



VENETO
AGRICOLTURA
Azienda Regionale per i servizi Agricoli, Forestali e Agro-Alimentari

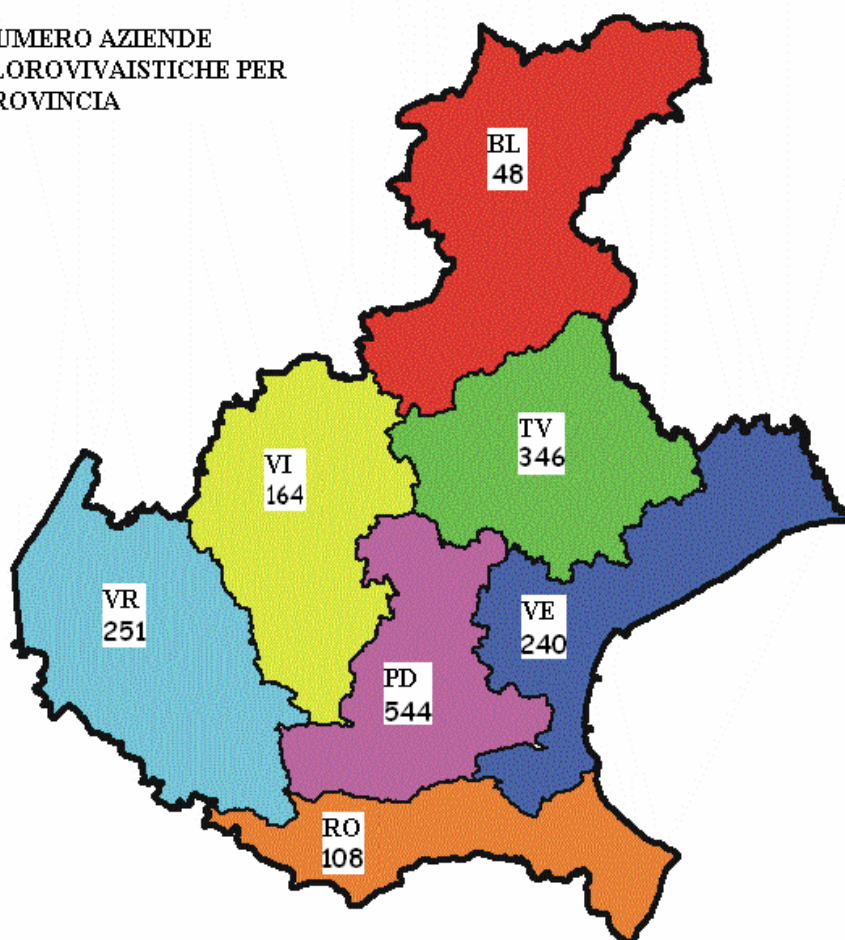
Il florovivaismo veneto

a cura del SETTORE STUDI ECONOMICI di VENETO AGRICOLTURA

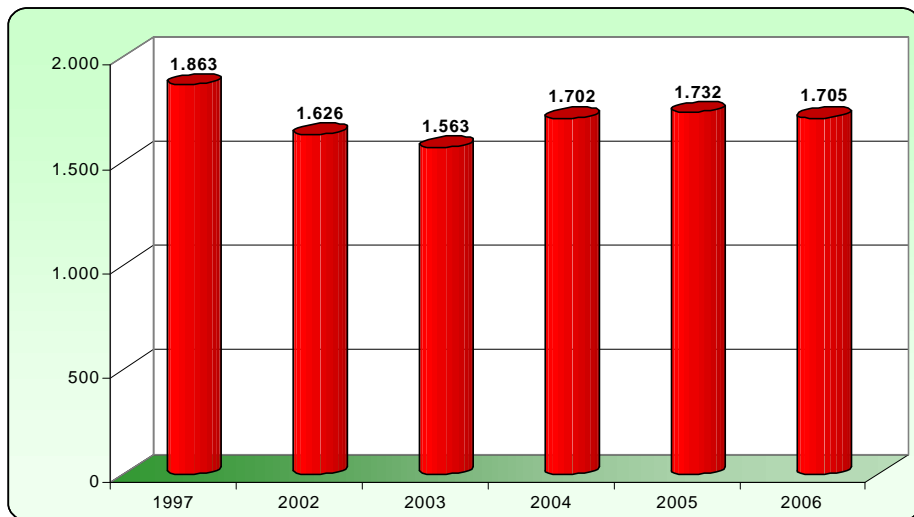
n. 4 - Febbraio 2007

Andamento congiunturale 2006 del comparto florovivaistico

NUMERO AZIENDE
 FLOROVIVAISTICHE PER
 PROVINCIA



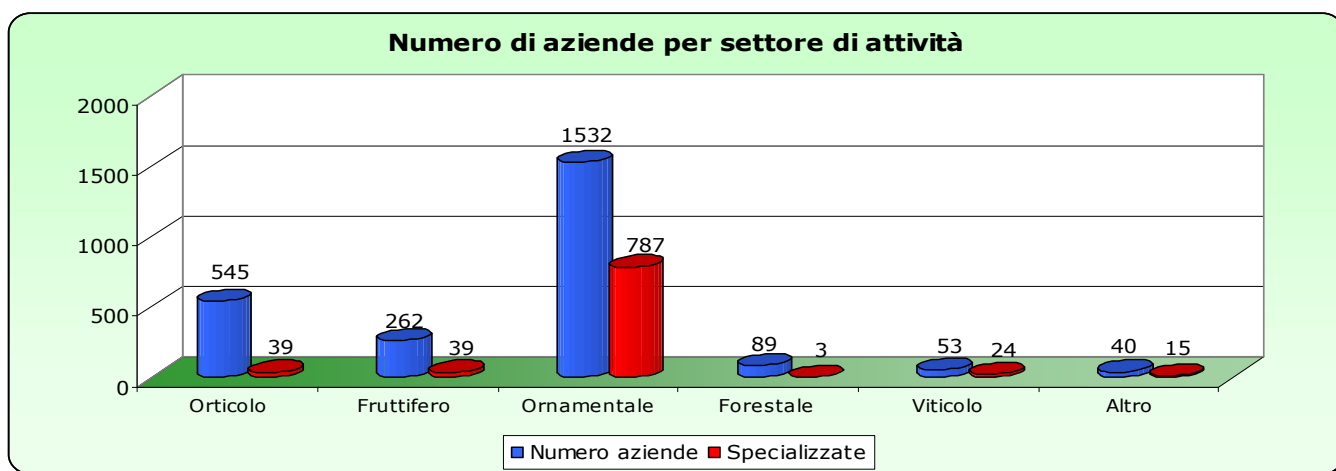
Si interrompe nel 2006 il trend di crescita delle aziende florovivaistiche registrato negli ultimi anni. **Veneto Agricoltura** ha elaborato i dati forniti dal Servizio fitosanitario regionale (SFR), costantemente aggiornati in seguito all'attività di verifica effettuata dagli ispettori fitosanitari: risulta che a dicembre 2006 le **aziende autorizzate** in base alla L.R. 19/99 erano 1705, in diminuzione rispetto al 2005 (- 1,3% circa). Si conferma la leadership della provincia di Padova, dove si concentra il 32% delle aziende florovivaistiche venete. Seguono la provincia di Treviso, dove si localizzano circa il 20% delle aziende venete, e le province di Verona e Venezia, ciascuna con una quota di circa il 14%. Dal punto di vista delle variazioni percentuali, si registra una flessione superiore alla media regionale nelle province di



