

Congiuntura. I produttori vedono una battuta d'arresto nel 2008 - Le piante tengono il business più dei fiori

Venti di crisi anche per i vivai

Il settore vale 500 milioni - Atteso il rilancio del mercato di Pescia

Manuela Villimburgo
PISTOIA

I venti di crisi scompigliano le piante della Toscana, interrompendo un trend di crescita che negli ultimi 10 anni ha portato la produzione da 350 a 500 milioni circa, con una netta differenza tra il floricolo che ha dimezzato la propria quota e il vivaistico che l'ha raddoppiata. L'anno in corso mostra un andamento rallentato che - considerato il forte sbilanciamento del comparto sui mercati esteri - fa augurare alle imprese di entrambe le specializzazioni almeno il raggiungimento dei livelli del 2007.

La filiera, nonostante resti il cardine del settore agricolo regionale (rappresenta circa l'80% delle esportazioni come valore), sta risentendo più che mai di vecchi punti deboli. In allarme sono soprattutto le imprese della provincia di Pistoia e di Lucca, dove si concentra il 70% delle 3.500 attività florovivaistiche della Toscana, coprendo parimenti il 70% della produzione e della superficie regionale dedicata a queste produzioni (a livello nazionale la regione rappresenta più della metà). Assenza di una forte politica di settore

nella formazione e nell'accesso al credito e vincoli burocratici allo sviluppo sono le principali accuse. «Di fronte al crollo della domanda spagnola e alla flessione di Francia, Germania e Regno Unito, abbiamo reagito aprendoci verso i Paesi dell'Est e rafforzando la presenza negli altri - spiega Marco Cappellini, direttore della Giorgio Tesi Vivai, ai primi posti per fatturato in Italia e in Europa - Ma spingere sul commerciale significa scontrarsi con la fortissima carenza locale di personale specializzato».

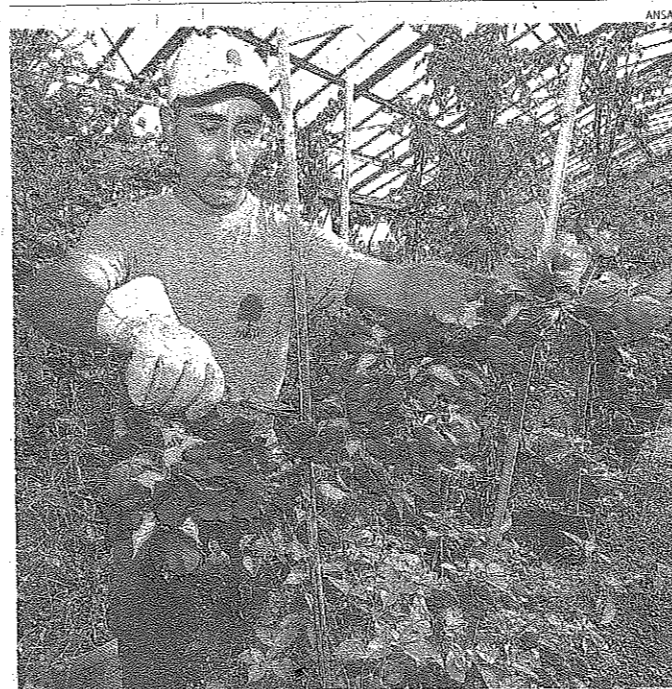
A ciò si aggiunge l'insufficienza degli strumenti dedicati al distretto. «Da due anni - sottolinea Pietro Piccioni, direttore Coldiretti Pistoia - abbiamo presentato un piano di rilancio, ma tutto è ancora fermo e l'ultimo Psr ci ha deluso con misure ancora una volta basate su criteri legati alle superfici coltivate anziché al numero degli occupati e al Pil del territorio, che ci avrebbero senz'altro premiato. In più, lo scorso anno abbiamo assistito al provvedimento sull'emergenza idrica che bloccava per 3 mesi gli attingimenti ed ora sentiamo parlare di aggravio della tassazione dell'ac-

qua».

Un altro passo fortemente voluto dalle associazioni di categoria è la creazione di un marchio territoriale per il florovivaismo, che ora sembrerebbe finalmente raccolto dall'Osservatorio provinciale.

