PIEDRA	SPAGNA	MADRID	X						
10/05-2006	12/05-2006	WEST CHINA BUILD	CINA	URUMQI - XINJIANG		X				X	
10/05-2006	12/05-2006	WESTBUILDCHINA	CINA	URUMQI		X					
15/05-2006	18/05-2006	CONEXPO ASIA 2006	CHINA	BEIJING		X					
15/05-2006	17/05-2006	ITSS - RIO DE JANEIRO	BRASILE	RIO DE JANEIRO	X						
16/05-2006	18/05-2006	GULF BUILDING	BAHRAIN	BAHRAIN		X					
17/05-2006	19/05-2006	ASTANABUILD	KAZAKHSTAN	ASTANA		X					
23/05-2006	26/05-2006	INTERNATIONAL BUILDING & CONSTRUCTION TRADE FAIR	CHINA	SHANGHAI	X	X					
25/05-2006	28/05-2006	RESTRUCTURA	ITALIA	GENOVA		X					
28/05-2006	31/05-2006	DESIGNBUILD AUSTRALIA	AUSTRALIA	MELBOURNE	X	X	X	X		X	
31/05-2006	03/06-2006	CARRARAMARMOTEC	ITALIA	CARRARA	X						
06/06-2006	10/06-2006	BATIMAT EXPOVIVIENDA	ARGENTINA	BUENOS AIRES		X					
06/06-2006	10/06-2006	PROJECT LEBANON	LIBANO	BEIRUT		X					
07/06-2006	09/06-2006	ASIAN BUILDING TECHNOLOGIES	CINA	HONG KONG		X					
07/06-2006	11/06-2006	IRANSTONE+IRANCONMIN	IRAN	TEHERAN	XX						
14/06-2006	16/06-2006	MONGOLIABUILD	MONGOLIA	ULAA BAATAR		X					
15/06-2006	17/06-2006	GEORGIABUILD	GEORGIA	TIBLISI		X					
04-07/2006	07-07/2006	CONSTRUCTION VIETNAM	VIETNAM	HO CHI MINH CITY		X		X			
06/07-2006	09/07-2006	CBD CHINA BUILDING & DECORATION	CHINA	GUANGZHOU		X					
26/07-2006	29/06-2006	INTERBUILD AFRICA	SUD AFRICA	JOHANNESBURG		X					
31/08-2006	04/09-2006	MODERNISEREN BAUEN	SVIZZERA	ZURIGO		X					
06/09-2006	09/09-2006	KAZBUILD	KAZAKHSTAN	ALMATY		X					
06/09-2006	10/09-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	ANKARA		X					
08/09-2006	10/09-2006	ITSS - NEW YORK	USA	NEW YORK	X						
11/09-2006	15/09-2006	STROYINDUSTRIA E ARCHITETTURA	RUSSIA	MOSCA	X						
13/09-2006	16/09-2006	BALTIC BUILD 2006	RUSSIA	SAN PIETROBURGO		X				X	
13/09-2006	16/09-2006	BUILDING & CONSTRUCTION	INDONESIA	JAKARTA		X					
13/09-2006	16/09-2006	GALABAU	GERMANIA	NORIMBERGA		X					
16/09-2006	24/09-2006	EDIL LEVANTE ABITARE - COSTRUIRE	ITALIA	BARI		X				X	
26/09-2006	30/09-2006	CERSAIE	ITALIA	BOLOGNA		X					
28/09/2006	02/10-2006	TECNARGILLA	ITALIA	RIMINI					X		
05/10-2006	07/10-2006	INFRASTRUCTURE AUSTRALIA	AUSTRALIA	MELBOURNE							
05/10-2006	08/10-2006	MARMOMACC	ITALIA	VERONA	X						
17/10-2006	20/10-2006	BAKUBUILD	AZERBAIJAN	BAKU		X					
19/10-2006	21/10-2006	ITSS - LAS VEGAS	USA	LAS VEGAS	X						
25/10-2006	29/10-2006	SAIE	ITALIA	BOLOGNA		X					
09/11-2006	12/11-2006	TURKEYBUILD	TURCHIA	IZMIR		X					
21/11-2006	25/11-2006	IME 2006	SIRIA	DAMASCO		X					
23/11-2006	26/11-2006	RESTRUCTURA	ITALIA	TORINO		X					
14/12-2006	17/11-2006	STONEX	EGITTO	CAIRO	X						

Le date sono state comunicate dagli organizzatori - eventuali inesattezze non implicano nessuna responsabilità dell'editore

A Montpellier dal 16 al 18 marzo 2006 per il

WORLD ROC EXPO

Appuntamento nato 5 anni fa nel cuore del più importante giacimento granitico francese, nel massiccio del Sidobre, World Roc Expo è l'unico salone della pietra in Francia che per consentire un'apertura ancora più importante sul Mediterraneo, avrà luogo quest'anno a Montpellier in concomitanza con BATISUD e URBATECH dedicati rispettivamente alla costruzione e allo sviluppo e arredo degli spazi urbani.

Montpellier ha infatti una posizione strategica per i mezzi di comunicazione essendo posizionata al centro dell'arco mediterraneo e al centro dell'asse Genova - Barcellona.

Sarà dunque un momento importante di incontro per contribuire alla diffusione della cultura della pietra e dei suoi derivati permettendo agli espositori di incontrare architetti, progettisti, costruttori, operatori e per promuovere in generale i prodotti e le tecnologie del comparto.

Obiettivo della manifestazione è il rilancio della pietra di qualità nei suoi impieghi moderni, dalla costruzione alla ristrutturazione, alla funeraria e a tutte le soluzioni per facilitare ed economizzare le produzioni. Un ruolo molto importante sarà svolto dal made in Italy che si propone con la partecipazione di alcune sue Associazioni (Acimm, Assofom, Assomarmisti Lombardia) una nuova strategia per lo sviluppo dei contatti tra utilizzatori, fabbricanti e fornitori di tecnologia che nel corso del 2006 si ripeterà anche in Cina, Russia, Ucraina Stati Uniti ed in altri paesi.