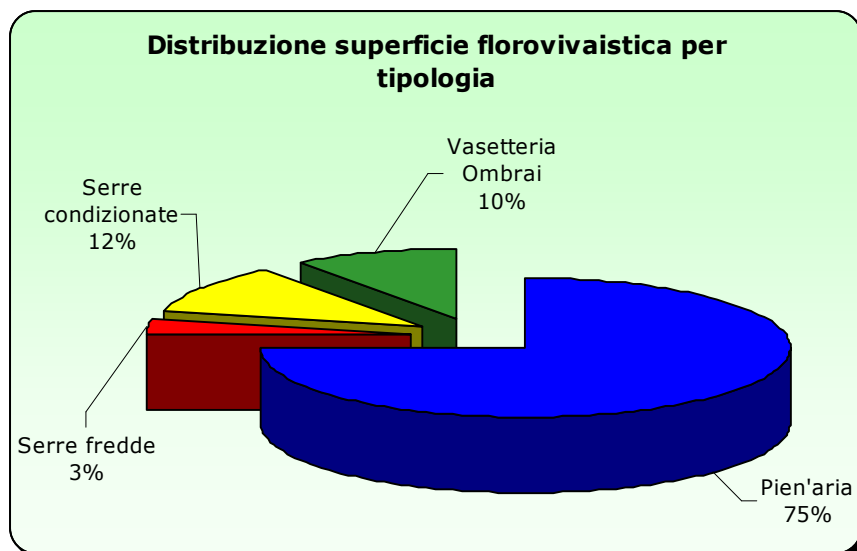
Rovigo (-5,3), Verona (-3,8%) e Treviso (-2%); a Padova il numero di aziende rimane sostanzialmente invariato. Solo Vicenza fa segnare un lieve incremento (+1,2%).

Molto interessante è l'analisi dell'andamento del numero di aziende negli ultimi dieci anni. Come si può notare, le aziende florovivaistiche sono passate da 1.863 nel 1997 (fonte Istat) a 1.563 aziende nel 2003 con un calo del -16%. Successivamente

vi è stato un trend positivo di crescita, con un incremento dell'11%, che si è però arrestato nel 2006.



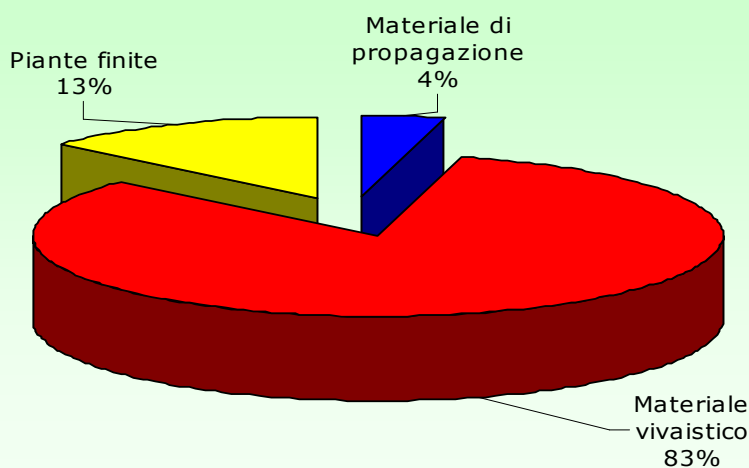
La diminuzione delle aziende si distribuisce indistintamente nei diversi settori di attività: si evidenzia in particolare il settore del vivaismo viticolo, che registra la perdita più consistente (-18%). In controtendenza la categoria residuale "altro" (in cui rientrano imprese che si dedicano a produzioni di nicchia quali le piante grasse, i bonsai, i tappeti erbosi...) che vede incrementare del 20% il numero di aziende. In calo anche la percentuale di aziende specializzate rispetto al totale delle aziende del settore, ad eccezione della categoria "altro", in cui aumentano del 7% rispetto al 2005. Considerando la tipologia di attività, diminuiscono leggermente i "produttori" (1.630) e i "vivaisti" (1.056), mentre aumentano le aziende autorizzate come "Realizzatori di aree verdi" (615).



La superficie florovivaistica scende a circa 1.800 ettari: in calo del 4,5% rispetto al 2005 e il 13% in meno del 2002 quando, sempre secondo l'archivio del SFR, la superficie era di poco inferiore a 2.100 ha.

Si modifica anche la distribuzione per tipologia di superficie: perdono ciascuna l'1% della propria quota sul totale regionale le superfici coltivate in pien'aria, in serre condizionate e in serre fredde, mentre aumentano gli investimenti a vasetteria e ombrai (che passano dal 7% al 10%).

