



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

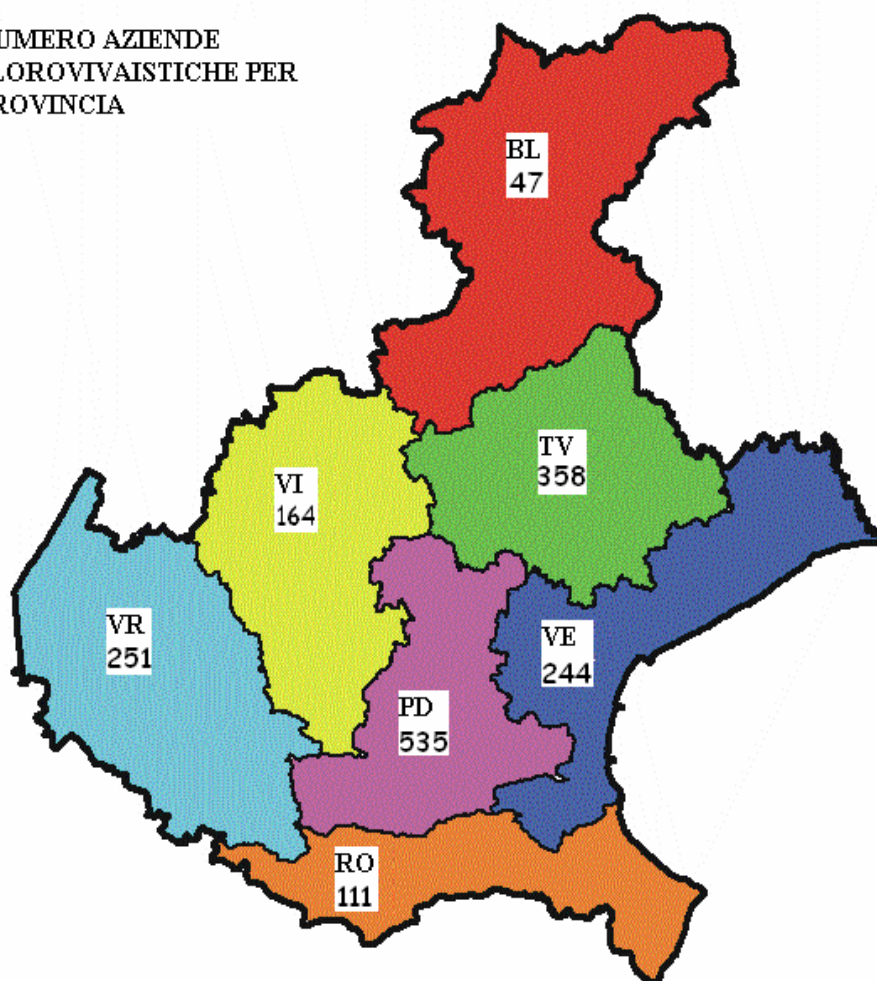
Il florovivaismo veneto

a cura del SETTORE STUDI ECONOMICI

n. 7 - Febbraio 2008

Andamento congiunturale 2007 del comparto florovivaistico

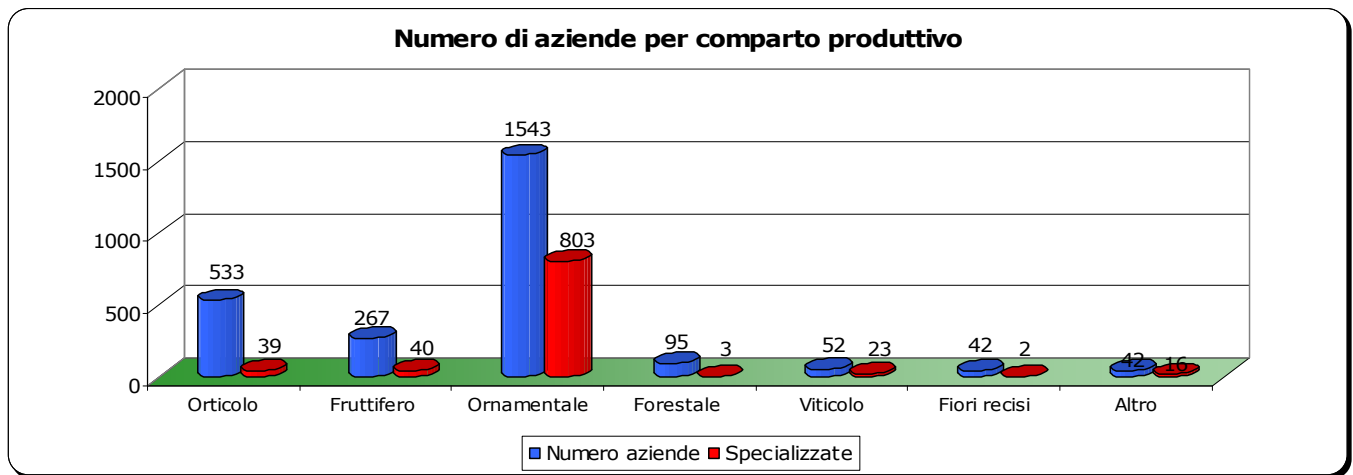
NUMERO AZIENDE
 FLOROVIVAISTICHE PER
 PROVINCIA



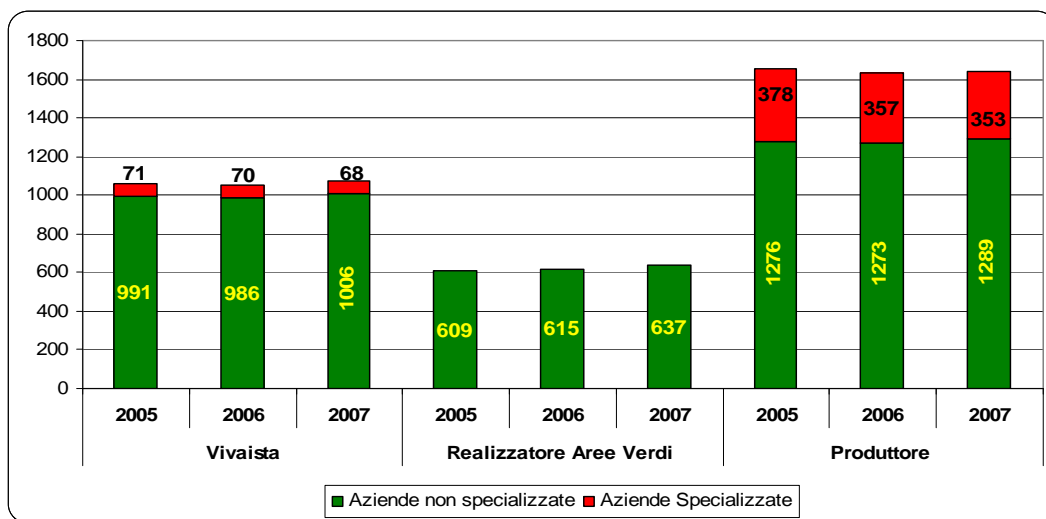
Nel 2007 le aziende florovivaistiche autorizzate in base alla L.R. 19/99 erano 1717, in leggero aumento rispetto al 2006 (+0,7%).

Veneto Agricoltura ha elaborato i dati forniti dal Servizio fitosanitario regionale (SFR), costantemente aggiornati in seguito all'attività di verifica effettuata dagli ispettori fitosanitari.

Si conferma la leadership della provincia di Padova, dove si concentrano circa il 31% delle aziende florovivaistiche venete, anche se i dati provinciali fanno segnare una loro riduzione