

RELAZIONE PROGRAMMATICA DEL PRESIDENTE DI “ANGROFLORA”
FRANCO CEREDA AL MEETING NAZIONALE DI PESCIA DEL 27/XI/2005

Cari amici e colleghi,

come rappresentante delegato dal nucleo di soci fondatori di “ANGROFLORA” sono lietissimo di partecipare con voi a questo primo meeting nazionale degli operatori all’ingrosso di fiori e piante, organizzato, non certo a caso, in una sede, quella del mercato floricolo di Pescia, che è fra le più prestigiose d’Italia.

Da questo incontro, mi auguro, dovrebbe scaturire la volontà di dar vita operativa concreta ad una organizzazione che, a livello nazionale, rappresenti unitariamente, con dignità e forza contrattuale, una categoria imprenditoriale importante e vitale come la nostra, sottraendola a un pericoloso isolamento.

La decisione di costituire “ANGROFLORA” è maturata in molti di noi dopo aver constatato quanto poco contiamo nelle decisioni politiche e nelle scelte istituzionali e come sia difficile, individualmente, tutelare le esigenze e gli interessi delle nostre imprese, guidandone i progetti in uno scenario competitivo sempre più difficile da affrontare a ranghi sparsi.

Dobbiamo contare di più, avere la possibilità di discutere e influenzare le politiche socio- economiche che riguardano il nostro settore, inserendoci nel sistema non da improvvisatori, ma da consapevoli protagonisti, uniti da programmi comuni e strategie condivise.

E’, il nostro, un progetto associazionistico di largo respiro, sindacale e commerciale insieme, di tutela e di promozione, che tiene in giusto conto le esigenze aziendali, ma anche la qualità tecnologica delle strutture in cui le nostre aziende operano: in primis, dei mercati all’ingrosso.

Le nostre imprese devono produrre lavoro e profitto per tutto l’anno, e per molti anni a venire, non soltanto nelle “feste comandate”, quando ci si

accorge improvvisamente, ma per poco, del ruolo sociale ed economico che esse rivestono nel contesto civile.

Non possiamo accontentarci di “essere importanti” solo in occasione della festa della mamma, dei nonni, di San Valentino o del due novembre.

In un mercato che cambia, in uno scenario economico e politico quanto mai incerto, con una concorrenza feroce, le nostre imprese devono trovare, per crescere e non soltanto per sopravvivere, spazi nuovi, strutture adeguate, formule distributive moderne.

Ma, soprattutto, una mentalità meno individualistica, più mutualistica o lobbistica, se preferite.

Le nostre sono piccole imprese grossiste, ma con una elevata propensione alla specializzazione, con il bisogno, quindi, di aggiornare costantemente, con l'informazione e la formazione, la propria già elevata professionalità.

Piccole imprese sì, ma siamo in tanti, con un fatturato complessivo importante.

E i settori che influenzano la nostra attività spaziano dalla produzione agricola al commercio all'ingrosso e on-line, dalla distribuzione al dettaglio all'import/export, dai trasporti ai sistemi logistici dei mercati pubblici, dall'informatica alla comunicazione...

In poche parole la nostra è una attività che si realizza in filiera e in distretti, senza che gli operatori governino consapevolmente l'insieme delle attività del settore, e a ciò va posto rimedio.

Lo scenario europeo e italiano.

Il florovivaismo ornamentale interessa, secondo l'Ismea, una ottantina di Paesi nel mondo e ha subito, negli ultimi 4 anni, come tutti o quasi gli altri settori, la stagnazione economica e la riduzione dei consumi.

Ciò malgrado, la competizione sui mercati internazionali è cresciuta rapidamente e oggi si parla, ma con cautela, di una “ripresina”.

L'Italia è al primo posto, in Europa, come area di produzione per il florovivaismo ornamentale e al secondo posto, dopo l'Olanda, nel valore produttivo.

Anche come paese esportatore l'Italia è al secondo posto, insieme a Danimarca e Belgio, dopo l'Olanda.

Il florovivaismo rappresenta in Italia circa il 6% del valore totale della produzione agricola.

La produzione in valore, nel 2003, è stata di 2.557 milioni di euro, con un incremento, rispetto al 2002, del 3,4%.

Il segmento fiori e piante, con i suoi 1.632 milioni di euro, rappresenta quasi i 2/3 della produzione complessiva del comparto.

Il settore vivaistico, che incide per circa 1/3 sulla produzione complessiva, ha raggiunto nel 2003 i 925 milioni di euro, registrando un aumento di 4 punti percentuali rispetto al 2002.

In termini di valore, le Regioni maggiormente rappresentative sono, la Liguria, la Campania, la Toscana e la Lombardia.

Per quanto riguarda i prezzi, l'indice Ismea indica un incremento nel 2003 rispetto all'anno prima del 5%, passando da 110,7 a 116,07. Una crescita inferiore, peraltro, a quella del totale agricoltura, che è stato del +7%.

Da questi pochi dati, emerge con chiarezza che le nostre imprese devono essere sempre più competitive, puntando, oltre che sulla tradizionale professionalità specialistica, anche su strutture e tecnologie all'avanguardia, con investimenti onerosi, spesso insostenibili per le singole aziende.

Da qui, l'opportunità di "metterci insieme", organizzandoci in strutture associative che ci possano rappresentare a livello nazionale, oltre che locale, in grado di assicurare un dialogo costruttivo con la politica e le istituzioni, favorendo lo sviluppo tecnologico, ottimizzando le risorse individuali, e organizzando la formazione di imprenditori e dipendenti in forma permanente.