Viceversa è ancora bonaccia per il progetto di rilancio che aleggia sul mercato dei fiori di Pescia dallo scioglimento nel luglio 2007 del Comicent, a fronte di un buco di 800 milioni. Dopo l'annuncio 7 mesi fa di un imminente protocollo d'intesa tra Regione e comuni di Pescia e Lucca i per nuovi servizi alle imprese e una gestione unificata tra i due municipi, gli unici atti che si sono visti sono il prolungamento fino a dicembre del mandato al liquidatore e la copertura di lavori urgenti da parte della Regione per 98mila euro. «Entro novembre - annuncia Antonio Abenante, sindaco di Pescia - delibereremo l'affidamento al consorzio Cosea la gestione del mercato, sempre che la Regione, come ci attendiamo a breve, ne garantisca la definitiva ristrutturazione». Intanto i fiori toscani «appassiscono», soprattutto quelli freschi recisi, il cui export dal 2001 è calato dell'80 per cento.

In serra



In allerta. Nei vivai pistoiesi arrivano segnali di rallentamento

2.450

Le aziende
Nel settore florovivaistico oltre due terzi di tutte le Pmi toscane si concentrano tra Pistoia e Lucca

70%

Produzione regionale
Le serre tra Pistoia e Lucca rappresentano il tessuto portante del comparto toscano

Storie d'impresa. Con i software di lettura quintuplica i ricavi

Barbagli cresce nei contatori

Andrea Monti
FIRENZE

Crescere del 40% all'anno nonostante la crisi: è quello che ha fatto nell'ultimo biennio Barbagli Srl, azienda fiorentina specializzata in tecnologia e servizi nel campo delle utilities (acqua, gas, energia e calore). Barbagli si occupa in particolare di misu-

ra, fatturazione e gestione dei consumi: attività che svolge sia per conto di privati, sia per conto di gestori di servizi come Enel, Eni e Toscana Energia. Nata nel 1923 come impresa a conduzione familiare, l'azienda è rimasta tale fino a pochi anni fa, quando Paolo Barbagli (nipote del fondatore Vittorio) ha deci-

so di dar vita ad una struttura di respiro più ampio. «Nel 2003 una grossa multinazionale ci fece un'offerta di acquisto - spiega Barbagli - A quel punto potevamo vendere, oppure rilanciare la sfida imprenditoriale. Per fortuna abbiamo scelto la seconda opzione, abbandonando la nostra nicchia per proiettarci

sul mercato regionale e nazionale. I risultati sono evidenti: nel 2003 avevamo 16 dipendenti, ora contiamo di chiudere il 2008 con oltre 140 unità».

Anche il fatturato è cresciuto di cinque volte, passando in cinque anni da 1 milione e 200 mila a 6 milioni di euro. Una scelta che ha pagato, come ha pagato il fatto di avere investito in innovazione: «Tre anni fa ricerca e sviluppo assorbivano il 15% del nostro fatturato - dice Barbagli - Oggi siamo sul 10-12%, che è comunque una percentuale notevole per la media italiana. Siamo

stati tra i primi ad introdurre il sistema di lettura ottico-digitale dei contatori, poi adottato da tutte le maggiori imprese del settore». E il futuro non è meno promettente: il piano di crescita prevede un incremento annuo del 40% da qui al 2011. Barbagli, però, guarda ancora oltre: «Nei prossimi tre anni cercheremo di consolidarci sul mercato nazionale, riducendo sempre di più la quota di fatturato regionale. Quando questo obiettivo sarà raggiunto, ci impegneremo per realizzare una quota significativa, almeno il 10%, di export».

Distretti. Una proposta degli industriali

Meno marmo per frenare la caduta dei prezzi

Giovanna Mezzana
CARRARA

In futuro dalle cave di Carrara potrebbe venire estratta una quantità di marmo inferiore agli attuali ritmi di produzione. Escavare meno pietra e venderla a prezzi di mercato più alti: è una delle strategie su cui riflettono gli imprenditori locali.