dell'1,7%. Seguono la provincia di Treviso, dove si localizzano circa il 21% delle aziende venete, e che registra un aumento del 3,5%, e le province di Verona e Venezia, ciascuna con una quota di circa il 14%.

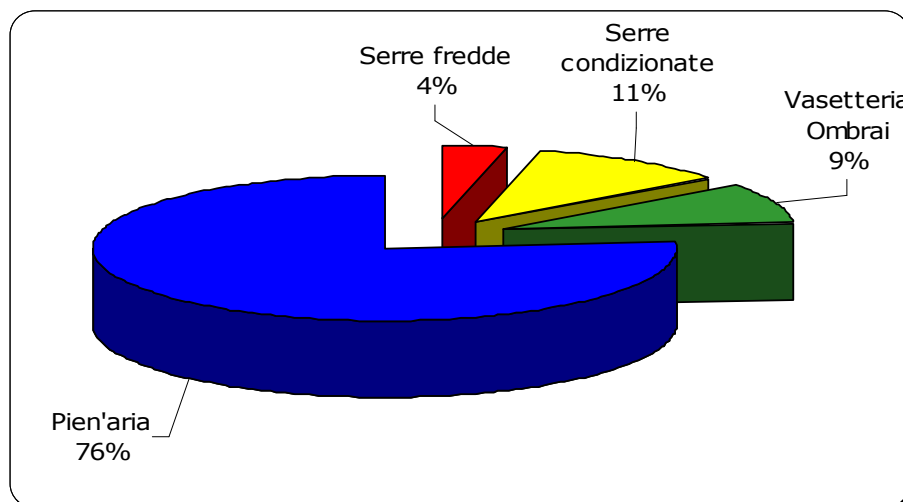


Distinguendo tra i diversi **aggregati produttivi**, gli aumenti maggiori si sono registrati nelle aziende che producono fiori recisi (+7,7%), piante forestale (+6,7%), e altre produzione (+5%), in particolare quella di tappeti erbosi. Si evidenzia come il maggior numero di aziende specializzate in un solo comparto appartengano a quello delle produzioni ornamentali (52% delle aziende del comparto). Anche le aziende che si dedicano al vivaismo viticolo sono abbastanza specializzate in questo (44%), così come le aziende che si dedicano a produzioni di nicchia (piante grasse, piante acquatiche..) che presentano una specializzazione del 38%.



