



## NOTA A SEGUITO DELL'AUDIZIONE IN VIDEOCONFERENZA SU A.S. 2009 (DISCIPLINA DEL SETTORE FLOROVIVAISTICO), MERCOLEDÌ 16 GIUGNO 2021

### A) LE ORNAMENTALI "SPECIALITY"

L'introduzione delle coltivazioni in serra, lo sviluppo di tecniche di coltivazione volte ad ottimizzare la destagionalizzazione della produzione e lo sviluppo dei trasporti hanno favorito una maggiore distribuzione dei prodotti florovivaistici, in particolare fiori recisi, determinando, nel contempo, delle criticità produttive in zone ove precedentemente tali fiori erano coltivati. Tale situazione e l'espansione del mercato globale, anche attraverso le nuove tecnologie informatiche, ha favorito la conoscenza e l'espansione delle cosiddette colture minori ("*speciality ornamental plants*", in inglese) che hanno affiancato le colture maggiori e raggiunto anche i mercati tradizionali. Tali colture "*speciality*" rappresentano una strategia importante per Paesi, come il nostro, sottoposto a pressioni competitive di zone in cui la manodopera è a basso costo. D'altro canto, osservando l'evoluzione del settore florovivaistico a livello mondiale, possiamo notare che le "*speciality crops*", nate spesso su base territoriale locale, hanno poi raggiunto i mercati internazionali con posizioni di rilievo. Ad esempio, la vendita di molte specie native dell'Australia, quali *Chamaelium uncinatum* Schauer, *Anigozanthos* sp., *Grevillea* sp. ed *Eucalyptus* sp., coltivate in Australia e in parte nel Mediterraneo (e.g. Italia e Israele) è significativamente aumentata sulle aste olandesi negli scorsi 20 anni come dimostra il *C. uncinatum* che nel 2016 ha raggiunto il quinto posto tra i prodotti più importati da FloraHolland ([www.floraholland.com](http://www.floraholland.com)). Lo stesso vale per molte specie tropicali che hanno mostrato un significativo aumento nelle vendite dei mercati europei dovuto al gradimento dei consumatori; è il caso delle orchidee, in particolare del genere *Phalaenopsis*, ma anche delle strelizie, delle eliconie e degli anturi. Il Sud- Africa è considerato come un' importante fonte di biodiversità che può derivare molte piante ornamentali di potenziale sviluppo economico. Si ricordi come, ad esempio, negli ultimi 15 anni, molte specie africane siano risultate tra i fiori recisi più venduti: (*Agapanthus africanus* (L.) Hoffmanns, *Gerbera amesonii* Bolus ex Hook.f., *Gladiolus hybrids*, *Gloriosa rothschildiana* O'Brien, *Freesia hybrida*, *Leucadendron* sp, *Leucospermum* sp., *Ornithogalum arabicum* Linneus e diversi generi della famiglia Proteaceae). Più in generale, è possibile affermare che le risorse selvatiche di vari areali del mondo possono costituire un' importante fonte di valorizzazione di nuove specie.

Lo sviluppo della produzione e vendita di prodotti afferenti alla cosiddetta categoria "*speciality flowers*" incontra generalmente il favore del consumatore che è ben predisposto verso questi nuovi prodotti, avvertendoli come prodotti locali che possono contribuire all'economia del territorio e prodotti rispettosi dell'ambiente. E' quanto, ad esempio, si è verificato negli USA con un incremento significativo delle vendite di reciso di specie arboree/arbustive che ha parzialmente controbilanciato l'import dei grandi fiori recisi provenienti dal Sud- America. Per contro, occorre evidenziare che affinché queste colture minori possano svilupparsi occorre intraprendere una serie di attività che investono aspetti normativi, tecnici e manageriali. Quindi se da una parte gli "*speciality flowers*" presentano punti di forza, quali costi di produzione contenuti,

condizioni rispettose dell'ambiente (basso input di agrofarmaci e di fertilizzanti, ridotto uso di energia e minore impatto dell'impronta di carbonio per le produzioni), opportunità di diversificazione produttiva e sviluppo di economia locale, dall'altra ci sono punti di criticità su cui lavorare. Occorre infatti che siano studiati opportuni protocolli di propagazione, produzione e post-raccolta che considerino il prodotto fino alle sue fasi finali di commercializzazione; è, inoltre, necessario avviare forme di aggregazione tra i produttori che facilitino l'accentramento dell'offerta e favoriscano azioni di promozione e commercializzazione. Tali aspetti risultano di particolare importanza anche in considerazione del fatto che trattandosi di "colture minori", si dispone di scarse conoscenze divulgate attraverso la letteratura.