Nel caso di Montpellier si sono riuniti gli elementi aggreganti: il marmo ed il vino, che anche qui si accomunano dividendo i valori qualificativi del veramente naturale e di grande qualità.

Pietra e vino quindi in una serie di animazioni che richiameranno molta attenzione in Francia e Spagna.

Montpellier si trova nella regione del Languedoc-Roussillon sull'asse Genova (km 520) Barcellona (km 340), nei pressi del principale distretto produttivo francese di pietre naturali ed al centro di una zona influente su tutti i paesi del Mediterraneo occidentale.

La fiera si svolge al Parco delle esposizioni ENJOY MONTPELLIER Route de la Mer-34026 PEROLS Cedex 1 (con orari: giovedì, venerdì 10h00 - 19h30 - sabato 10h00 - 18h30)

Air France offre fino al 45 % di sconto per i voli interni francesi, con validità dal 09/03/06 - 23/03/06, (Riferimento: AXZE WORLROC).

Sulla rete internazionale sono previste le tariffe preferenziali visibili sul sito www.airfrance.com.

Gli eventi

16 Marzo

ARCHITETTURA e URBANIZZAZIONE :

Nel quadro della giornata nazionale "Vivere le Città", il Consiglio Regionale dell'Ordine degli Architetti ha scelto Montpellier per il suo evento regionale.

Il tema è: "Disegnate in pietra massiccia l'architettura e l'arredamento di prestigio di domani". Una tavola rotonda riunirà architetti, urbanisti, il Centro di Promozione della Pietra e i suoi Mestieri, promotori e eletti.

Conferenze e dibattiti :

- Le nuove architetture e progetti urbani.
 - Cooperazioni euro mediterranee per la rinascita del patrimonio in pietra nelle città del XXI° secolo.
- Concorso di idee dell'Ordine regionale degli Architetti.
Prezzo dell'innovazione.

17 marzo

BELLE ARTI e PATRIMONIO

Da parecchi decenni, la filiera della pietra francese conosce importanti cambiamenti. Fa fronte a delle scommesse e importanti contesti tra i quali la mondializzazione, la concorrenza dei materiali di sintesi e l'imperiosa necessità di spiegare di nuovo il frutto del genio francese.

Una "prima" internazionale avrà luogo con la presentazione della tecnica 7D WORKS (www.7dworks.com). Un'innovazione maggiore nei settori dell'archiviazione numerica e della riproduzione di opere d'arte in pietra. Il patrimonio mondiale potrà essere archiviato, gli originali copiati all'identica poi preservati dai danni del tempo.

Il sistema, ha ricevuto il premio dell'innovazione industriale firmato dal Louvre e dall'UNESCO.

I primi cantieri della cattedrale di Reims e del castello di Versailles saranno presentati nella hall della fiera. Tavole rotonde: Nuove prospettive per l'archiviazione del patrimonio mondiale in pietra. Quali conseguenze per i mestieri, le imprese e i conservatori? In collaborazione con la Direzione Regionale degli Affari Culturali Languedoc Roussillon.

Consegna di premio dell'innovazione "Belle Arti e Patrimonio"

Due esempi: lo spazio Pyrénées Orientali valorizzerà il vino Banyuls, le terrazze in pietra a secco, il patrimonio storico del dipartimento, qualche marmo e l'opera dello scultore Mayol. Lo spazio Bourgogne accoglierà i suoi produttori di vini e presenterà le pietre locali del suo patrimonio, il suo turismo e l'opera di un artista.

Conferenza: la pietra, i territori e il vino del paese, due destini legati.

Tavola rotonda sulle diverse facce della tematica "Pietra e Vino", i paesaggi



18 marzo

PIETRA, PAESAGGIO e VINO

Tavola rotonda: l'innovazione della muratura a secco. Uno spazio formazione all'attenzione dei candidati interessati dai mestieri in pietra a secco.

Uno stand per i raggruppamenti di artigiani costruttori. Un'esposizione di foto. Un'animazione: un muro in pietra a secco sarà installato nella hall della fiera con una terrazza viticola.

L'insieme di questi attori costituisce una trafilata viva che sviluppa in sinergia una cultura di questa risorsa naturale, vero legame tra l'Uomo e il suo paese.

Il programma propone una tematica Pietra e Vino che si declinerà in spazi collettivi di territori. Ogni spazio presenterà i suoi vini, i suoi paesaggi attraverso il patrimonio e il turismo.

saggi AOC (denominazione d'origine controllata) e la firma minerale della terra.

Consegna di premio dell'innovazione "Architettura tradizionale" e premio "Pietra e Vino". Presentazione e degustazione ufficiale del vino della fiera. La fiera organizza il 19 marzo un programma di escursioni per scoprire la pietra di Mediterranea, attraverso i paesaggi, le cave, gli architetture, le opere d'arte e la gastronomia.

XS ORGANISATION : 0033 05.63.59.59.59 -
Tel/Fax : 0033 04.67.37.66.97
E-mail : gile.laglasse@xs-org.com

ACIMM

Abrasivi Metallici Industriale Spa - Desio Mi
Benetti Macchine Srl - Avenza Carrara Ms

Bisso F.Lli Srl - Ferrara Di Moconesi Ge
Breton Spa - Castello Di Godego Tv
Cmpi Srl - S. Vito Di Leguzzano Vi
Comandulli Srl - Castelleone Cr
Comesa Srl - Giulianova Lido Te
Marchetti Officine Spa - Avenza Carrara Ms
Marmi Lame Srl - Massa
Montresor Srl - Villafranca Vr
Olifer Acp Spa - Odolo Bs
Pedrini Spa - Carobbio Degli Angeli Bg
Pellegrini Meccanica Spa - Verona
Perissinotto Spa - Vimodrone Mi
Saba Srl - Limbiate Mi
Sea Utensili Diamantati Spa - Cadelbosco Sopra Re
Simec Spa - Castello Di Godego Tv
Spalanzani Snc - Modena