Considerando la **tipologia di attività**, si possono evidenziare due indicazioni: negli ultimi anni sono diminuite le aziende specializzate in una sola tipologia di attività (solo produttore o solo vivaista). Al contrario sono aumentate costantemente le aziende che ottengono

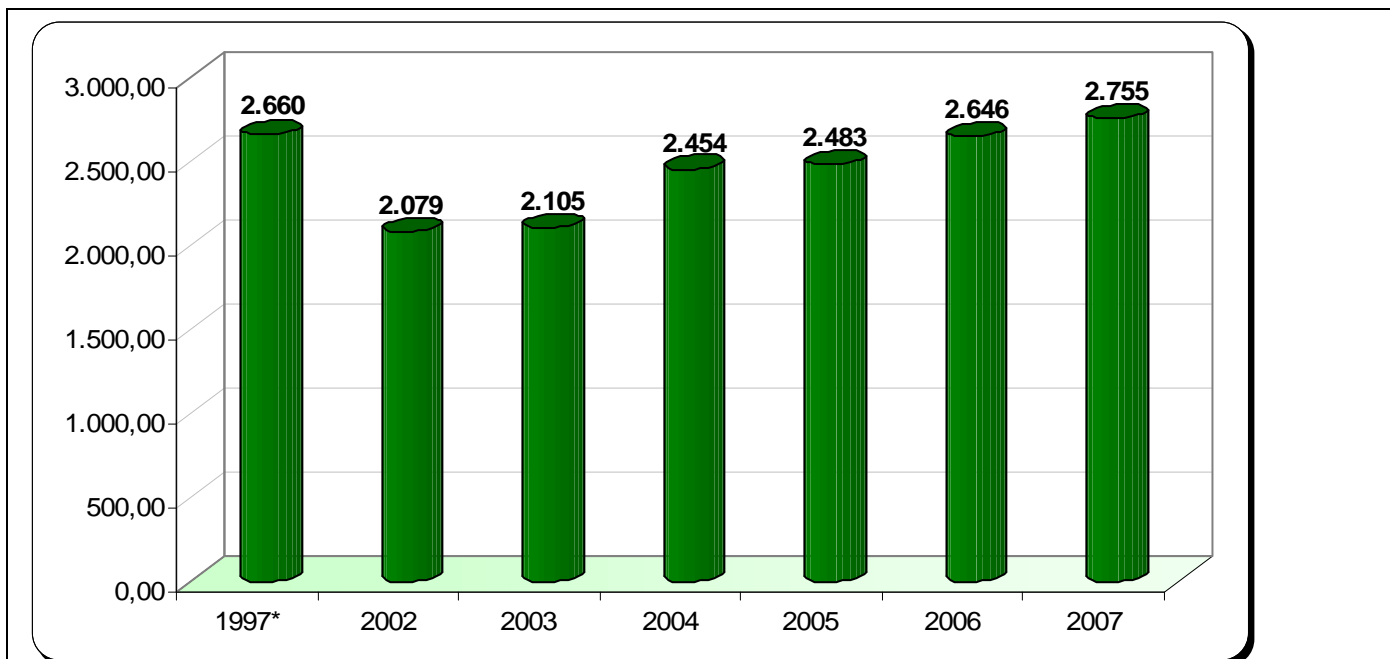
l'autorizzazione anche come "Realizzatori di aree verdi" (+3,6% dal 2005), a conferma del fatto che tale attività sia considerata una interessante forma di integrazione del reddito da parte delle aziende florovivaistiche.



Analizzando la **tipologia delle superfici investite**, il 76% di esse è coltivato in piena aria (circa 2.100 ettari, +6% rispetto al 2006).

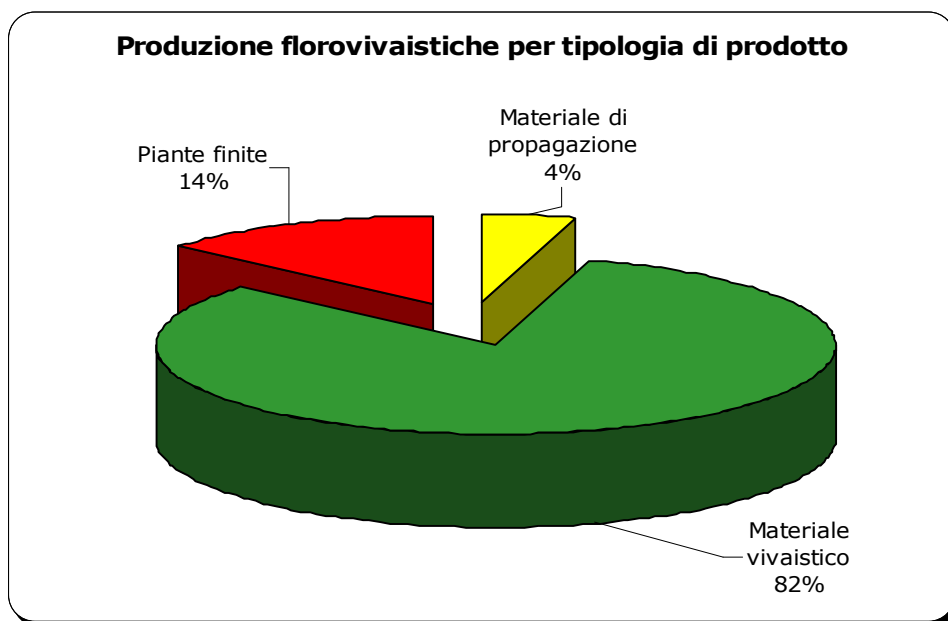
Le rimanenti sono superfici in coltura protetta: per l'11% in serre condizionate (circa 300 ha), per il 9% si tratta di vasetteria e ombrai (250 ettari circa) e il 4% di serre fredde (poco meno di 100 ettari, ma in aumento del 9% rispetto al 2006).