Le strategie volte a penetrare i mercati di nicchia o a intercettare particolari segmenti o periodi del mercato (costituendo, perciò, produzione di nicchia per il territorio che intercetta tali aspetti), possono essere declinate secondo diverse linee:

- 1) **Penetrazione del mercato con prodotti florovivaistici già conosciuti in certi periodi dell'anno in cui la produzione è poco o nulla disponibile;** esempio possono essere le peonie arboree da utilizzarsi per fiore reciso. Tale coltura, sul nostro territorio, presenta una fioritura anticipata rispetto alla produzione del Nord-Europa e potrebbe, perciò rappresentare un interessante prodotto di nicchia per il periodo gennaio-marzo, anticipando così la produzione delle peonie erbacee, prodotto ben apprezzato dal mercato.
- 2) **Penetrazione del mercato con varietà/specie di prodotti florovivaistici già conosciuti sul mercato, apportando innovazione per la specifica tipologia del prodotto proposto;** esempio sono le piante succulente che sul nostro territorio nazionale presentano un' interessante produzione ben distinta dal Nord Europa in cui si producono e commercializzano quantità importanti di poche specie.
- 3) **Penetrazione del mercato con colture minori che possono alimentare mercati locali o arrivare su mercati internazionali;** sopra nel testo abbiamo riportato molti esempi tratti dal florovivaismo internazionale di "speciality crops" che hanno travalicato i confini nazionali per imporsi sui mercati internazionali. Sul nostro territorio nazionale, abbiamo importanti esempi di colture minori già apprezzate dai mercati internazionali quali il ranuncolo, anemone e papavero, colture da fiore reciso. Ad esse possono essere affiancate fronde fiorite (e.g. mimosa) o fronde verdi o con frutti che fanno parte della macchia mediterranea e che sono sempre più apprezzate dal consumatore finale.
- 4) **Penetrazione del mercato con prodotti derivanti dalla valorizzazione della flora mediterranea nazionale;** esempio possono essere le specie mediterranee da inserire nel mercato sia delle fronde verdi che da fiore. Considerata l'eterogeneità ambientale nazionale da cui deriva una ricchezza di specie botaniche unica nel panorama europeo, tale valorizzazione permetterebbe un' elevata diversificazione del mercato. Tra le specie identificate è possibile citare il mirto (*Myrtus communis* Linneo), la fillirea (*Phillyrea angustifolia* Linneo), il pungitopo (*Ruscus aculeatus* Linneo), il corbezzolo (*Arbutus unedo* Linneo), l'alloro (*Laurus nobilis* Linneo) e il lentisco (*Pistacia lentiscus* L.). Alcune di queste entità botaniche sono già presenti sul mercato nazionale ed internazionale e ampiamente apprezzate dal consumatore. A titolo di esempio, ricordiamo la ginestra (*Ginestra* sp.), le iris rizomatose (*Iris* × *germanica*) e l'Euforbia (*Euphorbia characias* Linneo) per le fasce costiere; le azalee (*Rhododendron* sp.) e le orchidee terrestri (Orchidaceae) per le zone non costiere. Questa valorizzazione contribuisce non solo al potenziamento dell'economia locale ma, opportunamente regolamentata, potrebbe arginare l'annoso problema delle specie esotiche invasive in conformità quanto espresso nel Regolamento UE n. 1143/2014 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 22 ottobre 2014.

## B) LA “QUESTIONE ENERGETICA” DELLA PRODUZIONE IN SERRA

Le serre nascono come strumento competitivo per i floricoltori, tuttavia, oggi, possono rappresentare un vincolo stringente per gli imprenditori. Le strutture presenti, ormai obsolete e poco performanti, risultano di difficile sostituzione a causa degli elevati costi d'investimento necessari che di fatto limitano la capacità d'innovazione dell'imprenditore che alla fine “adatta” la sua “impresa” alla sua “azienda”. In queste circostanze la “dipendenza energetica” del coltivatore si traduce in un consistente dispendio economico in energia per cercare di sopperire alle carenze tecniche delle proprie strutture. Le stesse carenze si ripercuotono anche sugli aspetti di logistica aziendale, di meccanizzazione e di automazione. Soprattutto in ambienti come il Ponente ligure, dove la coltivazione avviene su fasce con forti dislivelli, la meccanizzazione e la logistica intra-aziendale viene fortemente penalizzata con l'innalzamento di alcuni costi legati al numero di ore/uomo necessarie alla coltivazione.