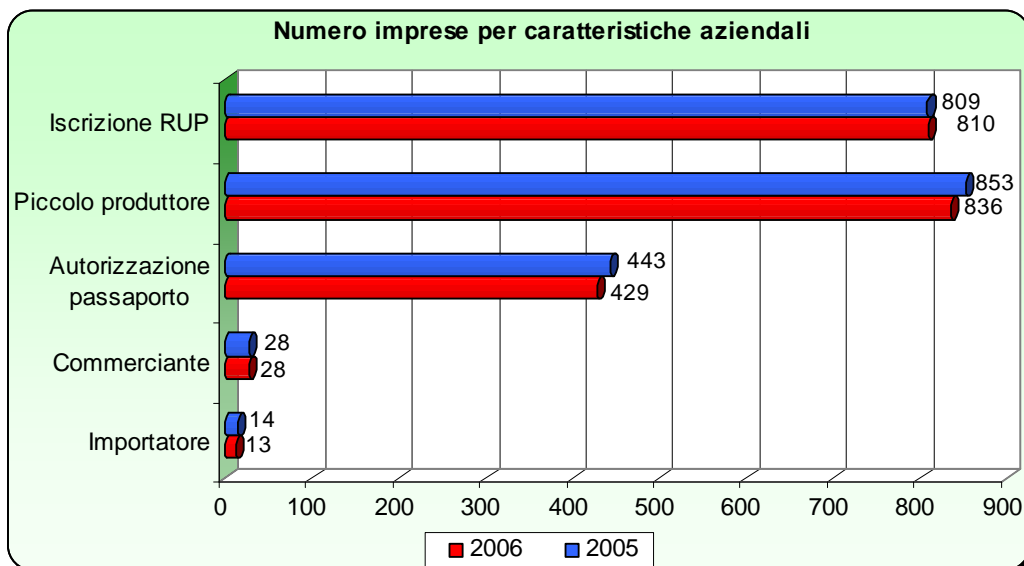
Produzione florovivaistica per tipologia di prodotto



Anche la distribuzione della produzione florovivaistica per tipologia di prodotto realizzato si modifica rispetto al 2005. In base alle elaborazioni di Veneto Agricoltura, aumenta sensibilmente la quota di **materiale vivaistico** (cioè i prodotti venduti ad operatori impegnati professionalmente) che passa dal 63% all'83%, a scapito principalmente del materiale di propagazione (cioè tutto ciò che non è

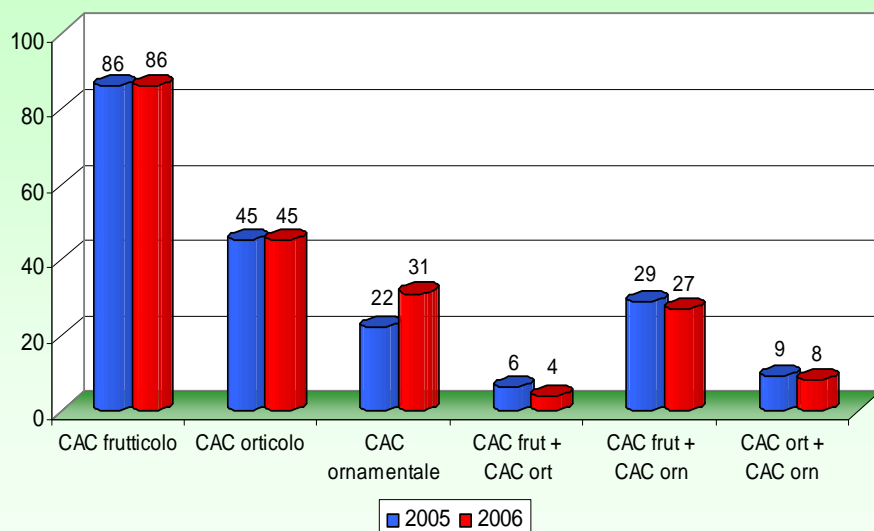
una pianta completa, ad es. gemme, portainnesti, seminati, talee) che scende ad appena il 4% del totale della produzione. In leggera flessione anche la tipologia "Piante finite" che costituiscono il 13% del prodotto regionale.