Nel complesso la **superficie florovivaistica** nel 2007 è stata di circa 2.750 ettari, in aumento del 4% rispetto al 2006 e del 32,5% rispetto al 2002. Nel grafico è riportato l'andamento delle superfici dal 1997, con un aggiornamento annuale per gli ultimi anni: si può notare la costante crescita degli ettari investiti a florovivaismo.



Fonte: archivio dati del Servizio Fitosanitario Regionale (2007)

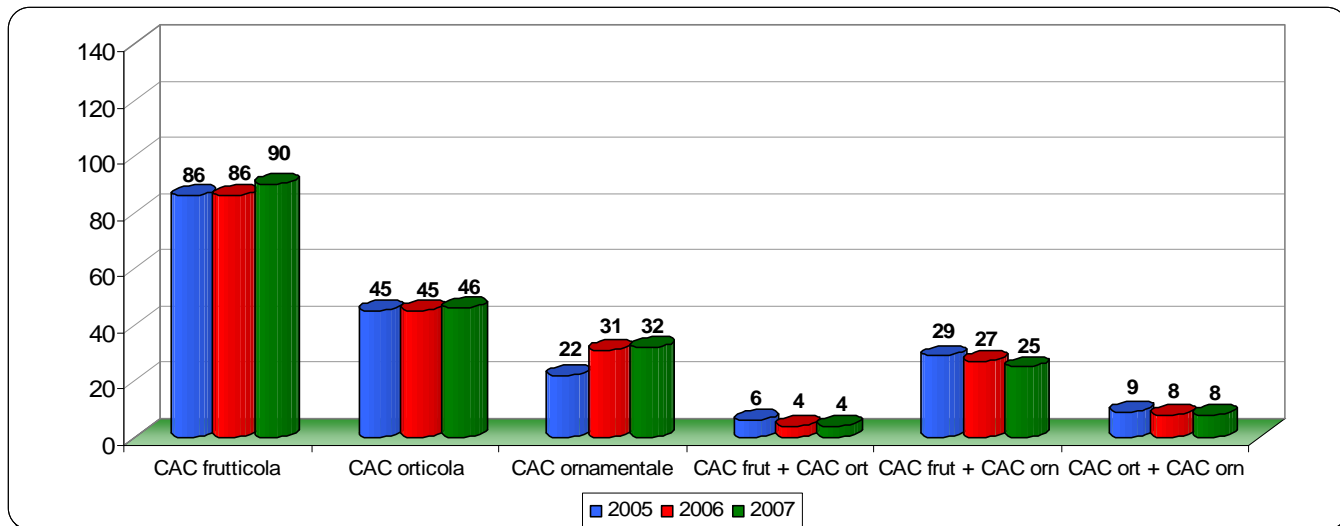
Nota *: il dato fa riferimento all'Indagine campionaria sul comparto florovivaistico regionale realizzata dall'Unità di Progetto Statistico della Regione Veneto (1997)