“ANGROFLORA” è la nostra risposta a queste esigenze: una associazione nazionale dei grossisti di fiori e piante autonoma, ma bene inserita nella più forte e rappresentativa confederazione generale italiana del commercio, del turismo, dei servizi e delle professioni, che rappresenti l'intera filiera del settore floricolo:

- ◆ Difendendo, in Italia e all'estero, gli interessi economici, sociali e professionali di tutti quanti vi operano e vi lavorano;
- ◆ Promuovendo le iniziative più opportune nei confronti delle istituzioni, delle amministrazioni, delle associazioni e degli enti pubblici e privati;
- ◆ Svolgendo attività sindacale;
- ◆ Impegnandosi nell'attività di informazione e di formazione per titolari e addetti dell'intera filiera;
- ◆ Sviluppando scambi di conoscenza e di informazione con organismi simili in Italia e all'estero, al fine di realizzare iniziative di comune interesse;
- ◆ Organizzando e gestendo le opportune iniziative per qualificare il settore e per inserirlo in manifestazioni fieristiche, convegnistiche e culturali di carattere ufficiale attinenti la produzione, il commercio e il consumo di fiori e piante.

“ANGROFLORA” inoltre vuole caratterizzarsi per rappresentare e tutelare tutti i componenti della filiera, dalla produzione al consumo, consentendo l'adesione, come “*soci aggregati sostenitori*”, di “gruppi, consorzi, produttori, enti e società, interessati al commercio delle piante e dei fiori e ai mercati pubblici all'ingrosso”.

Ma quando parliamo di filiera, non vogliamo parlare di un sistema in cui i produttori siano i protagonisti e gli altri attori meno importanti o a loro subordinati.

Attualmente i problemi della filiera vengono discussi al Ministero delle Attività Produttive solo dal punto di vista della produzione, ignorando quello della commercializzazione.

Distribuzione e commercio, viceversa, sono parte integrante ed essenziale della filiera e devono partecipare al tavolo ministeriale, sia a quello delle attività produttive che a quello delle politiche agricole e forestali.

Fermo restando che i rapporti fra produzione e commercio devono essere ulteriormente migliorati, perchè il ruolo della distribuzione è essenziale per valorizzare la produzione locale e regionale.

E anche i finanziamenti destinati al settore, quindi, sia quelli della comunità europea che quelli dei ministeri dedicati, devono interessare anche le attività inerenti la distribuzione dei prodotti, dell'innovazione tecnologica, dei trasporti e della formazione permanente.

Un altro aspetto importantissimo del programma di ANGROFLORA è quello dell'informatica.

Vogliamo avere programmi di software di gestione che siano omogenei, in modo tale che tutti gli operatori che si mettano in "link" o in rete, abbiano lo stesso sistema operativo.

Il che significa facilitare i contatti, sapere di cosa si discute e agevolare tutto il sistema della comunicazione.

Un altro aspetto importante è l'organizzazione di un sistema di coordinamento nei trasporti che ci consenta di fare, in futuro, accordi, contratti e acquisti di gruppo, realizzando così economie di scala.

Una Associazione con tanti soci, con tanti mezzi, può avere un potere contrattuale assai forte anche nei confronti delle aziende di trasporti.

Con un vantaggio economico evidente per le imprese associate.

Con centinaia di soci sarà possibile, infatti, fare, ad esempio, contratti per dei mezzi di trasporto nell'ordine di centinaia di mezzi, a dei costi che i singoli soci non potrebbero mai ottenere.

Questo solo vantaggio, ma molti altri sono individuabili, basterebbe a ripagare le imprese del costo della quota associativa.

Situazione e prospettive.

Gli ultimi dati, anche se non aggiornatissimi, ci dicono che sono 49.000 le imprese del settore florovivaistico, con 100.000 addetti, e 20.000 le imprese dell'indotto, fiorai e garden center.

Sembrano confermati alcuni segnali positivi sia per le piante che per i fiori, così da ipotizzare una leggera ripresa dei consumi.

Il mercato europeo è in rapida evoluzione e non sempre le aste olandesi riescono a gestire l'enorme massa di produzione mondiale.

L'elevato costo di intermediazione delle strutture dei mercati tradizionali induce molti paesi emergenti a organizzarsi per arrivare direttamente nelle zone di consumo.

Di conseguenza, i canali e i sistemi di commercializzazione subiranno notevoli ristrutturazioni e sono già in atto una serie di accorpamenti finalizzati alla competitività.

Il nostro sistema florovivaistico e la filiera di commercializzazione hanno strade obbligate da percorrere.

- ***qualificare e promuovere i prodotti, differenziandoli geograficamente***
- ***trovare nuovi mercati e nuovi consumatori.***

Per dare concretezza a questi obiettivi occorre consolidare e sviluppare su tutto il territorio nazionale la nostra associazione a partire dal livello decentrato delle Regioni, andando a definire piattaforme regionali e territoriali e concretizzando il tutto attraverso il confronto con le regioni che godono di competenza esclusiva in materia e con i ministeri di riferimento.

Già siamo entrati in diretto contatto con alcune istituzioni locali e ministeriali.

Occorre attrezzarsi per far fronte alla sfida che deve vedere aumentare gli spazi di mercato, la competitività del sistema florovivaistico e del sistema Italia dando al settore una legislazione adeguata a queste sfide interne e internazionali.

Per percorrerle con successo, puntando su standard qualitativi di buon livello per tutta la filiera, dalla produzione alla commercializzazione, dalla distribuzione al consumo, siamo chiamati, come ben sapete, a una sfida quotidiana, spesso senza strumenti appropriati di sostegno, che domani sarà certo più dura di oggi.

Insieme, possiamo ragionevolmente pensare di vincerla.

Facciamo grande Angroflora

Associatevi e fate associare i vostri colleghi

Franco Cereda
Presidente Angroflora