

XII Edizione di Floritec – Festival dei Fiori
Convegno su “Le condizioni per lo sviluppo del più importante
polo floricolo italiano”
Intervento del Presidente di Angroflora Franco Cereda

Dicevo un paio di mesi fa al meeting di Pescia, in occasione della prima “uscita” ufficiale di Angroflora, ricordando le motivazioni che ci avevano indotto a costituire una associazione nazionale di grossisti floricoli, inserita e ben ramificata, peraltro, in una filiera in cui siano equamente rappresentati tutti gli attori del settore, dalla produzione al consumo, che è il nostro un progetto associazionistico di largo respiro, sindacale e commerciale insieme, di tutela e di promozione, che vuole tenere in giusto conto le esigenze aziendali, ma anche la qualità tecnologica delle strutture in cui le nostre aziende operano.

In primis, del mercati all’ingrosso.

E ricordando di fronte a una vasta platea di colleghi che 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 delle nostre aziende, promuovendone i progetti in uno scenario competitivo sempre più difficile da affrontare a ranghi sparsi.

Dall’incontro di Pescia, che ha avuto una partecipazione e una eco di rilievo, è scaturita, come ci auguravamo, la decisione di dar vita operativa concreta ad una organizzazione in grado di rappresentare unitariamente, a livello

nazionale, tutte le componenti di un settore imprenditoriale e sociale importante e vitale come il nostro.

Un organismo che ci faccia contare tutti di più, inserendoci nel sistema non da improvvisatori, ma da consapevoli protagonisti, uniti da programmi comuni e da strategie condivise.

Il mercato europeo è in rapida evoluzione.

L'elevato costo dell'intermediazione 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 distributiva hanno strade obbligate da percorrere: devono qualificare e promuovere i prodotti, differenziandoli geograficamente.

E devono poi trovare nuovi mercati e nuovi consumatori.

Ma sono strade percorribili soltanto se riusciamo a consolidare e a sviluppare su tutto il territorio nazionale la nostra capacità operativa unitaria, a partire dal livello decentrato delle Regioni, favorendo il confronto costruttivo, definendo piattaforme territoriali e ottenendo norme e strutture di sostegno adeguate alle sfide interne e internazionali.

Pochi giorni dopo l'assemblea costitutiva, il 30 novembre, il direttore di Angroflora, Enzo Guercilena, ha potuto sedersi al Tavolo Ministeriale di

filiera florovivaistica insieme a oltre cinquanta associazioni ed enti di rappresentanza, delle Regioni, delle organizzazioni professionali degli esperti e dei presidenti dei mercati e del mondo agricolo, incentrando il suo intervento su 3 punti:

1. La necessità di un'urgente ripresa di attenzione al settore floricolo in tutte le sue dimensioni per ridare organicità alla filiera composta da produttori, grossisti e distributori, con richiesta al Ministro di sancire la legittimità della nostra presenza al tavolo di lavoro
2. L'apprezzamento per l'analisi relativa alla rete distributiva contenuta nelle relazioni e nei documenti prodotti dalla Direzione del Ministero. È stato sottolineato dal nostro rappresentante l'urgenza di coordinare le strategie produttive con i necessari sbocchi di mercato. Da parte ministeriale si è convenuto che è sbagliato fare ricerca e produzione senza un opportuno coordinamento con i distributori e si è deciso di predisporre un piano specifico di intervento a livello locale, regionale, nazionale ed europeo, razionalizzando le risorse finanziarie
3. La necessità di inserire nel DPEF (documento di politica economica e finanziaria) e nella legge finanziaria la reperibilità di risorse destinate alla componente di filiera dei servizi, e non solo a quella della produzione, del settore florovivaistico, inteso come distretto verticale.

Nella sua risposta ai vari quesiti posti dai componenti al Tavolo di lavoro, il Ministro Alemanno ha sottolineato la validità della presenza organica della distribuzione e della rete delle imprese grossiste, una presenza che fornisca una nuova dimensione ai vari organismi tecnici e agli strumenti predisposti per l'analisi dei consumi e degli standard qualitativi del settore.

Seguiranno, ha assicurato Alemanno, altri momenti di confronto a cui saremo chiamati direttamente a partecipare, portando un contributo propositivo concreto e, ci auguriamo, unitario.