ASSOFOM

Bellinzoni Srl - Pero Mi
Caggiati Spa - Colomo Pr
Fidal Abrasivi Srl - Dogana Di Ortonovo Sp
Impa Spa - Refrontolo Tv
Industrial Chem Italia Srl - Capezzano Pianore Lu
Kunzle & Tasin Spa - Cinisello Balsamo Mi
Superselva Srl - Selva Di Progno Vr
Tenax Spa - Volargne Vr
Udiessa Srl - Montignoso Ms
Vezzani Spa - Quattro Castella Re
Zec Spa - Cinisello Balsamo Mi

CONSORZIO ITALY FOR MARBLE

Alfa Srl - 37020 Dolce' Vr
Edilco For Stone Verona
Ever Snc - Rho Mi
Geda Snc - Gazzada Schianno Va
Giacomini Comm Alberto Spa - Piedimulera Vb
Isc Srl - Sarzana Sp
Marchetti Off. Spa - Avenza Carrara Ms
Pellegrini Meccanica Spa - Verona
Winkelmann Filtri Srl - 20020 Solaro Mi

ASSOMARMISTILOMBARDIA

3 Esse Graniti Snc - Oltrona San Mamette Co
Abrasmarmo Snc - Milano Mi
Alimonti Gottardo Srl - Romano Di Lombardia Bg
Arca Marmi Sas - Apricena Fg
At Marmo Service Srl - Rho Mi
B&B Biagetti & C Snc - Milano Mi
Balzarini Filippo di L. Balzarini & C. Snc - Gazzada Schianno Va
Bellinzoni Srl - Pero Mi
Bellomi Marmi Di Sala - Mulazzano Lo
Bergaminelli Caminetti Srl - Beregazzo Con Figliaro Co
Bergamo Stone Srl - Bergamo Bg
Bonacina Fratelli - Inverigo Co
Borchia Sas - Di Montagna Franco & C. - Comaredo Mi
Brianza Graniti Sas - Cassago Brianza Lc
Brianza Marmi Srl - Lentate Sul Seveso Mi
Business Create Srl - Palazzolo Sull'oglio Bs
Calcinati Linea Marmo Snc - Cusano Milanino Mi
Calvasina Spa - Valmadrera Lc
Cantamessa Fratelli Spa - Endine Gaiano Bg
Casati F.Lli Snc - Seregno Mi
Cave Giovanna Srl - Domodossola Vb
Cave Marmo Rossi & C. - Arzo Svizzera
Citterio Marmi Snc - Concorrezzo Mi
Cmc Capuzzo - Cadorago Co
Cogemar Srl Marble & Granite - Massa Ms
Consorzio Art. Cavatori Valmalenco Scc - Chiesa Valmalenco So
Consorzio Cavatori Credaro Srl - Credaro Bg
Cooperativa San Pantaleone Srl - Branzi Bg
Corù Marmi Snc - Como Co

Credaro Pietre Srl - Castelli Caleppio Bg
Crippa Everardo Srl - Barzano' Lc
Dazzini Macchine Srl - Carrara Ms
Dell' Erba Giuseppe Snc - Lentate Sul Seveso Mi
Domo Graniti Spa - Trontano Vb
Donatoni Off. Mecc. Srl - Ponton Domegliara Vr
F.Lli Ferrario Sas - Merate Lc
Filippeddu Mario Cave - Domodossola Vb
Frigerio Renzo Snc - Milano Mi
Galimberti Romolo Srl - Gerenzano Va
Gamba Claudia & C Snc - Piazza Brembana Bg
Garbagnoli Marmi Di L & G Snc - Pinarolo Pv
Ghilardi Angelo & C. Snc - Mozzanica Bg
Giacomini Comm. Alberto Spa - Piedimulera Vb
Graniti Marmi Affi Srl - Rivoli Veronese Vr
Gubert G. Levigatura - Corbetta Mi
L' Artigianamarmo Snc di Lt & Gg Fucile - Milano Mi
La San Giorgio dei F.Lli Pecis Srl - Zandobbio Bg
Lanzeni Mario Srl - Brignano G D'adda Bg
Lasa Marmo Spa - Lasa Bz
Lombarda Graniti Pietre Porfidi Srl - Besozzo Va
Manini & Sbafo Snc Di R. Manini - Premosello Chiovena Vb
Marini Marmi Srl - Castro Bg
Marmi Acquaviva Srl - Paderno Dugnano Mi
Marmi Bassani Snc Di Carlo E Franco Bassani - Gallarate Va
Marmi Lodi Srl - S. Martino In Strada Lo
Marmi Mauri di Bigli A & C Sas - Milano Mi
Marmi Monitillo Francesco - Altamura Ba
Marmi Romano Di Romano Renato - Trezzano Sul Naviglio Mi
Marmipiedrotti Graniti Spa - Chiesa In Valmalenco So
Marmograf Srl - Cislano Mi
Master Diamond Snc Di Cattaneo - Desio Mi
Menichini Alberto - Zelo Surrigone Mi
Mge Srl - S. Angelo Lodigiano Lo
Mgs Srl - Fusine So
Milmar Sas - Bovisio Masciago Mi
Moncini F.Lli Srl - Milano Mi
Motetta Cave Spa - Villadossola Vb
Natta Graniti Snc - Dervio Co
Navoni Dante Snc - Cernusco Sul Naviglio Mi
New Indian - Rescalda Di Rescaldina Mi
Nuova Flli Danzi Snc - Clivio Va
Nuova Mgv Srl - Canzo Co
Nuova Serpentino D' Italia Spa - Chiesa In Valmalenco So
Oltrepo' Marmi Srl - Cornale Pv
Ottolina Enrico Snc - Nova Milanese Mi
Pabel Snc - Ornavasso Vb
Pagani Marmi Eredi di Cesare E Alberto Snc - Cesano Maderno Mi
Paganoni Graniti Snc
Di G. Paganoni & F.Lli - Caiolo So
Parifur Srl - Milano Mi
Pedretti Graniti Srl - Carisolo Tn
Piastrificio Carobbio Sas - Carobbio Degli Angeli Bg
Pietra Di Sarnico Cave Snc - Paratico Bs
Pietra Di Sarnico Orobica Srl - Gandosso Bg
Plm Snc Di Petrerà & C. - Cermenate Co
Porro F.Lli Srl - Bovisio Masciago Mi
Pusterla & Ronchetti Snc - Camerlata Co
Ramella Graniti Srl - Castelletto Cervo Bi
Rastone Ct Spa - Barbata Bg
Rigo Marmi Srl - Milano Mi
Rossetti Clemente Sas - Lainate Mi
Sala Marmi Di Sala Lorenzo & C. Snc - Monza Mi
Sarco Berg Srl - Trescore Balneario Bg
Scheda Arte Marmo Srl - Sondrio So
Semea Sas - Piazza Brembana Bg
Serpentino E Graniti Srl - Chiuro So
Serpentino Valmalenco Nord Snc - Chiesa In Valmalenco So
Sironi Ernesto Di Davide Sironi - Monza Mi
Solmar Spa - Cantu' Co
Stc Graniti Marmi Pietre Srl - Bareggio Mi
Supergrip Italia Srl - Milano Mi
Tagliabue Srl Di G. Tagliabue & C. - Saronno Va
Tecno Marmi Srl - Brugherio Mi
Teruzzi Marmi Sas Di Teruzzi Alberto E C. - Lentate Sul Seveso Mi
Tf Lavorazione Marmi - Asola Mn
Tirone Edilizia Sas - Milano
Treu Ivano Maurizio Levi-Posatura - Settala Mi
Valentino Marmi E Graniti Srl - Stallavena Di Grezzana Vr
Zafa Srl - Torre S. Maria So

