

## **Nota di sintesi**

del confronto tenutosi dopo il Workshop a cura di UCVV – IVALSA (Rincine, 28/3/2012) su

### ***L'ALLESTIMENTO IN BOSCO DEI TRONCHI PER GLI IMPIEGHI STRUTTURALI***

## **CONSIDERAZIONI & PROPOSTE**

### **CONSIDERAZIONI**

Fra le molte questioni emerse fin dal workshop della mattina (inerenti prima la classificazione di legge del legno massiccio ad uso strutturale, poi la commercializzazione dei tronchi grezzi per i vari impieghi), il confronto tenutosi nel primo pomeriggio ha messo a fuoco prioritariamente alcune valutazioni e proposte, di seguito così riepilogate a titolo di promemoria per i futuri passaggi che l'Ass. Foresta Modello delle Montagne Fiorentine, nel cui ambito si è svolta la giornata, riterrà di fare.

#### **1. SUL PIANO AMMINISTRATIVO**

Come noto a tutti gli operatori, la filiera bosco-legno pur essendo principalmente attività economica e produttiva è fortemente e tradizionalmente soggetta ai meccanismi di comando e controllo predisposti dalla legge e dalla Pubblica Amministrazione a tutela della collettività. Dinamiche economiche e cambiamenti sociali di lungo periodo ed anche recenti impattano sulle attività produttive molto più di altri fattori, ma non per questo è meno gravoso l'onere derivante dalla degenerazione burocratica del suddetto controllo anche preventivo svolto dell'Ente Pubblico. Detto onere, a differenza di altri fattori limitanti, ha il "vantaggio" di essere più agevolmente nella disponibilità del sistema locale pubblico/privato, e per questo se ne propone un cambiamento: nella direzione di alleviare il carico derivante da inutili formalismi e lentezze, per destinare piuttosto maggiori sforzi al conseguimento proprio degli scopi promossi dalla legge a beneficio della collettività.

Ci sono in particolare alcune difficoltà inerenti l'utilizzo della viabilità (comprese le infrastrutture minori del territorio forestale) dovute a un quadro normativo articolato e complesso, e che trovano proprio a livello amministrativo – ancora una volta – quasi una complicazione invece che un'applicazione volta alla funzionalità.

#### **2. SUL PIANO LOGISTICO**

Alcune delle difficoltà che penalizzano la locale filiera bosco-legno sono già state accennate (a livello macroeconomico, e a livello amministrativo con le dette implicazioni infrastrutturali). In collegamento con questo ultimo aspetto, gli interventi di alcuni dei presenti citano le resistenze offerte dai proprietari al passaggio dei mezzi per il trasporto del legname – quindi ancora sul piano giuridico ma anche "culturale" -, e soprattutto le difficoltà logistiche complessive da affrontare quando si voglia procedere alla movimentazione di materiale sulla citata rete infrastrutturale che ha le caratteristiche montuose della nostra zona. Alla viabilità si accompagna poi la questione di punti di stoccaggio temporanei e soprattutto permanenti, sia a monte (imposti) che a valle (piazzi). Ipotesi di piattaforme, quindi con risvolti anche commerciali, sono state oggetto nel corso dell'incontro.

### **3. SUL PIANO COMMERCIALE**

È per ovvi motivi il livello avvertito come il più sensibile e il più discriminante, dato che è in un certo senso il “livello ultimo di giudizio” di convenienza economica per ciascuna attività. Problemi di prezzo e di merceologia degli assortimenti hanno trovato spazio nel confronto anche della mattina, nonché di concorrenza per impieghi alternativi o meglio remunerati o meno costosi, comunque migliori come utile d’impresa. Proposte di azione che potrebbero collocarsi proprio in questo livello, tradizionalmente soggetto alla promozione, alla sensibilizzazione, alla fidelizzazione ecc, sono evidenziate nella seconda parte della presente nota; qui si ricorda come il rischio di dette impostazioni non sia quello del fallimento, ma di un successo solo parziale e modesto: dove qualche risultato lo si raggiunge fermandosi però ad uno *status* di nicchia e con target commerciale decisamente ristretto, senza riuscire cioè ad imporre un vero e proprio standard culturale<sup>1</sup> nelle produzioni che si intende valorizzare. Le operazioni di valorizzazione commerciale devono essere intraprese conoscendo pregi e difetti dello standard percepito dalla clientela potenziale o dai consumatori. La provenienza locale di legna e legname può caratterizzare positivamente il materiale commercializzato, come segnalato da alcuni operatori presenti che riferiscono precise richieste di loro clienti: sia per legna da ardere, sia per mobilio finito come espositori di generi alimentari anch’essi locali per i punti vendita della GDO.

