

RELAZIONE

INDAGINE CIRCA LA RICHIESTA DI INNOVAZIONE DEL COMPARTO PIANTE SUCCULENTE DELLA REGIONE LIGURIA

INDICE

Introduzione.....	2
Le fasi per la realizzazione dell'indagine.....	2
1. Progettazione dell'indagine.....	2
2. Il piano di campionamento.....	3
3. La somministrazione del questionario di indagine e raccolta dei dati.....	3
4. Analisi dei dati e risultati dell'indagine.....	3
<i>Presentazione del campione.....</i>	<i>3</i>
<i>Le analisi delle problematiche principali incontrate durante la produzione.....</i>	<i>9</i>
<i>Le analisi delle caratteristiche del prodotto innovativo richiesto dalla nostra produzione.....</i>	<i>10</i>
<i>Le analisi delle principali richieste delle nostre aziende sulle quali si poggerà la progettazione della seconda fase del progetto INSULI.....</i>	<i>14</i>
5. Conclusioni.....	16





Introduzione

E' purtroppo nota la difficoltà a poter avere dati relativi alla produzione e commercializzazione del settore floricolo. Da fonti ufficiali (Piano nazionale del Settore Florovivaistico, dati ed analisi ISMEA, Piano strategico del Distretto Agricolo Florovivaistico del Ponente, dati ISTAT, dati Infocamere) è possibile avere delle proiezioni di massima, ma il dettaglio e le problematiche di un particolare settore produttivo sono difficilmente affrontate. Nel tempo, Regione Liguria, attraverso il suo Dipartimento di Agricoltura ed il suo Centro Servizi, si era fatta promotore della costituzione di gruppi di prodotto con lo scopo di riunire coltivatori coinvolti in una stessa coltura e poter da essi recepire le esigenze e problematiche. Tra tali gruppi, il gruppo della piante succulente (le cosiddette piante grasse") era stato uno dei primi istituiti, poiché questo settore produttivo è particolarmente significativo per il comparto florovivaistico regionale. Tale attività ha permesso di poter redigere una main list di aziende potenzialmente interessate ad essere coinvolte in tali approfondimenti. Le attività della Regione si sono incentrate verso il coinvolgimento dei coltivatori in viaggio-studio o nel supporto individuale a specifiche richieste di documentazione e/o di indirizzo nel caso di specifiche richieste. Pertanto, ad oggi, manca un'analisi a livello regionale che evidenzi problematiche e potenzialità del settore.

L'Istituto Regionale per la Floricoltura (IRF), ormai da parecchi anni, ha stabilito proficui contatti con alcune aziende del territorio coinvolte nella produzione di piante succulente e ha sviluppato un interessante servizio di pre-moltiplicazione che è volto a propagare in vitro genotipi selezionati dalle stesse aziende e per i quali vi è un interesse ad avere uno stock iniziale di piante da commercializzare direttamente o da utilizzare quale piante madri. Altresì. Presso IRF è attivo un servizio di analisi fitopatologiche al quale le aziende si rivolgono per diagnosi e consulenze di gestione specifiche.

L'indagine che abbiamo sviluppato in questa prima fase del progetto INSULI muove, pertanto, da questo scenario ed è stata indirizzata a captare la richiesta di innovazione delle aziende del comparto "piante succulente" della Regione e le problematiche alle quali il settore deve poter dare una risposta nell'interesse dello sviluppo del territorio.

Le fasi per la realizzazione dell'indagine

Per lo svolgimento dell'indagine sono stati eseguite le seguenti fasi:

1. Progettazione dell'indagine
2. Piano di campionamento
3. Somministrazione del questionario di indagine e raccolta dei dati
4. Analisi dei dati e risultati dell'indagine