146 imprese per ogni soluzione

informazioni

02.939.00.740

02.939.00.750

02.939.01.041

fax

02.939.00.727

02.939.01.780

ITSS

I marmi e le macchine al centro degli interessi



Con la sigla ITSS si riconoscono quattro diverse iniziative che si svolgono ogni anno a: Miami (nel 2006 dal 24 - 26 marzo), Rio de Janeiro (nel 2006 dall'8 al 10 giugno, a New York (nel 2006 dal 8 al 10 settembre) e a Las Vegas (nel 2006 dal 19 al 21 ottobre).

Ci sono diversi modi per affrontare il ricco mercato nord americano. affidarsi a una dispendiosa campagna pubblicitaria, partecipare ad una mega manifestazione dove i grandi numeri non corrispondono ad un'effettivo risultato perchè sono in tanti a dividerseli, oppure scegliere la formula B2B, business to business, ovvero incontrarsi e discutere subito con la necessaria calma senza aver intorno troppi concorrenti, specialmente quelli a basso costo.

Le piccole-medie imprese così raggiungono il massimo della visibilità senza i grandi investimenti delle maggiori imprese o di altri settori. E' per questo che ITSS presenta quattro diversi appuntamenti sul grande territorio americano in luoghi dove maggiore è l'influenza sul

territorio e dove maggiore è la richiesta.

Miami anche per la sua influenza su Messico e Centro America. Rio de Janeiro per il sud America New York come patria della tendenza mondiale e Las Vegas per il ricco mercato della costa occidentale con l'intera aera del Pacifico, la California e la stessa Las Vegas come grande consumatrice di marmi e graniti. Pensate solo all'importanza di presentarsi al centro di Manhattan, nel luogo più affollato di studi di architettura e con intorno un'area di milioni di persone o a Las Vegas e Miami, mete del tempo libero che per gli americani vuol anche dire l'occasione per far anche qualche buon incontro d'affari.

Sia New York che Las Vegas saranno sedi di collettive del made in Italy. e un convegno tra architetti provocherà l'interesse.

informazioni:
www.internationaltileandstoneshow.com
 opp. info@assomarmistilombardia.it

EDIL 2006

La fiera edile nella provincia più edile d'Italia.

Dal 30 marzo al 2 aprile 2006 ventesima edizione di "Edil" a Bergamo rivolta ad un competente pubblico di professionisti ed operatori del settore edile giunta alla sua ventesima edizione che si svolgerà nella modernissima fiera della città orobica.

Nella sua lunga storia, ha aumentato sensibilmente la presenza dei professionisti tra i visitatori e ha fatto di Bergamo, su un territorio che ha la più alta concentrazione di imprese edili d'Italia, uno dei maggiori poli nazionali di incontro tra le imprese ed i più importanti dealer

di macchine ed attrezzature per l'edilizia.

Tra i 40 mila visitatori dell'ultima edizione numerose le imprese, gli artigiani e gli imprenditori a caccia delle ultime novità di settore, con un incremento considerevole di operatori provenienti da altre province del nord Italia, in particolare dal Triveneto e dall'Emilia Romagna.

Da qualche anno ospita una collettiva del marmo formata da imprese dell'Associazione Marmisti della Regione Lombardia con le pietre che parlano delle tradizioni.

INTERKAMIEN

A Kielce, nel sud della Polonia dal 7 al 9 aprile 2006

La Polonia storicamente stretta tra le Germania e Russia sta ritrovando un nuovo slancio verso una maggiore indipendenza culturale ed economica.

E' un mercato in crescita ma giovane che non potrà non trarre giovamento nell'ingresso dell'area dell'EURO, visto il costo della manodopera, la vicinanza ai mercati ovest europei e un clima sociale stabile, dal punto di vista del nostro settore se attrezzata con tecnologia moderna potrebbe essere in concorrenza con altri paesi emergenti come Turchia, Cina o India.

Le macchine e le tecnologie italiane possono essergli di aiuto nella standardizzazione e ottimizzazione del prodotto lapideo finito. Il volume del mercato Polacco è attualmente

di 200 milioni di Dollari, circa un quarto del grezzo e dei lavorati polacchi viene esportato all'estero. Il principale mercato di destinazione è la Germania.

