

La Marca Flowers: innovare per competere in floricoltura

Come competere alla pari nel difficile mercato floricolo globale? Un esempio positivo dalla Liguria

Il Ponente ligure, per qualità del terreno, clima e tradizione è molto vocato alla floricoltura. Negli anni il settore si è evoluto fino a diventare una vera e propria forza trainante del primario regionale (nel 2011 le aziende floricole hanno garantito da sole il 64% della produzione agricola regionale). Attualmente la floricoltura ligure sta attraversando un periodo di crisi, poiché le aziende devono fare i conti, oltre che con una concorrenza mondiale sempre più agguerrita, anche con gli alti costi di produzione.

L'innovazione dei prodotti e dei processi diventa quindi lo strumento principale per rimanere sul mercato e per evitare che i costi eccessivi erodano i profitti.



Per capire meglio come le aziende reagiscano alle difficoltà strutturali del settore e quale contributo possa fornire il PSR, abbiamo incontrato Domenico La Marca, il titolare, insieme a sua sorella, dell'azienda Agricola La Marca S.S.

Ripercorriamo brevemente la storia dell'azienda...

I miei genitori hanno iniziato a metà degli anni '60 coltivando garofani. Da allora l'azienda è molto cambiata: un primo ampliamento delle superfici c'è stato circa 20 anni fa, quando ho espresso il desiderio di continuare l'attività dei miei. Nel 2008 abbiamo raggiunto l'assetto definitivo: praticamente abbiamo raddoppiato le superfici. Oggi l'azienda si estende su un totale di 2,3 ha. Anche le produzioni sono molto cambiate. I miei coltivavano garofani, noi invece produciamo ranuncoli e crisantemi, in modo da avere le serre sempre in produzione. I ranuncoli infatti sono una specie invernale, mentre i crisantemi si coltivano in estate.

L'azienda è certificata da Fiore Giusto, ci spiega di cosa si tratta?

Fiore Giusto è l'associazione che collabora con Fair flowers Fair plants, il più importante standard internazionale per una certificazione sociale ed ambientale per i fiori e le piante. L'azienda certificata è tenuta rispettare parametri relativi al trattamento delle acque e allo smaltimento dei rifiuti, bisogna ridurre al minimo gli input e tenere un quaderno di campagna. La parte etica e sociale riguarda invece i rapporti con i dipendenti (rispetto dei contratti nazionali, sicurezza dei luoghi di lavoro etc.). Essenzialmente sono obblighi di legge, la certificazione ci aiuta a tenere tutto sotto controllo in modo razionale.

Il prodotto certificato viene caratterizzato in qualche modo?

C'è un codice numerico che identifica il produttore, riportato sull'adesivo che mettiamo sul mazzo da 50 fiori.



Il marchio Fair flowers Fair plants

Dove vendete il fiore?

Al Mercato dei fiori di Sanremo. Diversamente da altri produttori che stringono rapporti direttamente con gli esportatori, preferiamo il sistema dell'asta. Avendo un grande volume di prodotto, non riusciremmo a smaltirlo attraverso il contatto diretto con pochi clienti. In primavera la produzione aumenta notevolmente rispetto all'inverno, conseguentemente il prodotto della mattina deve essere venduto in giornata: pochi contatti con pochi commercianti non ci permetterebbero di collocare tutta la produzione giornaliera. Il mercato inoltre ci garantisce più visibilità.

L'impianto di irrigazione è il "pezzo forte" degli investimenti realizzati con il PSR. Di cosa si tratta?

Abbiamo scelto un impianto che permette non solo di programmare l'irrigazione, ma che gestisce autonomamente anche gli interventi in base ad alcuni parametri ambientali: intensità solare, durata ore di luce, umidità ambientale e del substrato. Poi naturalmente sta all'operatore impostare i parametri che fanno entrare in funzione la macchina. Attraverso un sistema di microvalvole è possibile impostare ricette differenziate per la fertilizzazione. La macchina non dà

vincoli, una volta creata la soluzione madre è del tutto indipendente. È inoltre dotata di recupero delle acque reflue (dei frigo e dell'irrigazione). I bancali che abbiamo acquistato permettono il recupero dell'acqua attraverso un sistema di grondaie. L'acqua viene raccolta in cisterne e filtrata a sabbia, tra i granelli si crea un sistema di microflora che depura l'acqua non solo per via meccanica ma anche "microbiologica".