1. Progettazione dell'indagine

Per l'indagine abbiamo elaborato un questionario attraverso lo strumento di indagine on-line Survio e che viene presentato nell'allegato (1) della presente relazione. Sono state predisposte n. 17 domande strutturate a diversa risposta (scelta singola, scelta multipla, risposta libera con testo, valutazione in base ad una scala complementare, votazione semplice) in base alle informazioni che si volevano ottenere. Una prima parte del questionario è stata rivolta ad avere una "fotografia" della produzione nell'aziende dal punto di vista quantitativo e qualitativo e circa gli sbocchi commerciali principali. Successivamente, ci si è



addentrati nelle principali problematiche incontrate durante la conduzione della produzione e quindi quali interventi da parte delle strutture pubbliche (ed in particolare regionali) siano ritenuti importanti per lo sviluppo del settore. Sono state poi poste domande puntuali sulla finalità principe di INSULI, ossia l'introduzione di innovazione. Si è pertanto chiesto alle aziende le caratteristiche principe che un prodotto innovativo dovrebbe avere. Infine, presentato il gruppo operativo costituito ed in fase di allargamento, si è chiesto alle aziende se ritenessero interessante questa iniziativa e se erano intenzionate ad esserne coinvolte, direttamente od indirettamente.

Il questionario è stato accompagnato da una scheda anagrafica dell'azienda che ha fornito ulteriori informazioni circa la struttura aziendale (allegato 2)

2. Il Piano di campionamento

Per quanto attiene al piano di campionamento, preso atto della mancanza di dati certi sul numero della aziende e produzione, si è proceduto alla valutazione della main list disponibile presso il Centro Servizi ed il Distretto Florovivaistico del Ponente ottenuta dalla partecipazione delle aziende a suddetti gruppi di prodotto o registrate in base a contatti stabiliti con i suddetti uffici. Tenendo conto che si stima un universo ragionevolmente dimensionabile sulla cinquantina di aziende, si è fissata la numerosità campionaria sulle 25 unità, avendo cura di scegliere una buona rappresentatività della produzione. E' stato altresì stabilito che la rilevazione dovesse svolgersi nel più breve tempo possibile; l'indagine è quindi iniziata il 04 ottobre ed è terminata il 07 dicembre. I questionari raccolti sono stati n. 25.

3. La somministrazione del questionario di indagine e raccolta dei dati

Il questionario è stato somministrato attraverso delle visite aziendali e colloquio diretto con il titolare e/o responsabile di azienda. All'inizio del mese di novembre, si è altresì, provveduto ad inviare il questionario anche a tutte le Associazioni di categoria del settore affinché potessero interagire attivamente e/o indirizzare loro associati affinché l'indagine potesse allargarsi. Rappresentanti delle Associazioni hanno partecipato ad alcuni incontri informativi e da un'Associazione ci è giunto un questionario compilato che, tuttavia, non abbiamo potuto inserire in quanto l'azienda aveva una produzione di succulente veramente marginale.

4. Analisi dei dati e risultati dell'indagine

Vengono di seguito presentati i risultati relativi a diversi aspetti tenuti in considerazione; in particolare:

- Le analisi del campione di riferimento ottenuta anche attraverso i dati della scheda anagrafica sia attraverso le specifiche domande del questionario
- Le analisi delle problematiche principali incontrate durante la produzione
- Le analisi delle caratteristiche del prodotto innovativo richiesto dalla nostra produzione
- Le analisi delle principali richieste delle nostre aziende sulle quali si poggerà la progettazione della seconda fase del progetto INSULI

Presentazione del campione

Il campione (n=25) è costituito più del 40% da aziende con esperienza nel settore più che trentennale; il 12% hanno iniziato l'attività solo in questo ultimo decennio. Il 32% delle aziende hanno il titolare con età inferiore ai 40 anni, segno di un settore in cui si osserva, seppure contenuto, un ricambio generazionale. La maggior parte delle aziende intervistate (48%) hanno il titolare con età compresa tra 40 e 60 anni ed il 20%



hanno un titolare con età superiore a 60 anni. I dati sulle dimensione aziendale, confermano il fatto che in Liguria ci sono piccole aziende; infatti il 48% delle aziende intervistate ha una dimensione inferiore a 0,5 ha.