L'ultima edizione, nel 2005, è stata visitata da 10.000 operatori. Oltre agli espositori nazionali gli espositori internazionali provenivano da Bielorussia, Brasile, Cina, Germania, Italia, Spagna e Turchia.

La fiera di Kielce offre l'opportunità di conoscere gli ultimi standard di lavorazione e le innovazioni tecniche del settore e la possibilità di contatto con gli esperti di diverse nazioni. INTERKAMIEN è il punto di incontro tra il settore della pietra naturale, quello edile e il mondo dell'architettura: architetti, progettisti, utilizzatori, posatori e marmisti.



CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PIEDRA EN LA ARQUITECTURA

La fiera di Madrid ospiterà l'11 e 12 maggio un Congresso Internazionale sulla Pietra Naturale in Architettura.

Sponsor dell'evento la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid, la Asociación de la Piedra de la Comunidad de Madrid e la Federación Española de la Piedra Natural. La Presidencia d'onore è concessa dal Principe delle Asturie.

Gli argomenti sono le necessità del settore, la sua rappresentanza collettiva e professionale per superare il leggero calo registrato negli ultimi tempi e come intervenire sul tema dell'architettura





CEN/TC 246
"Natural Stones"

CEN/TC 178/WG2
"Paving units and kerbs -
Natural stone products";

CEN/TC 128/SC8
"Slate and stone products for
roofing";

CEN/TC 154/SC4
"Hydraulic bound and
unbound aggregates";

CEN/TC 125/WG 1/TG 6
"Masonry units - Natural stone
products".

Norme UNI di riferimento al settore lapideo

Codice	Titolo
MACCHINE	
UNI 10905:2000	Acustica - Procedura per prove di rumorosità delle macchine per la lavorazione del marmo e del granito
UNI ISO 841:1981 UNI EN 1804-1:2004	Comando numerico delle macchine . Nomenclatura degli assi e dei movimenti Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Parte 1: Elementi di sostegno e requisiti generali
UNI EN 1804-2:2004	Macchine per unità estrattive in sotterraneo - Requisiti di sicurezza per armature marcianti ad azionamento oleodinamico - Gambe e puntelli meccanizzati
UNI EN 1837:2001	Sicurezza del macchinario - Illuminazione integrata alle macchine
UNI ISO 2972:1984	Comando numerico delle macchine . Segni grafici.
UNI EN ISO 8662-14:1998	Macchine utensili portatili - Misurazione delle vibrazioni sull'impugnatura - Macchine portatili per la lavorazione delle pietre e scroscatori ad aghi
UNI EN 1925:2000	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del coefficiente di assorbimento d'acqua per capillarità
PIETRE NATURALI	
UNI 8458-83	Prodotti lapidei - Terminologia e Classificazione
UNI 9379-89	Pavimenti lapidei - Terminologia e Classificazione
UNI 9724/1-90	Materiali lapidei - Descrizione petrografica
UNI 9724/2-90	Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica apparente e del coefficiente d'imbibizione
UNI 9724/3-90	Materiali lapidei - determinazione della resistenza a compressione semplice
UNI 9724/4-90	Materiali lapidei - Confezionamento sezioni sottili e lucide di materiali lapidei
UNI 9724/5-90	Materiali lapidei - Determinazione della resistenza a flessione
UNI 9724/6-90	Materiali lapidei - Determinazione della microdurezza Knoop
UNI 9724/7-92	Materiali lapidei - Determinazione della massa volumica reale e della porosità totale e accessibile
UNI 9724/8-92	Materiali lapidei - Determinazione del modulo elastico in compressione
UNI 9725-90	Prodotti lapidei - Criteri di accettazione
UNI 9726-90	Prodotti lapidei (grezzi e lavorati) - Criteri per l'informazione tecnica
prUNI U32.07.248.0	Materiali lapidei - Determinazione della resistenza all'urto non standardizzato Materiali lapidei - Resistenza al gelo (o carico di rottura a compressione semplice dopo gelività) non standardizzato. Materiali lapidei - Resistenza all'usura non standardizzato Materiali lapidei - Coefficiente di dilatazione lineare termica
UNI EN 1926:2000	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a compressione
UNI EN 1936:2001	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle masse volumiche reale e apparente e della porosità totale e aperta
UNI EN 12370:2001	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza alla cristallizzazione dei sali
UNI EN 12371:2003	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza al gelo
UNI EN 12372:2001	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto carico concentrato
UNI EN 12407:2001	Metodi di prova per pietre naturali - Esame petrografico
UNI EN 12670:2003	Pietre naturali - Terminologia
UNI EN 13161:2003	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza a flessione sotto momento costante
UNI EN 13364:2003	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione del carico di rottura in corrispondenza dei fori di fissaggio
UNI EN 13373:2004	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione delle caratteristiche geometriche degli elementi
UNI EN 13755:2002	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione dell'assorbimento d'acqua a pressione atmosferica
UNI EN 13919:2004	Metodi di prova per pietre naturali - Determinazione della resistenza all'invecchiamento dovuto a SO ₂ in presenza di umidità

Ente Nazionale
Italiano di Unificazione
Via Battistotti Sassi, 11/B
20133 Milano
tel. 02.700241 - fax 02.70105992
www.unicei.it/uni

Informazioni presso
Segreteria Tecnica
SC4/EDL - UNI
tel. 02.700.241 - 02.70106106