Ho voluto ricordarli questi passaggi della nostra graduale presa di affermazione associativa nei rapporti con le istituzioni, per ribadire la nostra volontà di lavorare unitariamente con le altre componenti della filiera, per darle la forza necessaria ad affrontare le sfide dei mercati, nel rispetto, comunque, della autonomia rappresentativa di ogni raggruppamento.

La brevità del tempo a disposizione non mi consente di sviluppare le questioni più tecniche riguardanti la nostra attività quotidiana, che mi riprometto di sviluppare nei "Tavoli di lavoro" che saranno organizzati, con la speranza di poter portare contributi di qualche interesse.

Ho raccolto infatti dai colleghi grossisti una serie di indicazioni che potrebbero essere discusse insieme e poi tradotte in proposte e progetti utili per tutto il settore.

Secondo l'amico Renzo Pievani, ad esempio, molti sforzi economici delle istituzioni italiane sono inefficaci perchè non risolvono le problematiche di tutti

i soggetti che operano in questo mercato: i produttori sono abbandonati a se stessi per quanto riguarda “cosa coltivare” e “come”, i commercianti non trovano la merce necessaria, gli spedizionieri hanno costi e difficoltà viabilistiche e così via”.

All'estero, invece, è tutto più regolato e razionale.

Anche altri colleghi lamentano, per quanto concerne il mercato Sanremese, un eccesso di contrattazione che contrastano con la carenza di merce.

Un grossista, così, deve seguire il mercato all'araba, alla mattina presto, i conferimenti alle varie cooperative durante il giorno, gli accordi privati tra produttori e commercianti locali e, infine, alla sera, le aste.

Con rischio poi che, se occorre molta merce, dopo aver seguito le contrattazioni tutto il giorno, si finisce per non trovare tutto ciò che si voleva.

Per migliorare le cose, secondo questi colleghi, bisognerebbe rimettere tutto in discussione, così da organizzare contrattazioni che soddisfino tutti gli attori del mercato e un rigore maggiore nel far rispettare le regole.

Sarebbe utile, in questo senso, una organizzazione che rappresenti i coltivatori e che possa dialogare con quella dei grossisti e del mercato per verificare cosa è meglio coltivare e come commercializzarla.

Altre proposte interessanti mi sono pervenute da Eugenio Santoni della Vivai Santoni, mirate a “mantenere e se possibile a sviluppare il già carente settore florovivaistico”.

Ne cito qui brevemente qualcuna:

- ◆ Valorizzare i distretti di produzione;
- ◆ Aiutare i giovani produttori, dandogli garanzie sul ritiro della merce prodotta a standard europeo, ad un prezzo concordato;
- ◆ Valorizzare la funzione e il ruolo dei commercianti incentivando i grossisti ad essere da tramite fra la produzione e la distribuzione, garantendo il ritiro dalla produzione e l'acquisto della distribuzione;
- ◆ Valorizzare il franchising nei fiori e i negozi monomarca,
- ◆ Promuovere accordi con produttori extra-europei;
- ◆ Istituire un fondo percentuale minimo sul fatturato delle aziende per sostenere e pubblicizzare i fiori in TV e nei media.

Possono sembrare, queste che ho sintetizzato, proposte elementari, ma è giusto cominciare dalle cose elementari, mi ha ricordato giustamente Santoni, per progredire poi con umiltà, coerenza e concretezza.

Anche il collega Terenzi Danilo della Turin Flor propone altre questioni interessanti quali: il potenziamento del settore ricerca, avendo a disposizione i migliori ibridatori dal mondo e la ricerca sui prodotti di nicchia e sulle zone di produzione più appropriate per i singoli prodotti.

Abbiamo bisogno tutti, penso, di unità e di razionalità, ma soprattutto di mettere in pratica con urgenza tutto quello che andiamo da tempo dicendo e teorizzando, perchè i nostri concorrenti ci osservano e sono più uniti di noi e rischiano, in un futuro che alcuni vogliono più prossimo di quanto si creda, di "invaderci" definitivamente.

Nessuno può permettersi il lusso di dormire sugli allori, anche chi, come gli imprenditori Sanremesi, di allori ne ha conquistati a bizzeffe.

Grazie.