Il 24% delle aziende intervistate hanno dichiarato una dimensione aziendale compresa tra 0,5 e 1 ha; il 28% ha una dimensione superiore a 2 ha. Più del 70% delle aziende intervistate coltivano per lo più in serra; solo l'8% delle aziende presentano una coltivazione prevalente in pieno campo. Il 36% delle aziende intervistate hanno dichiarato un giro d'affari che si colloca tra 300.000 e 600.000 vasi/anno. Intervistate circa gli sbocchi commerciali, attraverso una risposta multipla, le aziende hanno dichiarato di servirvi per il 63% di grossisti/esportatori (sia nazionali che internazionali, sebbene quest'ultimi in percentuale leggermente maggiore), per il 19% di veicolare i loro prodotti attraverso altre aziende regionali ed in percentuale minore di utilizzare la vendita diretta in punti vendita nazionali/internazionali (circa 11%) o di vendere direttamente (circa 6%). Limitata è la vendita on line (solo l'1%). Per quanto riguarda i campi di applicazione del prodotto finale, fermo restando che il prodotto rivolto alla grossa distribuzione rimane un canale importante (66.1%), le aziende del territorio producono anche per garden/vivai (21.1%), per collezionisti (8.4%) e vi è una piccola percentuale di applicazioni rivolte all'utilizzo nutraceutico/terapico dei prodotti (3.4%). Quest'ultima applicazione può rivestire un certo interesse per un approccio multifunzionale delle aziende e le stesse imprese interpellate al riguardo sostengono che nel comparto succulente l'applicazione dei prodotti a scopo nutraceutico/terapico può avere una certa espansione (circa il 30% delle aziende intervistate hanno dato il punteggio di 9 o 10 all'interesse per tale utilizzo in un scala da 1 a 10).

Più del 50% delle aziende intervistate trattano fino ad un centinaio di specie/varietà; in fase colloquiale con le aziende, si è evidenziato come questo aspetto differenzi la nostra produzione da quella nord-europea. Quest'ultima, infatti, è concentrata più su monoculture, non coprendo una gamma di prodotti così variegata come la nostra. Altresì, la presenza di un numero così significativo di specie/varietà nelle nostre aziende, fa riflettere come sul nostro territorio possano già essere presenti potenziali prodotti innovativi suscettibili di sviluppo e come, quindi, un'interazione ente pubblico-impresa possa favorire azioni di supporto allo sviluppo delle relative filiere. Il settore succulente della Liguria è fonte di lavoro sul territorio; il 64% delle aziende intervistate impiegano mediamente fino ad una decina di dipendenti, seppure il 28% non ha nessun dipendente ed è a conduzione familiare. Durante l'intervista, alcune aziende hanno manifestato la necessità di poter impiegare personale, ma, nel contempo, hanno riferito di difficoltà nel poter reclutare manodopera specializzata nello specifico settore delle piante succulente. Il settore è, altresì, caratterizzato da importanti interazioni produttive. Solo l'8% delle aziende intervistate non hanno interazioni con altre aziende del territorio; la maggior parte (68%) hanno interazioni fino a coprire un numero di 10 aziende.