Stabili a 810 unità le aziende iscritte al **Registro Ufficiale dei Produttori (RUP)**. Sono in numero appena superiore (836), ma in leggera flessione rispetto al 2005 (-2%), le aziende considerate **Piccolo produttore**. Le aziende iscritte al RUP in possesso anche dell'autorizzazione all'uso del **Passaporto fitosanitario** sono 429 (-3%). Sostanzialmente



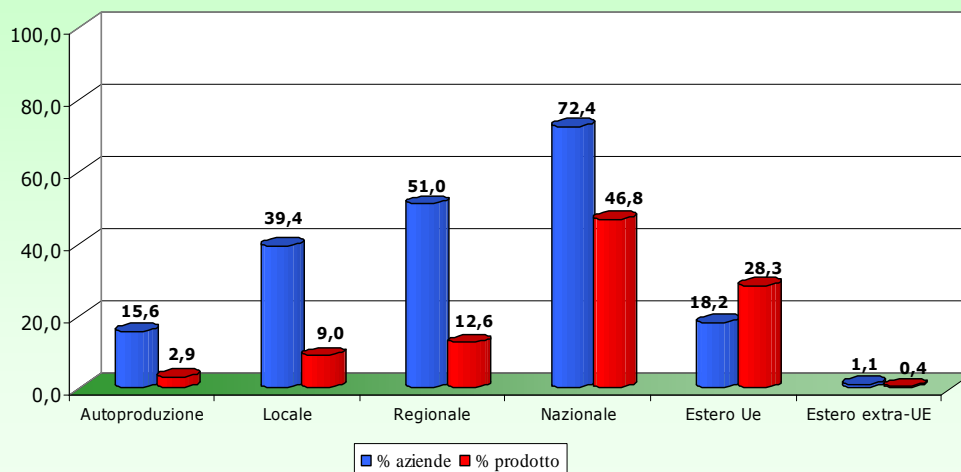
invariato il numero di imprese che svolgono anche l'attività di commercianti e di importatori.

Numero di aziende per tipologia di certificazione CAC



Sono 201 (+4%) le aziende accreditate in base alle norme di qualità sui materiali di moltiplicazione e che hanno ottenuto la **CAC (Conformità Agricola Comunitaria)**, condizione necessaria per la commercializzazione in ambito europeo. Unica variazione di rilievo è l'aumento delle aziende che hanno ottenuto la CAC ornamentale: 31 aziende, +40% nel 2006.

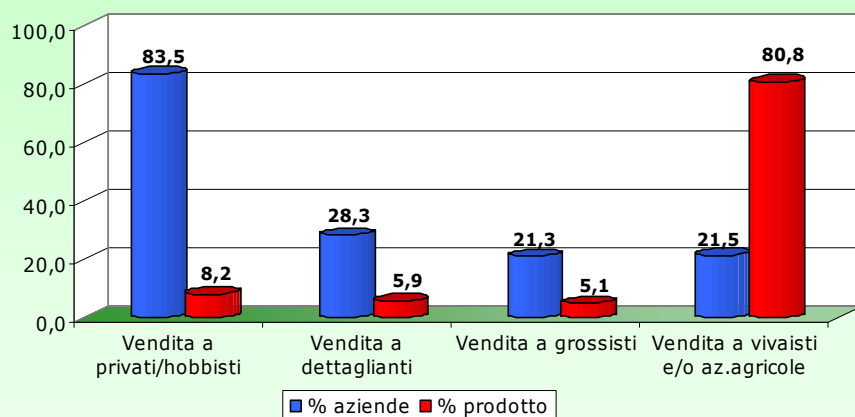
Provenienza del materiale da coltivare



Secondo i dati elaborati da Veneto Agricoltura, almeno il 76% delle aziende indica di acquistare del prodotto proveniente dal territorio nazionale (indipendentemente dalla localizzazione del fornitore). Decresce in modo abbastanza lineare la quota di aziende che acquista materiale di origine regionale, locale o che autoproduce il materiale da coltivare.