Le ricadute ambientali sono evidenti, ma l'impianto di irrigazione vi ha portato vantaggi economici?

Io mi accorgo che la macchina mi permette di razionalizzare le mansioni, perché di alcune cose si occupa direttamente (distribuzione dei prodotti, preparazione delle ricette). Posso quindi impiegare la manodopera in altri compiti. Inoltre, adesso risparmiamo sui fertilizzanti, perché i tempi di irrigazione sono più efficienti. Magari si risparmia un minuto ad irrigazione del terreno, ma alla fine dell'anno sono migliaia di euro!



Le serre con tetto fotovoltaico

Il CeRSAA (Centro Regionale di Sperimentazione e Assistenza Agricola) ha avuto un ruolo in tutto questo?

Col CeRSAA avevamo già collaborato con un bando OIGA (Osservatorio per l'Imprenditorialità Giovanile in Agricoltura), si trattava di una sperimentazione legata all'utilizzo di diversi substrati per la floricoltura (compost, fibra di cocco etc.). Ci ha assistito in maniera preziosa per l'acquisto delle sabbie e dell'impiantistica, perché l'impianto deve essere accuratamente calibrato.

Pensando all'esperienza in azienda, c'è stato un momento di svolta?

Un passaggio c'è stato sei anni fa quando abbiamo ampliato le superfici, fino quasi a raddoppiarle. È cambiato completamente il modo di gestire l'azienda: adesso impieghiamo fino ad un massimo di 15 operai. Anche il lavoro è cambiato: se produci di più allarghi la gamma (hai sempre tutti i colori per esempio) e quindi hai più clienti.

Che ruolo ha avuto il PSR in questa fase di ampliamento?

È stato molto importante. Dal PSR Liguria 2007/2013 abbiamo ottenuto le risorse necessarie che ci hanno aiutato a recuperare le strutture acquistate che erano in stato di abbandono. Grazie alla misura 121 abbiamo comprato il frigo, l'impianto fotovoltaico e l'impianto di irrigazione. Abbiamo inoltre ripristinato le serre e ne abbiamo costruito una ex-novo.

Ha riscontrato delle problematiche?

Devo dire che il finanziamento è stato fondamentale. Tuttavia, ho avuto i problemi che hanno avuto tutti: troppa burocrazia, per esempio, e procedure incerte. Il PSR così come è strutturato permette di partire a chi ha i fondi per sostenere le fasi iniziali dell'investimento. Per chi invece si trova a partire da zero, l'unico modo è vincere alla lotteria. Forse va cambiato il sistema del fondo perduto, i soldi bisogna prima anticiparli, a favore di un finanziamento che garantisca l'erogazione in tempi celeri del contributo sotto forma credito agevolato e che preveda un rientro graduale, e non eccessivamente oneroso del capitale che è stato anticipato tramite il finanziamento pubblico.



Ranuncoli in una delle serre

In base alla sua esperienza che suggerimento si sente di dare a chi sta preparando la futura programmazione?

Ci siamo accorti che la condizione più importante per riuscire a stare sul mercato è quella di avere un'adeguata superficie produttiva. Ma i terreni agricoli in queste zone, dove subiscono la concorrenza dei cambi d'uso, hanno raggiunto prezzi proibitivi. E i proprietari affittano mal volentieri, attratti dalla prospettiva di poterci costruire sopra. Una buona idea per il prossimo PSR sarebbe prevedere forme di leasing immobiliare come quelle che proponeva ISMEA qualche anno fa.

di Alberto Sturla