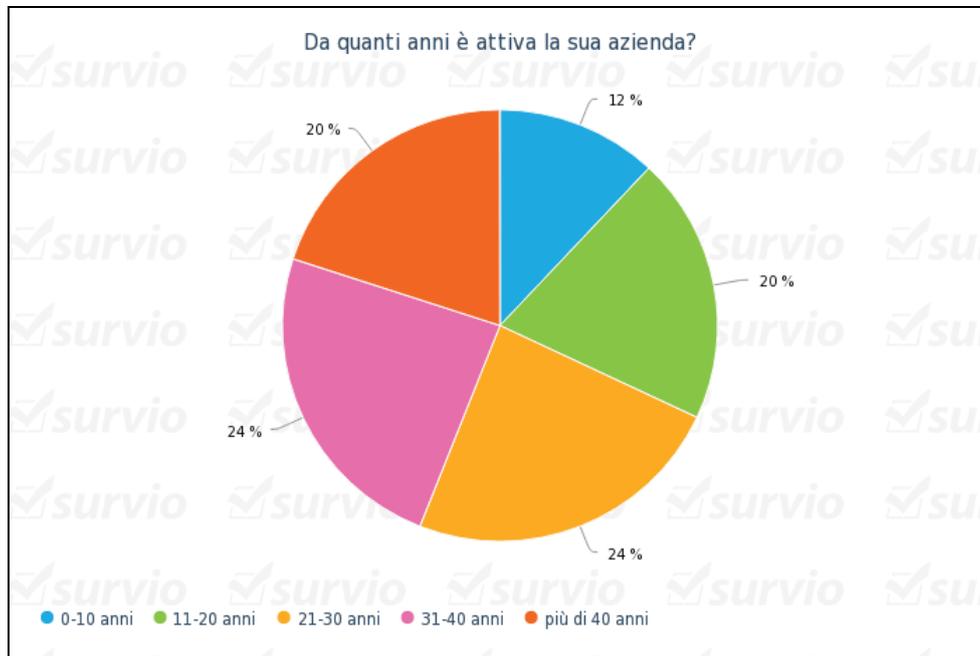


Figura 1- Frequenza percentuali della variabile "anni di attività dell'azienda nel settore".

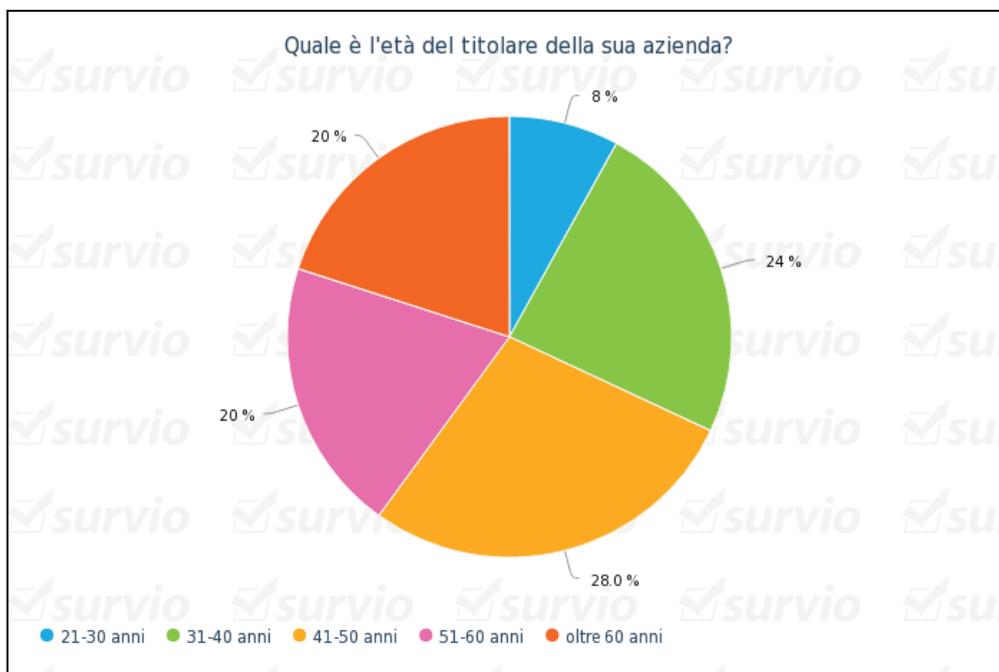


Figura 2- Frequenza percentuali della variabile "età del titolare".