La serra è una struttura progettata per catturare l'energia emessa dal sole (non è solo luce) e trattenerne il calore. Il calore accumulato consente, ad esempio, di prolungare la stagione normale di crescita (anticiparla oppure ritardarla rispetto al normale-destagionalizzazione) o di coltivare colture che non potrebbero essere prodotte in pieno campo. Di giorno la serra accumula calore e durante la notte lo cede lentamente fino a raggiungere l'equilibrio con l'esterno (temperatura minima notturna). Con la destagionalizzazione, soprattutto invernale, quando la temperatura durante la notte scende, bisogna riscaldare fino alle prime ore del giorno. Il numero di ore e la quantità di calore dipendono dalla performance energetica della serra e del generatore di calore.



In termini di consumo energetico, a titolo di esempio, secondo i dati ENEA 2010 (indagini basate su 6.000 ettari di superficie coperta a serre con sistemi di climatizzazione con energie fossili), circa il 25% del consumo totale energetico del comparto agricoltura è costituito dalla climatizzazione delle serre (sia ortive, floricole che vivaistiche). Sebbene negli ultimi anni le pratiche sostenibili siano in progressivo

aumento, attualmente il combustibile maggiormente utilizzato è il gasolio, seguito dalle biomasse e solo dopo dall'energia fotovoltaica.

Quanto detto finora, vede l'impiego della serra come struttura atta al contenimento del calore nella quale si interviene con integrazioni di calore notturne. Attualmente è in progressiva crescita la necessità di intervenire nei sistemi “serricoli” con interventi di climatizzazione mirati al raffrescamento. Questa tendenza è dovuta al cambiamento climatico in corso che porta all'intensificazione di fenomeni di eccesso di calore sia nei periodi estivi, ma soprattutto fuori stagione (eventi non prevedibili ma sempre più frequenti). Diverse sperimentazioni sono in corso in tutto il mondo, alcune in fase embrionale ed altre in fase prototipale. Presso l'IRF, ad esempio, è in corso la sperimentazione finalizzata all'implementazione di un sistema di raffrescamento ad alto rendimento, localizzato nel substrato.

E' evidente quindi l'esigenza di fornire al floricoltore gli strumenti per poter adeguare le proprie strutture ai moderni standard tecnologici con un supporto normativo snello che permetta la dismissione o la riqualificazione delle strutture esistenti al fine di scongiurare l'abbandono di queste strutture con conseguente danno, oltre che economico anche sociale, paesaggistico ed ambientale.

Attualmente i fattori che inibiscono questa attività di innovazione per gli imprenditori floricoli sono legati agli elevati costi di sostituzione delle strutture (costi di smaltimento del vecchio ed acquisto del nuovo), elevati costi per l'implementazione tecnologica su vecchie strutture (principalmente automazione e meccanizzazione oltre che climatizzazione efficiente) ed infine un iter burocratico complesso per la dismissione delle vecchie strutture ed un'oggettiva difficoltà di accesso al credito delle piccole realtà imprenditoriali per i grossi investimenti strutturali con tempi di rientro molto lunghi.

Al fine di permettere agli imprenditori di recuperare il margine di guadagno, attualmente perso a causa sia dei consistenti costi energetici sia per l'impossibilità di esplorare nuove colture, è opportuno valutare soluzioni orientate alla riqualificazione per:

- Migliorare le performance energetiche (materiali di isolamento /coibentazione)
- Implementare i sistemi di meccanizzazione/automazione per ridurre i costi di manodopera
- Ottimizzare i sistemi di climatizzazione (riscaldamento/raffrescamento ad alto rendimento)
- Dismettere/sostituire vecchie strutture obsolete non più performanti e fortemente vincolanti nelle scelte aziendali
- Favorire l'aggregazione delle imprese in cluster per la contrattazione dei costi energetici
- Incentivare distretti fotovoltaici per la redistribuzione energetica
- Favorire l'accesso al credito agevolato attraverso misure di finanziamento di settore /distretto. A titolo di suggerimento si ricorda le politiche attuate dal Ministero delle Politiche Agricole con le misure OCM vino che permettono consistenti investimenti di razionalizzazione dei vigneti e del loro potenziale produttivo.

Sanremo, 22 giugno 2021

IL DIRETTORE IRF

Dr. Margherita Beruto