LIBRERIA

IL DIRETTORE DEI LAVORI - Nuova Edizione di P. De Finis

Una guida sistematica a tutti gli adempimenti ed obblighi che la normativa impone al direttore dei lavori: dall'incarico alla consegna dei lavori, dalla contabilità alle varianti in corso d'opera, dalla sospensione dei lavori al collaudo. Per ciascuna fase il volume offre schede esemplificative e modelli, riportati anche nel CD-ROM allegato: facilmente personalizzabile con i più diffusi programmi di videoscrittura e calcolo (files in formato Word ed Excel), la modulistica potrà essere compilata e stampata dal professionista incaricato secondo le proprie esigenze. Un manuale pratico ed esaustivo per coloro che sono preposti alla direzione ed al controllo tecnico, contabile ed amministrativo dell'esecuzione dei lavori pubblici. Allegato al Manuale, un CD ROM con la modulistica (files in formato Word ed Excel).
ISBN: 88-513-0194-8 - Pagine 336 + - CD ROM - euro 26,00
http://www.sistemieditoriali.it/catalogo/vse_e10.htm

PREZZARIO DEI COSTI DELLA SICUREZZA PER LA REDAZIONE DELLA STIMA di C. Solustri

Due strumenti semplici ed efficaci per la redazione della Stima dei Costi per la Sicurezza. Il Libro è il primo prezzo completo di tutti gli elementi previsti dall'art. 7 del DPR 222/03. Contiene, oltre alla normativa (testo integrale DPR 222/03) e all'approfondimento delle modalità applicative, il Prezzo con 1.800 voci. Il Software AP. Costi consente di redigere la Stima dei Costi per la sicurezza:

- utilizzando la banca dati "standard" con 1.800 voci di Prezzo, complete di relative Analisi, i cui prezzi sono desunti da prezzi di mercato o prezzi ufficiali;

- creando nuove voci di Prezzo, e relative analisi, servendosi della banca dati relativa ai Costi Elementari composta da 1.500 costi.

ISBN: 88-513-0193-X - Pagine 288 + Software euro 66,67 + IVA

http://www.sistemieditoriali.it/catalogo/vse_sl7.htm

MANUALE DEL CONSULENTE TECNICO di G. Egizi, G. Palazzone, E. Tinarelli

Guida operativa per il consulente tecnico d'ufficio e di parte (adempimenti, obblighi, compensi). Il manuale è strutturato nelle seguenti parti: la consulenza tecnica (nel processo civile e in quello penale) e l'arbitrato (con particolare attenzione all'arbitrato nei lavori pubblici); elementi di estimo, per fornire al consulente le conoscenze essenziali per risolvere le più differenti stime; tutela dell'ambiente e tecniche di valutazione del danno ambientale. In appendice, richiami di matematica finanziaria ed una casistica piuttosto ampia di consulenze tecniche svolte, tratte direttamente dall'esperienza professionale degli autori. Allegato al Manuale, un CD ROM con tutta la legislazione di interesse, la modulistica e gli esempi di stima, in formato facilmente personalizzabile dall'utente. ISBN: 88-513-0187-5 - pagine 576 - euro 40,00 http://www.sistemieditoriali.it/catalogo/vse_e36.htm

LA LIBRERIA ICE PER LE MACCHINE PER LA LAVORAZIONE DEL MARMO - DEL VETRO - DELLA CERAMICA

Algeria Gratuito - Materiali lapidei e macchinari per la loro lavorazione; pag. 16 - aprile 2000 Gratuito

Indonesia M302 Il mercato delle macchine per la lavorazione della pietra naturale in Indonesia - pagg. 57; novembre 2001

Polonia M315 Gratuito - Il mercato delle macchine per la lavorazione della pietra - pagg. 319; febbraio 2002 M274 - M333 Il mercato della pietra naturale e dei macchinari per la sua estrazione e lavorazione - pagg. 46; settembre 2002 - Gratuito

Arabia Saudita M250 Il mercato dei materiali lapidei e dei macchinari per la loro estrazione e lavorazione; - pag. 23 - marzo 2000 - Gratuito

Corea del Sud M299 Industria e mercato della pietra e dei macchinari per la relativa lavorazione - pagg. 34; settembre 2001 - Gratuito

Emirati Arabi Uniti M258 Gratuito Il mercato dei macchinari per l'industria ceramica - pagg. 227; ottobre 2001 Gratuito

Russia 2149 Macchine lavorazione marmo - Censimento/Osservatorio controparti locali - pagg. 206; dicembre 2003 - Gratuito

Tunisia Il mercato del marmo e delle macchine per la lavorazione del marmo - pag. 85; settembre

IL COSTO DELLE COSTRUZIONI

L'Istituto nazionale di statistica comunica che nel terzo trimestre del 2005 i costi di costruzione di un fabbricato residenziale, prendendo in considerazione la mano d'opera, i materiali e i trasporti e noli necessari alla sua realizzazione, è aumentato del +0,5% rispetto al trimestre precedente e del +3,5% rispetto al corrispondente trimestre del 2004. In dettaglio su base annua risulta del +4,4% per la mano d'opera, +2,8% per i materiali e a +2,5% per i trasporti e noli.

INDICE DEL COSTO DI COSTRUZIONE di un fabbricato residenziale nel III trimestre 2005 (base 2000=100). Variazioni %

	Periodi INDICI	Rispetto al periodo precedente	Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente
Lug 05	119,1	+0,5	+3,7
Ago 05	119,1	0,0	+3,6
Set 05	119,2	+0,1	+3,4
III trim 05	119,1*	+0,5	+3,5

*Media degli indici mensili.

In luglio, agosto e settembre 2005 il costo della mano d'opera non ha registrato alcuna variazione, mentre per i prezzi dei materiali si è avuta una variazione del +0,9%; in luglio, nulla; in agosto e del +0,1% a settembre. Nel gruppo dei materiali le variazioni congiunturali più marcate si sono avute nel mese di luglio e nel mese di settembre per i metalli.