Solo il 20% delle aziende si rifornisce di prodotto originario dall'Unione Europea o al di fuori di essa. Guardando alle quantità di prodotto distinto per **area di provenienza**, emerge però che oltre il 28% del prodotto acquistato da aziende venete è di origine extra-nazionale, e circa il 47% proviene da altre regioni d'Italia. Il fatto che solo il 25% circa del prodotto sia di origine regionale evidenzia la dipendenza delle aziende venete per quanto riguarda il materiale da coltivare.

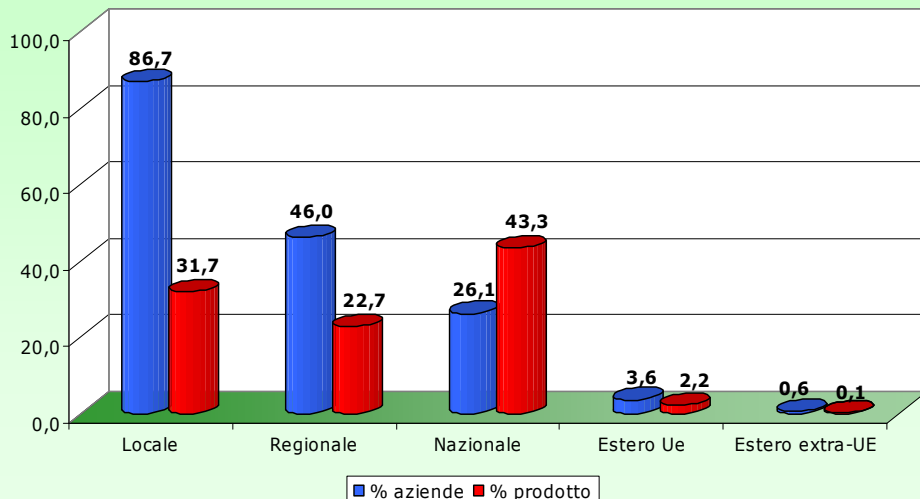
Forme di commercializzazione dei materiali



La maggioranza delle aziende (83%) vende a **privati e hobbisti**, ma questo costituisce meno del 10% delle produzioni in termini di quantità. Invece, le aziende venete che realizzano solo una fase del processo produttivo, rivendendo a vivaisti e/o ad altre aziende agricole la loro produzione, pur essendo appena il 21% circa del totale, commercializzano

oltre l'80% della produzione regionale, che come abbiamo sopra riportato è costituita prevalentemente da materiale vivaistico.

Aree di commercializzazione dei materiali



La maggior parte delle aziende (87%) ha un portafoglio clienti in **ambito locale** e solo il 4% di esse esporta all'estero. Tuttavia solo il 54% della produzione viene commercializzata a livello regionale. Aumenta invece la quota di prodotto che esce dai confini regionali, che passa dal 34% del 2005 al 45% nel 2006, a conferma di un maggior peso delle aziende venete sul mercato nazionale.

Gli operatori si presentano

Inizia con questo numero una nuova rubrica dedicata ai **produttori**. Essa vuol essere uno spazio per conoscere meglio le associazioni e i singoli operatori che si occupano di questo settore.

Abbiamo iniziato contattando l'Associazione Vivaisti Padovani, al cui referente (Antonio Scarabello) abbiamo posto alcune domande, chiedendo innanzitutto una presentazione dell'associazione.

L'Associazione Vivaisti Padovani è stata costituita nel 1985 e raggruppa circa 100 soci produttori principalmente localizzati nei comuni di Saonara, Legnaro e Sant'Angelo di Piove di Sacco, dove è presente un'antica tradizione vivaistica, conosciuta già dall'inizio del 1900 per l'alto livello tecnico e per la professionalità degli operatori.