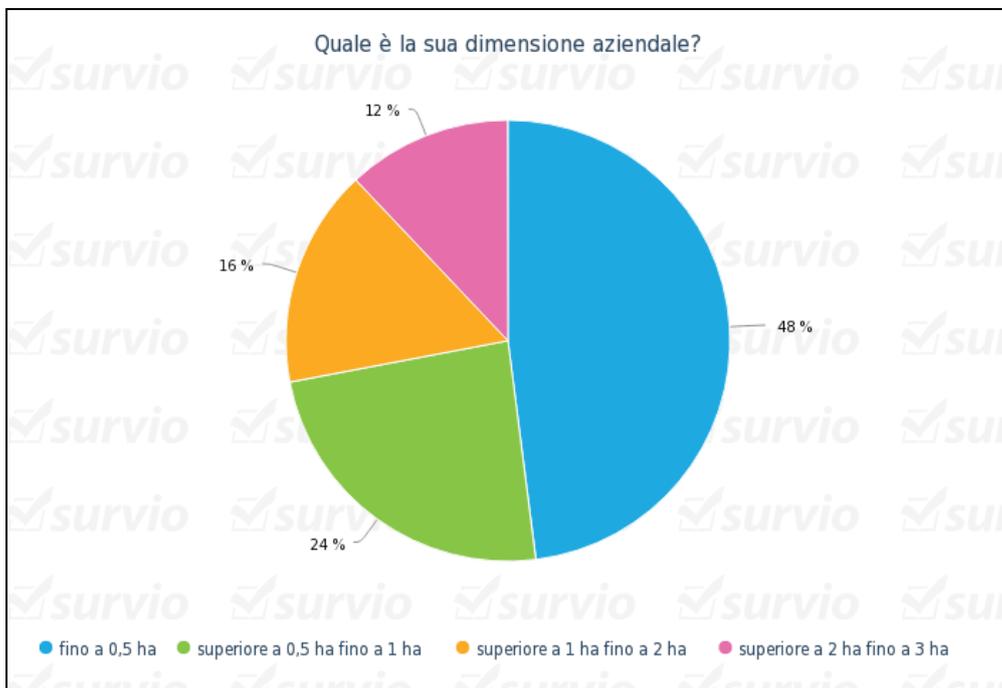


Figura 3- Frequenza percentuali della variabile” dimensione aziendale”.



Figura 4- Frequenza percentuali della variabile” coltivazione in serra” (0%= coltivazione in pien’aria; 100%= coltivazione solo in serra; le percentuali intermedie testimoniano realtà che coltivano in serra e in pien’aria).