### **4. SUL PIANO STRATEGICO**

Interessa evidenziare un possibile e “macro” livello di azione, emerso durante l’incontro. Lo spunto è dato da un futuro obbligo di legge in vigore dal marzo 2013 (la cosiddetta “*Diligenza dovuta*” dagli operatori che immettono legname nel mercato europeo, che riguarda la legalità della provenienza); un’azione strategica ovvero diffusa e “collettiva” potrà consistere nell’anticipare e anzi giocare detto obbligo in chiave promozionale tramite l’adeguata adozione nella filiera locale: in modo che essa non risulti penalizzata da estranei timori o da onerosi adempimenti fuori luogo. Altra notevole azione di rango strategico può essere concepita mutuando l’esempio dal provvedimento francese che ha di fatto incrementato il ricorso all’uso del legno in edilizia basandosi sull’obiettivo della qualità dell’aria e sull’adozione di soglie più severe per le emissioni inquinanti che derivano dai consumi energetici delle abitazioni.

### **5. SUL PIANO LAVORATIVO E PROFESSIONALE**

La competenza e la capacità degli addetti della filiera bosco-legno sono state richiamate come presupposto per qualunque sviluppo futuro (a tutti i livelli: imprenditoriale, operativo, commerciale, categoriale. E in tutte le fasi: produzione, trasporto, prima e seconda lavorazione, distribuzione). La formazione mirata a fronte di carenze di manodopera specializzata e preparata, in particolare, è e sarà un’esigenza prioritaria, al punto da potersi collocare ad un livello strategico come quelle del punto 4.

---

<sup>1</sup> Il prodotto IKEA, ad esempio, è uno standard culturale: come tale, è noto a tutti nelle sue caratteristiche essenziali (qualità, provenienza, reperibilità, assistenza, costo).

## PROPOSTE

Dal punto di vista metodologico, è stato osservato che le azioni che l'Associazione FMMF riuscirà a realizzare potranno essere anche parziali senza pretesa di esaustività e anche senza la completezza di tutti gli elementi conoscitivi teoricamente necessari in fase di progettazione - purché nella direzione analiticamente messa a fuoco nel Piano Strategico dopo il lungo confronto partecipato svoltosi fin dal 2010.

È stato osservato anche che la varietà delle iniziative percorribili non comporta da parte dell'Associazione la disponibilità a qualunque azione purché sia, ma viceversa l'individuazione di priorità secondo cui procedere.

Discorso analogo, e molto nel merito, ha riguardato il tipo di risorse cui attingere: questione fondamentale già esplicitata nel PS dove, per ognuna delle 10 azioni previste per il quinquennio, si definisce il tipo di risorsa cui fare affidamento per la realizzazione: e non si tratta sempre o solo di risorse finanziarie. Fra i presenti, diversi valutano dispendiosa la ricerca di finanziamento e in particolare di provenienza regionale, consigliando di dare la precedenza ad azioni basate su altre risorse (umane, imprenditoriali, competenziali, promozionali ecc). Comunque, limitandosi agli aspetti finanziari, sono stati menzionati i canali possibili del PIF (Progetto Integrato di Filiera a valere sul PSR regionale), da attivare *ad hoc*, e del Por Creo.

Qui di seguito le proposte elaborate a conclusione dell'incontro:

- ✓ Prosecuzione del progetto specifico di dettaglio "adeguamento di macchina classificatrice per il legname ad uso strutturale", contenuto nel progetto APROFOMO a valere sulla Misura 124 del PSR Asse Leader (c/o GAL Start)
- ✓ Elaborazione di campagna di divulgazione inerente l'uso del legno locale
- ✓ Organizzazione di seminario informativo inerente gli adempimenti connessi all'obbligo della "Diligenza dovuta"
- ✓ Promozione della produzione di pellet con segatura locale
- ✓ Maggior attenzione al settore del legname da falegnameria (più in crisi dello strutturale) anche con progetti ambiziosi che sfruttino la GDO del mobile (proprio IKEA) come canale di promozione della provenienza locale.

*a cura di Lapo Casini*