Essa si pone come obiettivi l'organizzazione di convegni, dibattiti, tavole rotonde e di corsi di formazione riguardanti tematiche di attualità del settore florovivaistico, tecniche vivaistiche, aggiornamenti legislativi e di difesa fitosanitaria e la promozione di forme di collaborazione tecnico-produttive e di accordi tra gli operatori per il miglioramento delle metodiche, delle tecniche di coltura e di commercializzazione dell'intera gamma produttiva florovivaistica.

Le principali produzioni degli associati riguardano il comparto vivaistico da esterno: piante da frutto per impianti specializzati e da hobbistica, rosai, alberatura per il verde pubblico e per il privato, cespugli da fiore e arbusti ornamentali, viti, piante forestali e piante perenni.

Qual è l'attuale situazione di mercato dei prodotti florovivaistici?

Si osserva una leggera stagnazione nella richiesta delle piante in genere destinate al mercato interno italiano, mentre relativamente al mercato "fuori confine" si osserva una buona richiesta da Spagna, Germania, Francia, Croazia e Slovenia.

Negli ultimi anni il mercato si sta evolvendo, evidenziando sempre più l'esigenza di una concentrazione dell'offerta, di una standardizzazione delle produzioni e dell'adozione di parametri qualitativi elevati tali da garantire una effettiva differenziazione produttiva.

Solo se gli operatori sapranno rispondere e adeguarsi a queste richieste, allora potranno sia porsi sul mercato con una maggiore forza contrattuale (ora scarsa a causa dell'eccessiva polverizzazione) che ridurre i costi di produzione, per poter così far fronte al pericolo imminente delle produzioni provenienti da paesi a basso costo di manodopera.

Una domanda che forse sentirà porsi spesso: come si genera il prezzo di una pianta?

Dare una risposta univoca non è facile: la questione è complessa, perché bisognerebbe distinguere il tipo di prodotto (una pianta finita è diversa da un "semilavorato" vivaistico) e dal tipo di cliente (consumatore finale, un'altra azienda, piuttosto che la grande distribuzione).

Il fatto è che il mercato è sempre più in mano a grosse concentrazioni (non solo della distribuzione moderna, ma anche dei produttori o commercianti) e queste organizzazioni si rivolgono prioritariamente a quelle entità che sono in grado di soddisfare forti richieste standardizzate.

Il "piccolo produttore" quindi, rischia di essere emarginato se non ha una forte penetrazione nel mercato diretto. Infatti, ogni singolo passaggio al quale il singolo produttore si deve assoggettare rappresenta una perdita significativa (anche del 20%) sul guadagno aziendale. Diventa così fondamentale per un'azienda avere una sua autonomia commerciale, rappresentata dalla forza di eliminare i singoli passaggi e di arrivare direttamente al grande acquirente o al consumatore finale.

Ciò dipende dalla visibilità dell'azienda sul mercato, che può essere aumentata attraverso la partecipazione a Fiere specializzate o attraverso strumenti di comunicazione appropriati (siti internet, stampa specializzata..).

Un aspetto particolarmente significativo per il settore, ancora purtroppo non adeguatamente valorizzato, potrebbero essere i marchi di prodotto, che possono rappresentare una forte opportunità di sviluppo per questo settore. Ad esempio, la nostra Associazione, attraverso la riscoperta e la valorizzazione della "Rosa Sant'Antonio di Padova", ha permesso a un'area particolarmente vocata di "riscoprirsi" commercialmente e di elevare il potere commerciale delle singole aziende produttrici.

Associazione Vivaisti Padovani c/o Confagricoltura Padova, Piazza Borgato Soti, 15 - 35020 Saonara (PD)
(contatti e-mail: antonioscara@libero.it)

Attività sperimentale del Centro Ortofloricolo di "Po' di Tramontana"