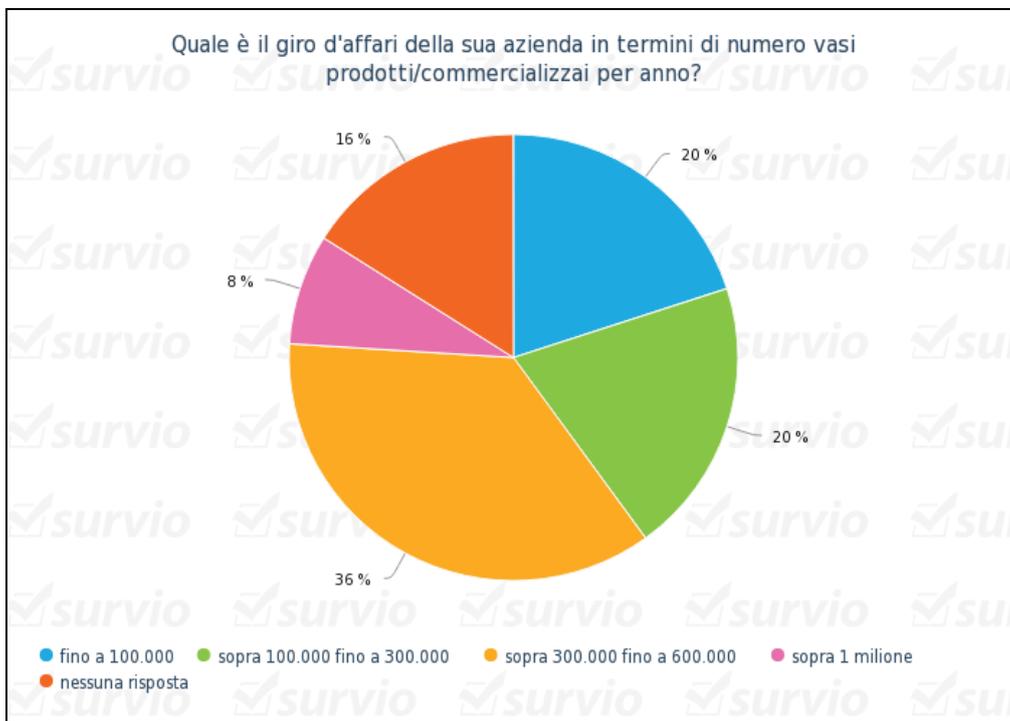


Figura 5- Frequenza percentuali della variabile" giro d'affari annuale".

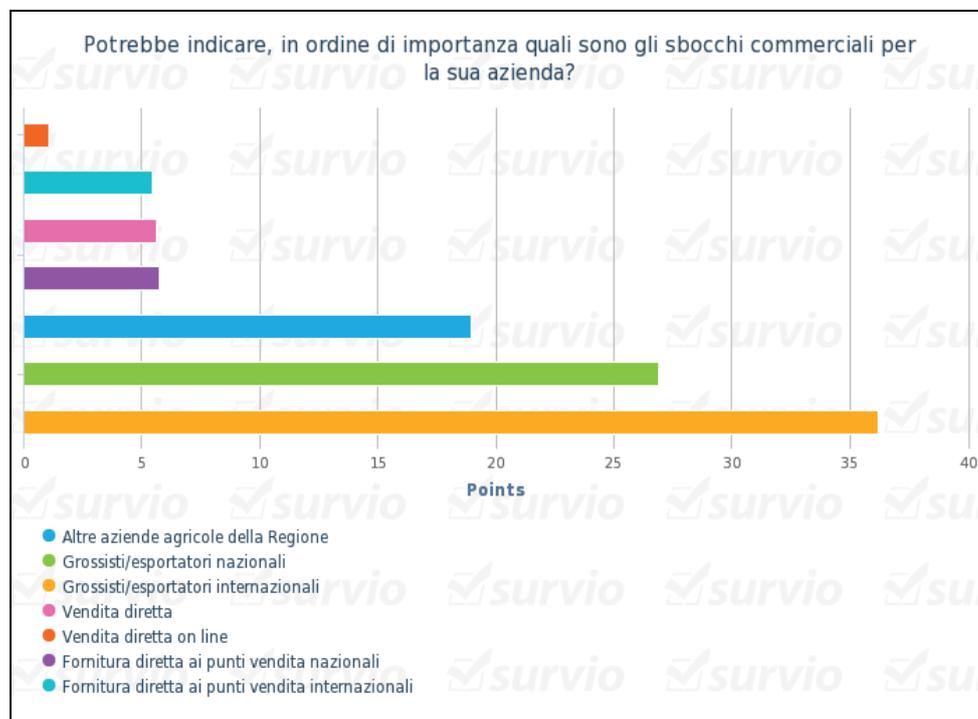


Figura 6. Ripartizione percentuale delle risposte relative agli sbocchi commerciali aziendali. Ogni azienda doveva rispondere l'incidenza per ognuna delle categorie di sbocco commerciale proposto.