COSTI	Lug 05	Ago 05	Set 05	6-05	7-05	8-05	su 4/6-05	su 7/9 04
Mano d'opera	121,7	121,7	121,7	0,0	0,0	0,0	0,0	+4,4
Operaio specializzato	122,5	122,5	122,5	0,0	0,0	0,0	0,0	+4,5
Operaio qualificato	121,9	121,9	121,9	0,0	0,0	0,0	0,0	+4,5
Operaio comune	120,9	120,9	120,9	0,0	0,0	0,0	0,0	+4,2
Materiali	116,9	116,9	117,0	+0,9	0,0	+0,1	+0,9	+2,8
Inerti	114,2	114,4	115,2	+0,8	+0,2	+0,7	+1,1	+2,0
Leganti	120,2	120,2	120,2	+1,4	0,0	0,0	+1,5	+4,7
Laterizi e prodotti calcestruzzo	134,3	134,3	134,6	+0,8	0,0	+0,2	+1,1	+5,1
Pietre naturali e marmi	116,1	116,1	116,1	+0,5	0,0	0,0	+0,6	+1,1
Legnami	102,4	102,4	102,8	+0,3	0,0	+0,4	+0,4	+1,0
Metalli	153,0	153,0	155,5	+5,3	0,0	+1,6	+4,9	+0,3
Rivestimenti e pavimenti	108,3	108,3	108,3	+0,2	0,0	0,0	+0,4	+1,4
Infissi	116,4	116,4	116,4	+0,5	0,0	0,0	+0,7	+2,6
Materiale vario completamento	111,7	111,8	111,5	+0,4	+0,1	-0,3	+0,4	+3,3
Apparecchiature idrico-sanitarie	108,9	108,9	108,9	+0,2	0,0	0,0	+0,3	+1,2
Apparecchiature termiche	111,6	111,6	111,6	+0,3	0,0	0,0	+0,4	+1,3
Materiale elettrico	114,4	114,4	114,5	+0,5	0,0	+0,1	+0,7	+4,4
Impermeabilizzazione, isolam.	108,0	108,0	108,0	+1,2	0,0	0,0	+1,3	+3,1
Impianti di sollevamento	107,0	107,0	107,0	+0,7	0,0	0,0	+0,7	+3,2
Trasporti e noli	117,5	117,5	117,5	+1,0	0,0	0,0	+1,0	+2,5
Trasporti	121,6	121,6	121,6	+1,4	0,0	0,0	+1,4	+3,5
Noli	117,3	117,3	117,3	+1,0	0,0	0,0	+1,0	+2,5
Indice generale	119,1	119,1	119,2	+0,5	0,0	+0,1	+0,5	+3,5

INDICI DEL COSTO DI COSTRUZIONE DI UN FABBRICATO RESIDENZIALE per mese e per capoluogo di regione e di provincia autonoma (base 2000=100). III trimestre 2005

INDICI VARIAZIONI % CAPOLUOGHI	Lug 05	Ago 05	Set 05	6-05	7-05	8-05	su 4/6-05	su 7/9 04
Torino	116,5	116,5	116,5	+0,1	0,0	0,0	+0,1	+2,5
Genova	130,5	130,5	130,5	+2,8	0,0	0,0	+2,8	+5,8
Milano	119,3	119,3	119,3	+0,8	0,0	0,0	+0,8	+5,7
Bolzano	115,9	115,9	116,1	+0,3	0,0	+0,2	+0,6	+3,2
Trento	118,1	118,1	118,5	+0,1	0,0	+0,3	+0,2	+4,7
Venezia	119,9	119,9	119,9	-0,1	0,0	0,0	0,0	+2,0
Trieste	119,0	119,0	119,0	0,0	0,0	0,0	0,0	+4,8
Bologna	115,5	115,5	115,5	+0,1	0,0	0,0	+0,1	+1,5
Ancona	119,2	119,2	119,2	+0,1	0,0	0,0	0,0	+1,3
Firenze	119,6	119,6	119,6	+0,2	0,0	0,0	+0,2	+3,6
Perugia	120,1	120,1	120,8	+0,6	0,0	+0,6	+0,7	+1,9
Roma	123,7	123,7	123,7	+0,7	0,0	0,0	+0,7	+3,9
Napoli	116,7	116,7	117,4	+1,4	0,0	+0,6	+1,6	+2,5
L'Aquila	113,3	113,3	113,3	+0,6	0,0	0,0	+0,6	+2,1
Campobasso	119,7	119,8	119,9	+1,1	+0,1	+0,1	+1,2	+6,4
Bari	123,3	123,3	123,1	+0,4	0,0	-0,2	+0,5	+3,7
Potenza	120,2	120,4	119,8	0,0	+0,2	-0,5	+0,1	+2,7
Catanzaro	114,2	114,2	114,2	+0,3	0,0	0,0	+0,3	+4,2
Palermo	117,9	117,9	118,1	0,0	0,0	+0,2	+0,2	+4,5
Cagliari	122,2	122,2	122,2	+1,2	0,0	0,0	+1,2	+4,0

Dall'analisi degli indici per capoluogo di regione e di provincia autonoma si rileva che le variazioni congiunturali maggiori, per quanto riguarda la media degli indici del terzo trimestre 2005, si sono registrate a Genova (+2,8%) e a Napoli (+1,6%), quella tendenziale più significativa a Campobasso (+6,4%). Nel corso del terzo trimestre del 2005, le variazioni congiunturali più rilevanti sono state registrate nel mese di luglio a Genova (+2,8%) e a Napoli (+1,4%), nel mese di agosto a Potenza (+0,2%) e nel mese di settembre a Perugia e a Napoli (per entrambe +0,6%).

ACIMM

Associazione Costruttori Italiani Macchine Marmo e Affini

DA 35 ANNI IL PRINCIPALE RIFERIMENTO MONDIALE DELLA TECNOLOGIA LAPIDEA

Dal 1971 l'ACIMM (Associazione dei Costruttori Italiani Macchine Marmo ed Affini) è il principale riferimento mondiale della tecnologia lapidea per la sua lunga ed incisiva attività svolta in tutto il mondo. In Acimm sono rappresentati tutti gli impianti necessari all'estrazione, segagione, trattamento delle superfici, finitura nelle lavorazioni seriali o a disegno di marmi, graniti, pietre e materiali ricomposti. In questo settore l'Italia rappresenta la leadership mondiale.