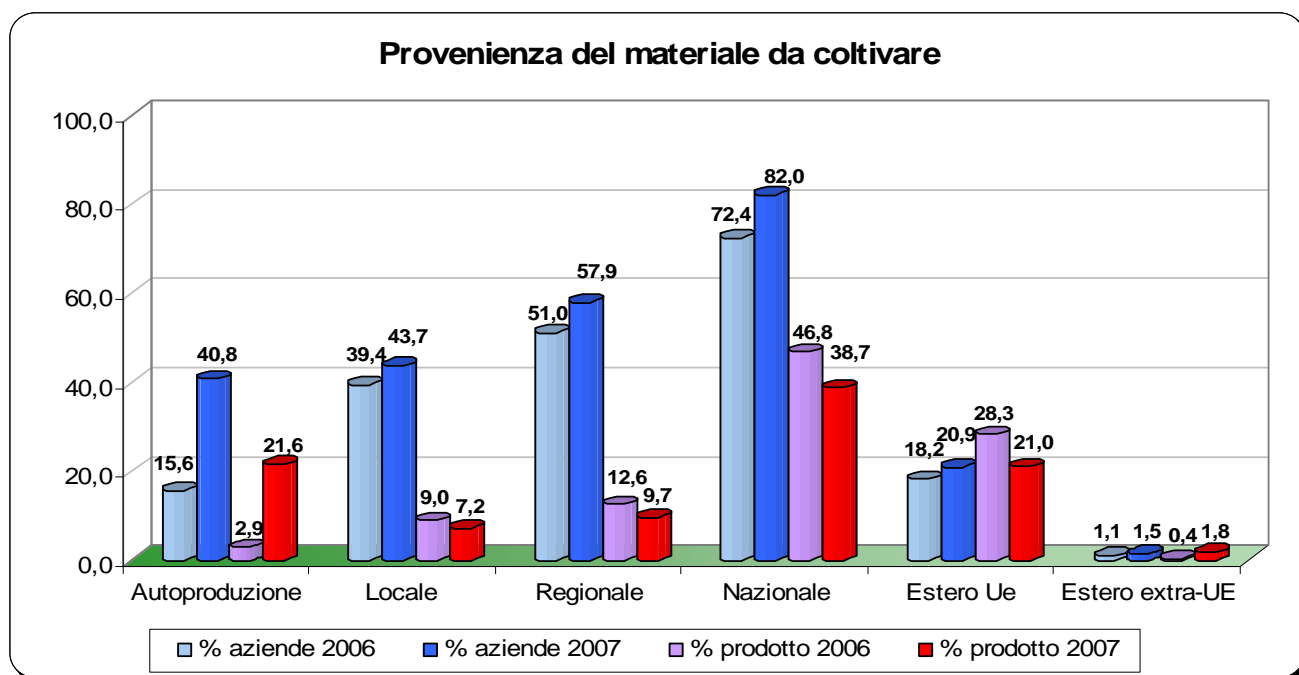
Non altrettanto si può dire per quanto riguarda la **produzione florovivaistica**, che risente maggiormente delle influenze legate all'andamento climatico e del mercato. In termini quantitativi, nel 2007 esse sono diminuite del 2% rispetto al 2006. Considerando la **tipologia di prodotto** si conferma che la maggior parte della produzione veneta consiste in **materiale vivaistico** (cioè di prodotti venduti ad operatori impegnati professionalmente)

nonostante registri una diminuzione della sua incidenza in termini percentuali sul totale delle produzioni (82%). Residuali, ma in aumento le produzioni di *piante finite* che costituiscono il 14% del prodotto regionale e di *materiale di propagazione* (cioè tutto ciò che non è una pianta completa, ad es. gemme, portainnesti, seminati, talee) che supera il 4% del totale della produzione.

In leggero aumento sia le aziende scritte al **Registro Ufficiale dei Produttori (RUP)**, che nel 2007 erano 817 (+1%) che quelle considerate **Piccolo produttore** (851, +2%). Continuano a diminuire invece le aziende iscritte al RUP in possesso anche dell'autorizzazione all'uso del **Passaporto fitosanitario**, che scendono a 414 unità (-3,5%).

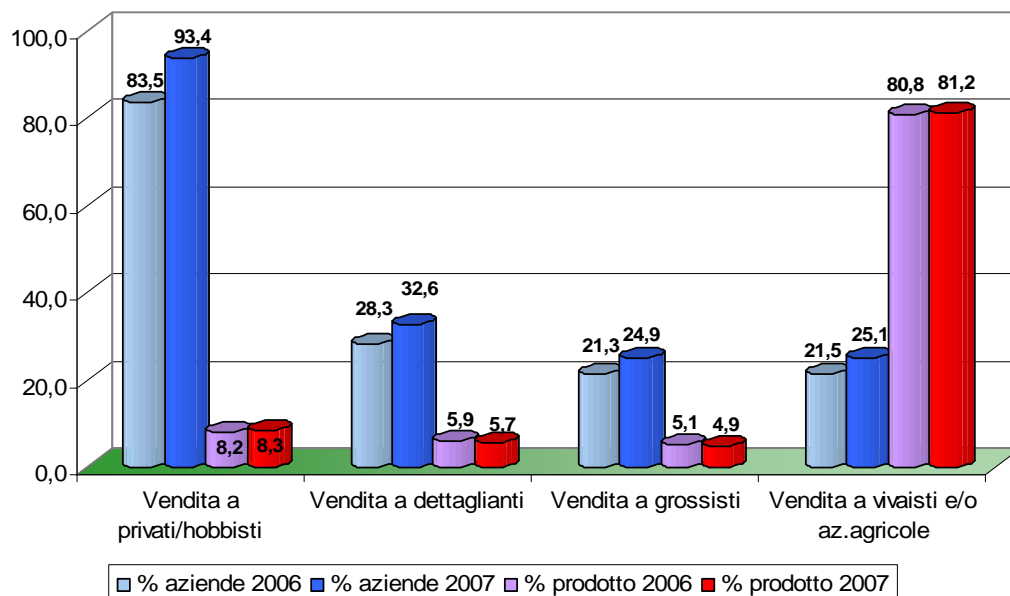


Continuano ad aumentare, anche se leggermente (+4%) le aziende accreditate in base alle norme di qualità sui materiali di moltiplicazione e che hanno ottenuto la **CAC (Conformità Agricola Comunitaria)**, condizione necessaria per la commercializzazione in ambito europeo. Nel 2007 erano 205, con variazioni significative per le CAC frutticole (+4,7%) e ornamentale (+3,2%).