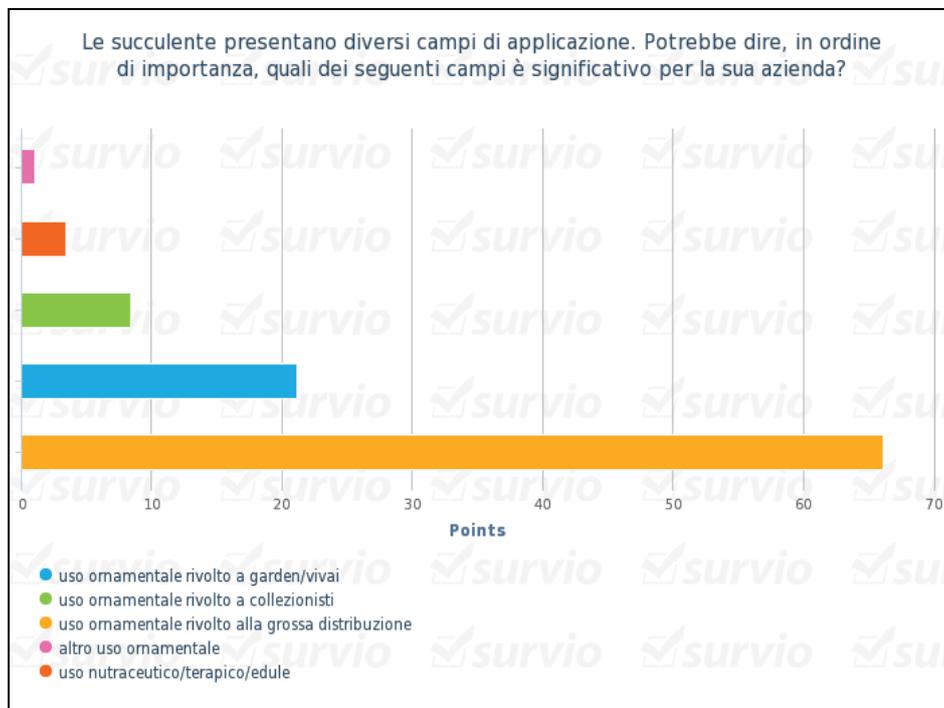


Figura 7. Ripartizione percentuale delle risposte relative ai diversi campi di applicazione delle piante succulente prodotte dalle nostre aziende.

Numero specie/varietà di succulente presenti in azienda	Frequenze percentuali
0-50	32%
51-100	20%
101-200	24%
201-500	8%
Oltre 500	4%
Nessuna risposta	12%

Tabella 1- Frequenze percentuali della variabile “ numero di specie/varietà di piante succulente” presenti in azienda

Numero dipendenti mediamente impiegati in azienda	Frequenze percentuali
0	28%
1-3	32%
4-10	32%
10-20	8%

Tabella 2- Frequenze percentuali della variabile “ numero dipendenti mediamente impiegati in azienda” (0= conduzione familiare)

Numero aziende del territorio con cui si interagisce nella produzione	Frequenze percentuali
0	8%
2-5	40%
6-10	28%
11-15	12%
Oltre	12%

Tabella 3- Frequenze percentuali della variabile “ numero aziende del territorio con cui l’azienda intervistata interagisce” (Oltre= un numero superiore a 15 fino a 50)

Le analisi delle problematiche principali incontrate durante la produzione

Al fine di meglio comprendere quali fossero le problematiche che le nostre aziende quotidianamente incontrano nel loro lavoro, nel questionario abbiamo chiesto quali fossero le principali problematiche incontrate durante la produzione in azienda. Alla scelta preconstituita di risposte, l’azienda doveva rispondere con una valutazione percentuale. Il 50% delle risposte hanno evidenziato che le aziende sentono importante la problematica della gestione delle fitopatie. Al secondo e terzo posto vengono evidenziate le problematiche legate all’aspetto commerciale di veicolazione del prodotto e alla riproduzione di specie che per le vie tradizionali sono difficilmente riproducibili o hanno lentezza ne raggiungere un numero di piante significativo per la produzione. Una piccola percentuale (più o meno il 10%) delle risposte segnalano problematiche di ordine burocratico e di conduzione agronomica.

Problematiche durante la produzione legate a:		Frequenze percentuali nelle risposte
Fitopatie		50%
Distribuzione e commercializzazione		16%
Riproduzione		14%
Burocrazia		10%
Conduzione agronomica		9%
Altro		1%

Tabella 4- Frequenze percentuali della variabile “ problematiche principali incontrate durante la produzione”. Le aziende aveva risposte precostituite alle quali dovevano dare un peso percentuale.

