

**Nuovo assetto** – Dopo la Provincia di Lecce anche il Comune ha messo in vendita le quote

# I fiori di Taviano "passano" ai privati

**M**ercaflor cambia assetto societario: Provincia di Lecce e Comune di Taviano lasciano spazio ai privati. Uno scenario nuovo accolto con ottimismo dal sindaco Salvatore D'Argento che, per il futuro, si augura una riscossa del settore florovivaistico regionale.

Quando fu fondata nel 1999 la società Mercaflor, a cui ora è affidata la gestione dei servizi legati al mercato floricolo di Taviano, vedeva una significativa presenza di capitali pubblici, necessari per sostenerne l'avvio. Ora dopo la dismissione delle quote della Provincia alla fine dello scorso anno, anche il Comune di Taviano ne ha deliberato la vendita. Alla base di questa scelta un obbligo normativo (legge n. 10/2011) che impone agli enti locali la dismissione di quote societarie, ma soprattutto la volontà di far camminare Mercaflor con le proprie gambe: "In passato come Amministrazione abbiamo deliberato di cedere una parte delle nostre quote in favore del Comune di Leverano, perché avevamo iniziato un percorso insieme, per unificare i due mercati e concentrare domanda e offerta in un'unica struttura organizzata, ma Leverano non è mai entrato in Mercaflor", spiega il sindaco D'Argento.

"Ora tutto questo non ha più senso. Le quote della Provincia sono state rilevate dalla Cooperativa Ortoflor, che raggruppa 200 operatori del settore tra Taviano e Leverano, e l'ingresso degli operatori privati, che sono i veri soggetti della filiera, non può che essere un fatto positivo". Per il futuro, il sindaco pensa all'opportunità che il mercato di Taviano divenga a tutti gli effetti una piattaforma logistica, per incrementare la commercializzazione sia a livello nazionale che internazionale. E le potenzialità sembrerebbero esserci in considerazione della qualità alta dei prodotti, e dell'interesse manifestato da operatori stranieri che negli anni scorsi, grazie ad iniziative di inter-

**Mercaflor fondata nel 1999 per la gestione del settore floricolo non potrà più disporre dell'intervento pubblico. Una nuova stimolante sfida**

**Un primato soltanto parziale La produzione ok ma gli olandesi...**

**È** italiano il primato della produzione florovivaistica mondiale, con 18mila ettari coltivati, e risultati di indiscussa eccellenza. Eppure il commercio del fiore è in mano agli olandesi, capaci di ovviare ai limiti del proprio clima adottando strategie diverse, e dimostrando un'organizzazione efficientissima: "In Italia, esiste un'unica azienda italiana che si occupa di trasporto del fiore all'ingrosso, ma quella che fa i numeri maggiori, sempre in Italia, è olandese", dichiara il direttore della società Mercaflor di Taviano Marco Miggiano. Un caso che dimostra come il nodo cruciale per lo sviluppo nazionale del florovivaistico sia proprio quello della logistica. Una vera zavorra che grava sulle potenzialità di un comparto caratterizzato, peraltro, da un forte dinamismo e da un'età media degli addetti molto più bassa che non in agricoltura. E mentre nel settore la produzione da dieci anni in qua si è meridionalizzata, gli operatori italiani pagano il ritardo di questi anni. Così si spiega come mai, ad esempio, i fiori salentini vengano comprati dagli olandesi, per essere riorganizzati e selezionati sempre in Olanda, e poi rivenduti nuovamente in Italia.



SALVATORE D'ARGENTO

**Manni, uno dei fondatori di Mercaflor Costo del gasolio altro brutto colpo**

**T**ra i soci fondatori di Mercaflor, Angelo Manni nella sua azienda di Taviano (Le) coltiva rose con il sistema idroponico. Un'arte quella del fiore appresa da bambino, seguendo le orme paterne, e dopo anni di esperienza Manni ha deciso di innovare: "Coltivo rose fuori suolo con il sistema idroponico, anche se non l'ho adottato in modo puro: utilizzo un substrato inerte, e la pianta si alimenta tramite l'acqua. Il vantaggio sta nel fatto che si ottiene una standardizzazione del prodotto rispetto al sistema tradizionale a terra. La produzione è sottoposta ad un sistema di monitoraggio continuo, sia per quel che riguarda l'alimentazione che per il clima all'interno delle serre". Quanto ai tempi necessari per far crescere sulla pianta una rosa adatta per essere tagliata e venduta, spiega Manni: "D'estate nel giro di 30 giorni si passa da un taglio all'altro, ma d'inverno ce ne vogliono 60, se non 90. Tutto dipende dal clima e dalle temperature". E aggiunge: "Di questi tempi con il costo del gasolio, è difficile sostenere nel modo giusto la pianta durante il periodo freddo, e allora ci vuole ancora più tempo per far arrivare il fiore al punto giusto".

a.g.

nazionalizzazione promosse insieme a Regione e Ice, hanno conosciuto il mercato floricolo di Taviano: "Sono venuti operatori interessati da Germania, Bulgaria, Croazia, Giappone, Grecia, Emirati Arabi, Macedonia, Montenegro, Paesi Bassi, Russia e Ucraina. Ma volevano avere rapporti con una singola persona, non con 20 produttori.