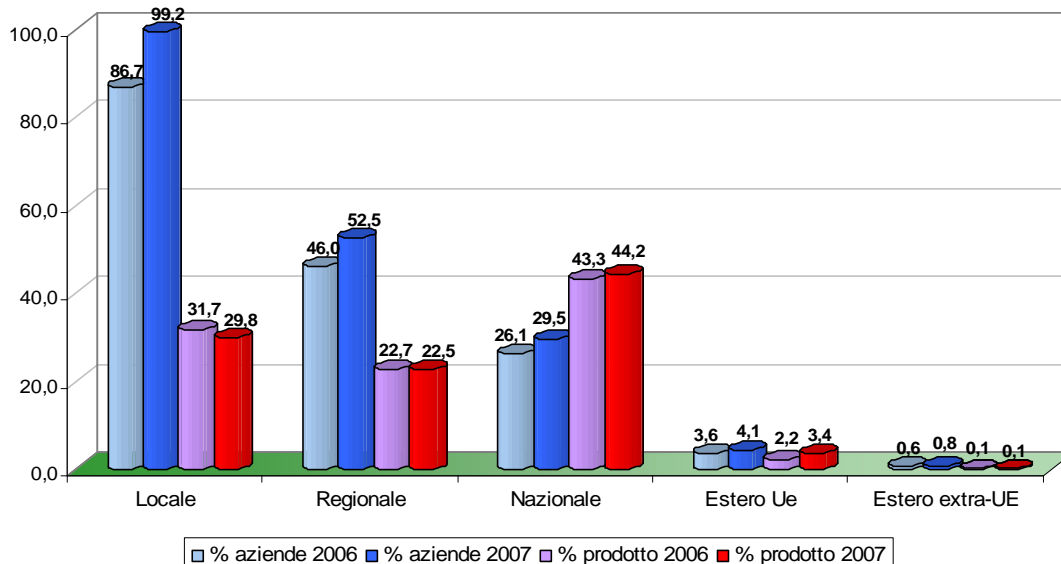
Secondo le elaborazioni di Veneto Agricoltura, i dati sulla **provenienza del materiale da coltivare** danno una indicazione molto chiara: aumenta la percentuale di aziende (40,8%) che dichiarano di autoprodurre il prodotto di base. Ma soprattutto è significativo il fatto che la quota di prodotto ottenuta con questa modalità passa dal 3% a poco meno del 22% del totale. Infatti, anche la percentuale di aziende che si rifornisce a livello locale, regionale, nazionale o importando dall'estero è in aumento, ma la quota di prodotto derivante da queste provenienze è in diminuzione. Ciò significa che le aziende stanno diversificando i propri fornitori e i luoghi di provenienze del prodotto e che molte di esse hanno internalizzato una fase di produzione a monte. I motivi vanno probabilmente ricercati nell'aumento dei costi dei fattori produttivi che costringe le aziende ad una maggior oculatezza nei rifornimenti. Nel complesso oltre il 60% del materiale di base viene acquistato da fuori regione, tuttavia la quota di origine nazionale diminuisce di otto punti percentuali, scendendo a circa il 39% del totale, e quella importata al 23% (nel 2006 era quasi del 29%). Considerando quindi che, nel 2007, una quota del 38,5% di prodotto ha una provenienza regionale (mentre nel 2006 essa era inferiore al 25%) è possibile affermare che permane, ma si attenua, la dipendenza delle aziende venete per quanto riguarda il materiale da coltivare.

Forme di commercializzazione dei materiali



È in aumento la percentuale di aziende che vende direttamente a **privati e hobbisti** (93%), ma attraverso questo **canale di commercializzazione** viene veicolato solo l'8% delle produzioni in termini di quantità. Aumentano anche la percentuale delle aziende venete che realizzano solo una fase del processo produttivo, rivendendo a dettaglianti, grossisti o altri vivaisti e/o aziende agricole la loro produzione. Tuttavia, rispetto al 2006, solo quest'ultimo canale di vendita registra un aumento anche in termini di quota di prodotto commercializzata (81,2%). È comunque significativo il fatto che l'aumento del numero di aziende che fanno vendita diretta sia molto più consistente rispetto a quello registrato dagli altri canali di vendita. Ciò è spiegabile se si ipotizza che in termini di valore tale quota probabilmente risulta in aumento in maniera più rilevante che non in termini di volumi di prodotto.