Compiti dell'ACIMM sono la rappresentanza e la tutela delle Aziende Associate; la promozione di studi dei problemi costruttivi, economici, finanziari e tecnici del comparto; lo sviluppo di intese tra le Aziende Associate e coordinamento di iniziative comuni; indagini e prospezioni per la migliore utilizzazione professionale e delle risorse; la promozione del made in Italy e della sua immagine; l'organizzazione di convegni e manifestazioni internazionali; l'attività di documentazione e di informazione.

Tra le varie attività svolte dall'ACIMM ricordiamo le collettive fieristiche e la convegnistica finora svolte in Argentina, Brasile, Cina, Germania, Italia, Taiwan e Uruguay; gli studi e le ricerche, la collaborazione interassociativa con alcune Associazioni italiane ed estere e la comunicazione basata sul sito www.acimm.it e la rivista trimestrale Acimm news. Le partecipazioni fieristiche che nel 2005 sono state: Shanghai, Pechino, Milano, Salonico, Norimberga, Carrara, New York, Verona, Las Vegas e Kiev. Nel 2006 anche a Liegi, Miami, Madrid, Mosca (ed altre).

Sede dell'Associazione è a Rho, al confine nord-ovest di Milano, nei pressi della nuova fiera di Milano dove operano anche ASSOFOFOM (Associazione dei Fornitori per Marmisti), Assomarmisti Lombardia e la sede distaccata della Camera di Commercio di Milano.

E' facilmente raggiungibile perchè dal centro del triangolo formato dalle autostrade A4 Trieste Torino, A8-9 Milano laghi, Tangenziale ovest e la Metropolitana linea 1.

In tutti i casi seguire le indicazioni Fiera Milano e poi Camera di Commercio di Milano delegazione di Rho.

Le cariche associative ACIMM sono:

Presidente: IVANO SPALANZANI (*Spalanzani*)
Presidente on: MARCO TERZO PELLEGRINI (*Pellegrini Meccanica*)
Vicepresidente: RICCARDO ROCCHETTI BELLINZONI (*Assofom*)

Consigliere tesoriere: FRANCO PERISSINOTTO (*Perissinotto*)
Consigliere: LUCA TONCELLI (*Bretton*)
Consigliere: ALBERTO VEZZOLI (*Pedriani*)
Consigliere: PIETRO CAPRIOLI (*Saba*)
Consigliere: MARIO CAVAZZONI (*Sea utensili diamantati*)
Consigliere: ALBERTO OVIDI (*Simec*)
Revisore dei conti: GINO SALA (*Abrasivi Metallici*)
Revisore dei conti: MAURIZIO MARTINELLI (*Benetti*)
Revisore dei conti: CESARE MARCHETTI (*Officine Marchetti*)
Revisore dei conti: PIETRO PAOLO MONTRESOR (*Montresor*)
Revisore dei conti: ACHILLE SALVETTI (*Abrasivi Metallici*)
Proboviro: ERNESTO COMANDULLI (*Comandulli*)
Proboviro: MARIO GATTI (*Comesa*)
Proboviro: NICOLA CIANI (*Marmi Lame*)
segretario: Emilia Gallini



ACIMM - Galleria Gandhi 15 - 20017 Rho/Milano
tel 02.939.01.041 / 02.939.00740 / 02.939.00.750
fax 02.939.01.780 - (02.939.00.727)
e.mail: info@acimm.it - www.acimm.it



ASSOCIAZIONE NAZIONALE PRODUTTORI FORNITURE PER MARMISTI

ITALIAN ASSOCIATION OF PRODUCERS FOR THE WORKING, SURFACE TREATMENT AND ACCESSORY, EQUIPMENT OF MARBLES AND GRANITES

Vi aderiscono le più importanti Aziende specializzate nella fabbricazione di abrasivi, lucidanti, mastici, cere, composti chimici di superfinitura, utensili o attrezzi complementari ed accessori lapidei. Scopo primario dell'Associazione è GARANTIRE AGLI ACQUIRENTI DI PRODOTTI COL MARCHIO ASSOFOFOM, IN ITALIA E ALL'ESTERO, sia la qualità obiettivamente rispondente all'offerta sia le condizioni di fornitura, imballaggio, spedizione, consegna, e continuità del prodotto.

Its members include the most important firms specialized in the manufacture of abrasives, polish, mastics, waxes, chemical super finishing composition, complementary tools and equipment and stone working accessories. The main object of the Association is TO GUARANTEE THE PURCHASERS OF PRODUCT WITH THE ASSOFOFOM TRADE-MARK IN ITALY AND ABROAD, a quality corresponding exactly to the offer, and conditions too of supply, packaging, shipment, delivery and products standard.



PIEDRA 06

VI Salone
Internazionale
della Pietra
Naturale

VI International
Natural Stone
Fair

10-13 Maggio - May
Feria de Madrid
Spagna-Spain



Cava • Lavorazione e Trasformazione • Artigianato, Arredo, Design e Vendita • Lavorazione della Pietra e Restauro • Posa in Opera della Pietra • Macchinari • Utensili Diamantati • Abrasivi, Strumenti e Accessori • Arte Funeraria • Gestione Sottoprodotti • Enti, Organismi e Associazioni • Stampa Specializzata

Quarry • Production and Transformation • Craftsmanship, Decoration, Design and Commercialization • Stone Cutting and Restoration • Installation of Natural Stone • Machinery • Diamond Tools • Abrasives, Tools and Accesories • Funerary Art • By-Products Management • Institutions, Agencies and Associations • Technical Press



IFEMA Fiera di Madrid
Delegazione Uff. per l'Italia e
San Marino
Tel.: (39) 02 58 31 81 81
Fax: (39) 02 58 32 50 77
ifema@tin.it

LINEA IFEMA

INTERNACIONAL (34)91 722 30 00

FAX (34)91 722 57 88

Apdo. de Correos 67.067

28080 Madrid

pie@ifema.es

www.piedra.ifema.es