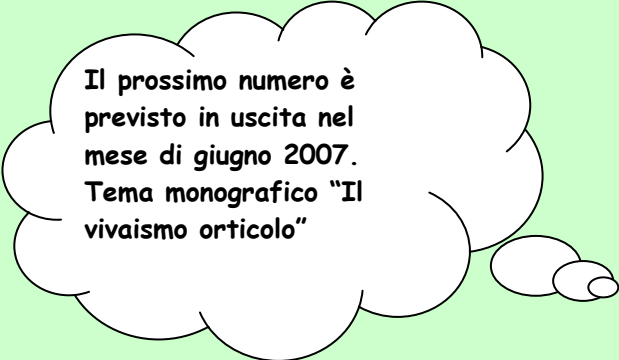
L'attività in floricoltura del Centro Sperimentale Ortofloricolo "Po' di Tramontana" di Veneto Agricoltura, prevede per la primavera 2007 l'effettuazione di **confronti varietali** di geranio zonale (145 saranno le varietà in prova), geranio edera (una settantina di varietà) e quasi 180 di petunia, tra cui linee classiche di petunia pendula, ma anche tipologie nuove e particolarmente interessanti. Verranno inoltre testate alcune nuove varietà di altre specie tra cui Impatiens Nuova Guinea, Dimorfoteca, Phlox ed altre.

Il confronto varietale di **geranio**, pur essendo questa una specie di facile coltivazione, risulta di notevole interesse per il continuo rinnovamento varietale effettuato dalle Ditte ibridatrici, volto sia al miglioramento delle caratteristiche estetiche-agronomiche delle varietà tradizionali, che alla presentazione di linee particolari per forma e colorazione dei fiori, in grado di rinnovare l'interesse e la curiosità dei consumatori verso questa specie.

Per quanto riguarda la **petunia**, anche in questo caso si tratta di una pianta nota, ma suscettibile di notevole lavoro di miglioramento varietale ed interessante anche per la continua produzione di tipologie nuove, che uniscono al tradizionale valore estetico della petunia aspetti di maggiore rusticità e resistenza alle intemperie.

Proprio per evidenziare anche il comportamento delle varietà nella fase di utilizzo da parte del consumatore, le prove primaverili, a fine coltura, verranno trasferite all'esterno, con un periodo di coltivazione in fioriera che durerà tutta l'estate, durante il quale potranno essere evidenziati aspetti quali la rifioritura, la resistenza al caldo, alle intemperie e ad eventuali patologie.

Sia le prove in serra e quelle estive saranno a disposizione degli addetti ai lavori interessati, che potranno visitarle previo appuntamento con il tecnico del Centro. Apposite giornate per la **visita delle prove** al termine della fase di coltivazione in serra verranno comunicate agli interessati tramite il sito di Veneto Agricoltura, le associazioni di floricoltori, nonché alle Ditte fornitrici di giovani piante. Tutti gli interessati possono richiedere di ricevere direttamente tali inviti, inviando la propria e-mail o numero di fax presso il Centro (tel. 0426/664917 e-mail: giovanna.pavarin@venetoagricoltura.org)



Il prossimo numero è previsto in uscita nel mese di giugno 2007. Tema monografico "Il vivaismo orticolo"

Publicazione curata da Veneto Agricoltura
Settore Studi Economici
Viale dell'Università, 14 - Agripolis
35020 Legnaro (Padova)
Tel. 049. 8293711 - Fax 049.8293815
Sito internet: www.venetoagricoltura.org
E-mail: studi.economici@venetoagricoltura.org
Rif. Alessandro Censori e Renzo Rossetto

Con la collaborazione della Unità Periferica
Servizi Fitosanitari della Regione del Veneto
Tel. 045/8676919 - Fax 045/8676937
E-mail: fitosanitariovr@regione.veneto.it
Rif. Giovanni Zanini e Fiorenzo Girardi

Questo rapporto è realizzato da Veneto Agricoltura con il contributo della Regione Veneto. È consentita la riproduzione di testi, tabelle, grafici ecc. previa autorizzazione da parte di Veneto Agricoltura, citando gli estremi della pubblicazione.

Il Rapporto è pubblicato sul sito internet di Veneto Agricoltura ed è reperibile seguendo il percorso: www.venetoagricoltura.org >> osservatorio economico >> servizi informativi. Per ricevere il rapporto via e-mail scrivi a: renzo.rossetto@venetoagricoltura.org