Aree di commercializzazione dei materiali



Praticamente tutte le aziende (99%) vendono a livello locale, con un aumento percentuale che trova conferma nel contestuale incremento delle aziende che vendono a privati. Anche le altre **aree di commercializzazione**, registrano un aumento della percentuale di aziende: ciò significa che esse stanno diversificando non solo la forma, ma anche il mercato di destinazione dei loro prodotti. Tuttavia è in diminuzione e rappresenta solo una quota del 52%, la produzione che viene venduta a livello locale e regionale. Aumenta invece la quota di prodotto che esce dai confini regionali e che trova collocazione a livello nazionale (44%) e estero (3,5%).

Centro Ortofloricolo "Po' di Tramontana" di Veneto Agricoltura Attività sperimentale ortofloricola 2008

E' iniziata presso il Centro Po di Tramontana l'attività di sperimentazione ortofloricola.

Per quanto riguarda la **floricoltura**, i consueti test varietali quest'anno vedono ampio spazio dedicato a specie diverse dalle tradizionali: oltre al geranio edera sono presenti in prova numerose altre specie di cui alcune già ampiamente note e altre di nuovissima introduzione.

Per quanto riguarda il geranio edera, è stato dato ampio spazio alle varietà disponibili sia nella tipologia a fiore semidoppio e doppio, che in quella a fiore semplice, compreso il 'parigino' la gamma si è ampliata negli ultimi anni rispetto alle varietà storiche.

Le varietà presenti sono quindi circa 150, che salgono a circa 180 se si considera che i parigini classici sono però stati acquisiti da diverse Ditte, per verificare eventuali differenze (per es. di precocità e vigoria) comparse in ambienti diversi e con differenti gestioni delle piante madri.

Una specie storica come il geranio 'grandiflorum' sta diventando di notevole interesse negli ultimi anni per l'immissione sul mercato di varietà nuove, caratterizzate da un lato da una maggiore adattabilità delle varietà tradizionali ad una coltura breve senza vernalizzazione e, dall'altro, da una maggiore rifioritura estiva. E' stata quindi allestita un test anche per questa tipologia di geranio, comprendente varietà tradizionali e altre di nuova introduzione, per un totale di circa 70 varietà.

Oltre ai 2 confronti varietali di geranio, verranno inoltre testate oltre un centinaio di varietà di altre specie tra cui Dipladenia, Portulaca, Fuchsia, Garofanino, Dimorfoteca, Begonia, nuove tipologie di Petunia e di Impatiens Nuova Guinea, nonché specie poco conosciute come l'Agastache e la Gaura. Sono poi presenti piante curiose e innovative come alcuni gerani per usi culinari e un banano che resiste al freddo.

All'inizio di aprile verrà avviato anche un confronto varietale di Vinca, mirato a valutare la resistenza delle nuove introduzioni, con particolare riguardo agli ibridi F1, alle patologie più dannose, che hanno portato negli ultimi anni a ridurre l'impiego di questa specie così preziosa per il verde pubblico e privato.

Come negli anni passati, 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. Per la Vinca il test verrà effettuato in aiuola invece che in fioriera.

Relativamente al **settore orticolo**, le prove 2008 riguarderanno il pomodoro da mensa in coltura protetta (tipologie a grappolo, a verde, allungato, a cuor di bue, ovale e a frutto piccolo), il melone in coltura protetta, in coltura semiforzata e in pieno campo, lo zucchini sia in coltura protetta che in pieno campo, la cipolla estiva, il peperone a frutto rosso e giallo res./toll. a TSWV (Tomato Spotted Wilt Virus) e la minianguria in coltura semiforzata. Continua, da circa 10 anni, l'attività sulle prove relative all'impiego di materiali pacciamanti biodegradabili e anche quest'anno ne verranno testati una ventina fra neri e incolore; prosegue inoltre la sperimentazione su asparago con l'entrata in produzione del primo dei tre campi prova presenti presso il Centro.

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).

Gli operatori si presentano

Dopo aver conosciuto meglio l'attività delle principali associazioni florovivaistiche presenti in Veneto, iniziamo con questo numero a conoscere meglio singole realtà di **produttori**: questo spazio vuol essere quindi un modo per poter esprimere opinioni e considerazioni su temi di attualità per il comparto. Abbiamo iniziato contattando la ditta **Vivai Associati Center Garden** di Badon Damiano e Dario s.n.c. di Saonara (PD), nella persona del Sig. Damiano Badon, a cui abbiamo chiesto innanzitutto una presentazione dell'azienda e posto alcune domande.

"La ditta Vivai Associati nasce nel 1983 per l'esigenza di alcuni vivaisti, 9 per la precisione, di dare delle risposte concrete ad un mercato che stava diventando sempre più esigente rispetto al passato, in termini di qualità e quantità. Attualmente la ditta è composta e controllata da due soci - Badon Dario e Badon Damiano - che con accordi di collaborazione e coltivazione con altri vivaisti locali danno vita ad una realtà importante in termini di produzione. Produciamo, così come è vocazione della zona, per la maggior parte piante da frutto e piante di rose, siano esse in vaso od a pieno campo.