Ecco la strategia da portare avanti: far sì che una società come Mercaflor possa anche commercializzare il prodotto perché il problema del florovivaismo salentino non è la qualità quanto piuttosto la commercializzazione. Anche per questo, abbiamo curato in questi anni una politica di marchio con la possibilità di utilizzare Taviano Città dei Fiori,

Solento d'Amare, e anche Prodotti di Puglia, pensato in origine solo per i prodotti dell'agroalimentare".

In cantiere poi per il mercato floricolo, anche un progetto presentato all'Area Vasta di Casarano, tra i primi ammessi a finanziamento, per la riqualificazione e l'innovazione della struttura mercatale per un valore complessivo

di 4 milioni e 200 mila euro, che prevede tra l'altro un sistema per la vendita all'asta. La Regione ha disposto un primo finanziamento di 771 mila euro per ristrutturare il tetto dell'area mercato, realizzare interventi di efficienza energetica e un impianto fotovoltaico.

ARIANNA GENOVESE



Mercato dei Fiori di Taviano

**Dal 21 aprile al 1° maggio l'edizione 2011 della prestigiosa mostra di Genova**

## Il triangolo delle meraviglie pronto a stupire a Euroflora

soprattutto, con un costo pari a quello di 5 anni fa". E aggiunge con rammarico: "Un risultato raggiunto senza il Distretto florovivaistico regionale che ha rifiutato di farne parte. Anche per questo il Distretto per me è stata una forte delusione. Credo che di fondo non si sia capito quale dovrebbe essere la filosofia di un sistema distrettuale".

Tutt'altro che fiducioso rispetto alle possibilità che il Distretto florovivaistico regionale possa rappresentare un'opportunità concreta per lo sviluppo del settore, il direttore Miggiano spiega il suo punto di vista: "Intanto servirebbe un finanziamento di supporto all'attività del distretto perché le aziende del settore sono tutte piccole e sebbene siano in grado di produrre fiori di alta qualità, non hanno le capacità

e la propensione per affrontare e sostenere la commercializzazione del prodotto. Inoltre, il Distretto dovrebbe servire a mettere insieme le aziende su progetti comuni, e soprattutto metterle insieme su quegli aspetti in cui sono più deboli". E sulla situazione generale del comparto aggiunge: "Per anni Sanremo e Pescaia hanno trattato da cenerentole, ma da 10 anni in qua le cose sono cambiate, la produzione del fiore si è meridionalizzata, e oggi le grosse aree di produzione nazionale sono Puglia, Campania e Sicilia, mentre in Toscana si è fortemente ridotta e l'area di Sanremo si è specializzata su prodotti che possono essere coltivati a terra senza supporto energetico".

Un punto a favore del Sud certamente il clima, mentre sul fronte energetico è ancora

forte la dipendenza dal gasolio per il riscaldamento delle serre, e se non si fa attenzione alla competitività, per Miggiano si rischia grosso: "La produzione potrebbe spostarsi ancora più a sud, verso i paesi del Nord Africa, per questo bisogna tenere sotto controllo tutti i costi di produzione, ed organizzare bene la logistica".

Altro nodo cruciale su cui si sconta un grave ritardo del comparto a livello nazionale. E se in Italia ci sono una decina di mercati floricoli, e sono in atto iniziative di coordinamento e riorganizzazione che coinvolgono associazioni di categoria e Governo, per Leverano e Taviano sembra ormai giunto il momento di modernizzarsi. "Da noi si usa ancora la vendita all'araba, una contrattazione diretta tra produttori e acquirenti. Si svolge in pochis-

simo tempo e si basa su un linguaggio dei segni, una tradizione collaudata. Ma qui si può venire a vendere e a comprare solo nell'orario, e spiega l'agronomo Danilo Manni, assessore alla floricultura del Comune di Taviano.

Da qui il progetto di un sistema di vendita all'asta che vada in contemporanea a Taviano e a Leverano, unificando i due mercati e aumentando le possibilità di vendita dei prodotti locali. Ma rispetto a questo sono molto forti le resistenze da parte dei produttori locali, già provati dalla crisi generale, dall'aumento dei costi del gasolio, e soprattutto preoccupati di ritrovarsi schiacciati e sfruttati da un sistema di vendita che non sono in grado di controllare direttamente.

a.g.

**C**onto alla rovescia per l'inizio di Euroflora 2011, la mostra più visitata d'Europa, in programma a Genova dal 21 aprile al primo maggio. Un evento che si ripropone ogni 5 anni, e che per questa edizione vedrà la Puglia nel padiglione centrale, allestito per l'occasione in forma di giardino mediterraneo, con piante e fiori

provenienti dai mercati di Terlizzi, Taviano e Leverano.

Spiega Marco Miggiano, direttore della società Mercaflor di Taviano: "La Regione Puglia ha affidato a me l'incarico di preparare la partecipazione ad Euroflora 2011, e insieme agli assessori dei tre comuni ci siamo organizzati, ottenendo una sistemazione ottimale e,