Nel primo semestre 2008 il comprensorio ha esportato 564mila tonnellate di marmo e granito (in blocchi, lastre e lavorati) per un valore pari a circa 245 milioni di euro: rispetto al primo semestre 2007 i quantitativi aumentano (+11 per cento), ma il valore dell'export diminuisce (-2,8%), secondo i dati Istat elaborati dall'Imm.

«Ridurre la produzione dell'escavato, e quindi l'offerta sui mercati, allo scopo di aumentare il valore del nostro marmo - spiega Alessandro Caro, presidente dell'Associazione Industriali di Massa Carrara e imprenditore del lapideo - è un'ipotesi su cui in questa fase riteniamo valga la pena riflettere». Tattica che rappresenterebbe una rivoluzione nella cultura imprenditoriale del settore. E intanto si apre il dibattito: «Negli ultimi 4-5 anni la produzione di Carrara è scesa di 400mila tonnellate rispetto ai quantitativi di inizio 2000 e non abbiamo assistito a un innalzamento del valore - commenta Paolo Borghini, imprenditore del lapideo -. Se si scende ulteriormente, il mercato potrebbe reagire soddisfacendo la richiesta di marmo con altri materiali».

Accanto alla rimodulazione dell'attività estrattiva si discute anche sull'utilizzo degli "informi", blocchi oggi venduti sul mercato come prodotto grezzo.

Un progetto (il cui investi-

mento è stimato dall'Assindustria apuana in 20-25 milioni di euro) per la creazione di un consorzio che trasformi gli "informi" in prodotti finiti è nel cassetto, in attesa di finanziamento. Per le aziende rappresenterebbe un'opportunità di rilancio in una fase in cui ai timori per la perdita di quote di export sui mercati internazionali si aggiunge un aumento medio del 30% (nel 2008) della tassazione che il Comune di Carrara impone al settore: gli oneri per chi escava blocchi di alta qualità, ad esempio, sono passati da 8,38 euro a tonnellata (nel 2007) a 13,50.

A inizio 2008 Palazzo civico ha fatto presente alle imprese la necessità (per esigenze di bilancio) di ritoccare le tariffe: «Da febbraio mese in cui abbiamo accettato di firmare l'accordo che prevedeva l'incremento degli oneri, la situazione è mutata radicalmente - nota Caro - oggi con la crisi finanziaria e la stretta creditizia è molto più difficile onorare l'impegno preso. Chiediamo all'Amministrazione di non essere sorda alle esigenze dell'impresa».

EXPORT

-2,8%

Valore vendite all'estero
Nel primo semestre del 2008 l'export di marmo in termini quantitativi ha registrato un'impennata a due cifre (+11%). In termini di valore il risultato è stato diametralmente opposto, segno della forte pressione sui prezzi che negli ultimi anni ha interessato anche le produzioni del distretto apuano

BREVVI

Dalla Toscana

PROMOZIONE

Missione regionale in Brasile

Il presidente della Regione Claudio Martini guiderà una delegazione toscana composta da rappresentanti delle istituzioni e del mondo economico che si recherà in Brasile fra gennaio e febbraio del 2009. Obiettivo della visita, che porterà la delegazione toscana nello stato di Rio de Janeiro, in Amazzonia, a Manaus, Brasilia, Belem e nel Piaui, sarà quello di rafforzare la cooperazione con il Brasile dal punto di vista istituzionale e da quello economico.

MODA

Firenze rinnova il tour degli artigiani

Fino al 16 giugno 2009 nuova edizione dei "Percorsi di moda a Firenze": l'iniziativa del Comune darà la possibilità di visitare gratuitamente le botteghe artigianali, i luoghi dove vengono creati i prodotti che hanno fatto e che fanno la storia della città, che fanno rivivere la tradizione. Saranno venti i percorsi tra le botteghe e gli atelier per scoprire i tesori della moda. I "Percorsi di moda a Firenze" sono racchiusi in una guida che verrà distribuita gratuitamente in vari punti (presso gli atelier e le botteghe coinvolti, gli alberghi, i punti di informazione per i turisti, l'Apt).

MARE

A Livorno si insedia la Consulta

Si è insediato a Livorno, nella sede della Provincia, la Consulta del mare: l'organismo di raccordo tra Regione e istituzioni locali, in cui sono rappresentate 5 Province e 35 Comuni costieri e isolani.