Ultimamente abbiamo allargato la produzione a piante di latifoglie che coltiviamo soprattutto in vaso. Il nostro **punto di forza** rimane, in ogni caso, la pianta da frutto e la rosa che, lavorate con accorgimenti particolari, riusciamo a distribuire con successo nei mercati nazionali ed esteri, compresa la GDO (Francia - Spagna - Germania e paesi dell'Est Europa). Esistono **margini di miglioramento** futuri per i quali ci stiamo organizzando: vanno, uno, nella direzione di un ulteriore aumento della qualità del prodotto e l'altro, importantissimo, ad una maggiore attenzione agli aspetti della logistica nel suo insieme: riduzione dei costi di trasporto, maggiore rapidità nelle consegne e una rete distributiva sempre più capillare."

La vostra azienda gestisce anche un garden center: come sta andando la realtà dei garden center negli ultimi anni, in termini ad esempio di numero di clienti, valore delle vendite...?

"I Garden Center in Italia rappresentano, rispetto a quelli esteri di riferimento, un'anomalia, nel senso che negli ultimi anni sono cresciuti di numero e non di dimensioni. L'esatto contrario di quanto avviene all'estero. Questo fenomeno crea polverizzazione di offerta (io la chiamo "selvaggia") e nei confronti del consumatore è motivo di confusione creata da una mancanza di professionalità. Il Garden Center dovrebbe essere il punto di riferimento per quel consumatore che cerca risposta al suo bisogno di Verde - Fiore - Tempo Libero - Natura - Benessere. Si comprende che per legare questo insieme di concetti/esigenze e dare a queste soddisfazione con risposte e proposte inequivocabili, c'è bisogno di contare su di un'equipe di esperti e su di una quantità e qualità di prodotti che si possano trovare unicamente in un "centro" che abbia quindi dimensioni importanti e rassicuranti. Diventare "punto di riferimento", questo deve essere il futuro dei Garden Center italiani."

Da sempre il territorio di Saonara e dei comuni limitrofi è riconosciuto come il "distretto" del vivaismo, e della rosa in particolare (vedi ad esempio Rosa di Sant'Antonio). Che fase sta vivendo attualmente questa realtà produttiva? Quali le difficoltà, i punti critici e quali le vie di sviluppo che lei intravede?

La zona corrispondente grosso modo al territorio del comune di Saonara, coinvolgendo i comuni limitrofi di Legnaro e Sant'Angelo di Piove di Sacco, è conosciuta e riconosciuta come "zona dei vivai", nello specifico viene anche detta *zona della rosa*. In effetti il passato di queste terre è stato questo: profonda vocazione, grande presenza di produzione e forte tradizione. Esiste tuttora un'importante realtà, ma con l'effetto della globalizzazione e l'apertura ai mercati dell'Est, sta vivendo momenti molto difficili. I costi per la produzione hanno subito e subiscono aumenti troppo elevati per competere con il prodotto "standard" (fascia di rose destinate a soddisfare esigenze di mercato a livello quantitativo) proveniente dalla produzione dell'Est. Il futuro passa quindi attraverso l'evolversi e il trasformarsi delle aziende locali verso produzioni di forte contenuto qualitativo, creazioni di prodotti di nicchia, rose uniche. Da queste esperienze ed obiettivi nasce la volontà di sviluppare progetti innovativi di ricerca (selezione) e marketing (immagine). In questo senso, ritengo ne sia un esempio la rosa di Sant'Antonio di Padova: vicino ad un fiore si possono far nascere notevoli iniziative.

Venite a trovarci in Fiera a Padova, dal 21 al 23 febbraio 2008



Vi aspetta al **Padiglione 7 H 245**:
troverete in esposizione e distribuzione
le schede tecniche delle prove del
settore vivaistico e naturalistico



Il prossimo numero è previsto
in uscita a giugno 2008.
Tema monografico "Il vivaismo
ornamentale specializzato"

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,
(ha collaborato Antonio Scarabello)
Chiuso in data 20 febbraio 2007

Hanno collaborato:

Unità Periferica Servizi Fitosanitari Regione del Veneto (Rif. Giovanni Zanini, Fiorenzo Girardi)
(Tel. 045.8676919 - Fax 045.8676937 - E-mail: fitosanitariovr@regione.veneto.it)

Centro Sperimentale Ortofrutticolo "Po di Tramontana"
(Rif. Michele Giannini, Giovanna Pavarin, Carlo Mantoan)
(Tel. 0426.664917 - Fax 0426.664916 - E-mail: po@venetoagricoltura.org)

E' 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:

www.venetoagricoltura.org >> osservatorio economico >> servizi informativi

Per ricevere il rapporto via e-mail scrivi a: renzo.rossetto@venetoagricoltura.org