Le analisi delle caratteristiche del prodotto innovativo richiesto dalla nostra produzione

INSULI si colloca nei progetti PSR misura 16.1 tematica 1: Miglioramento e introduzione di varietà e specie floricole, per questo una parte del questionario è stata specificatamente indirizzata a comprendere il significato dell’importanza dell’innovazione e soprattutto il significato di innovazione per le nostre aziende. Infatti, è da ricordare come il termine innovazione, sia qualcosa fortemente legato anche al territorio e alla situazione puntuale delle aziende. Innovazione può essere avere a disposizione un nuovo prodotto, ma anche poter disporre dei quantitativi utili a penetrare il mercato o avere forme di organizzazione e promozione che aiutino la veicolazione dell’innovazione. A questi quesiti si può dare una risposta, solo conoscendo la realtà delle proprie aziende e del territorio, per cui, il questionario ha somministrato diversi quesiti che hanno cercato prima di capire come l’innovazione fosse presente in azienda e poi quale fosse il concetto di innovazione che l’azienda aveva,

Più del 70% delle aziende intervistate hanno dichiarato di avere una produzione insufficiente, con particolare riguardo al numero di piante di piante complessive prodotte. Fatto valutare, su di una scala da 1 a 10, l’importanza del prodotto innovativo, la media delle risposte ha dato 8,6, quindi un punteggio piuttosto elevato (il 64% delle risposte ha dato un punteggio di 9 o 10). La produzione in termini di quantitativi è vista anche come un fattore importante (punteggio 7,4 realizzato in base alle stessa scala 1-10 utilizzata precedentemente), seppure lievemente meno importante rispetto al prodotto innovativo e legato al canale di distribuzione utilizzato.

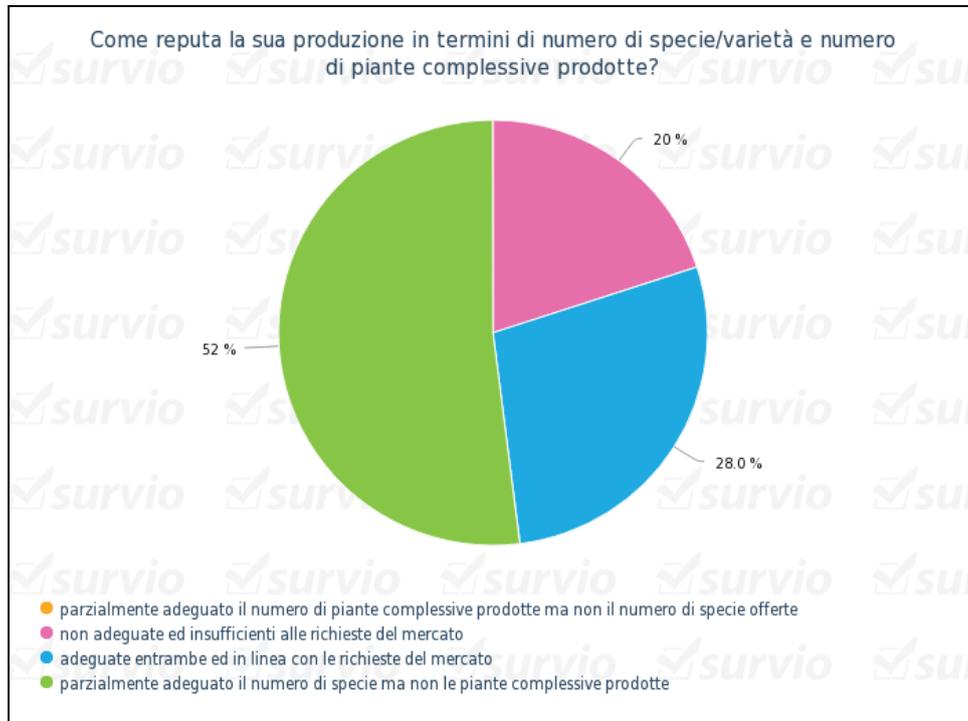


Figura 8. Ripartizione percentuale delle risposte relative alla domanda volta a comprendere come l'azienda valuti la propria produzione in termini qualitativi e quantitativi.

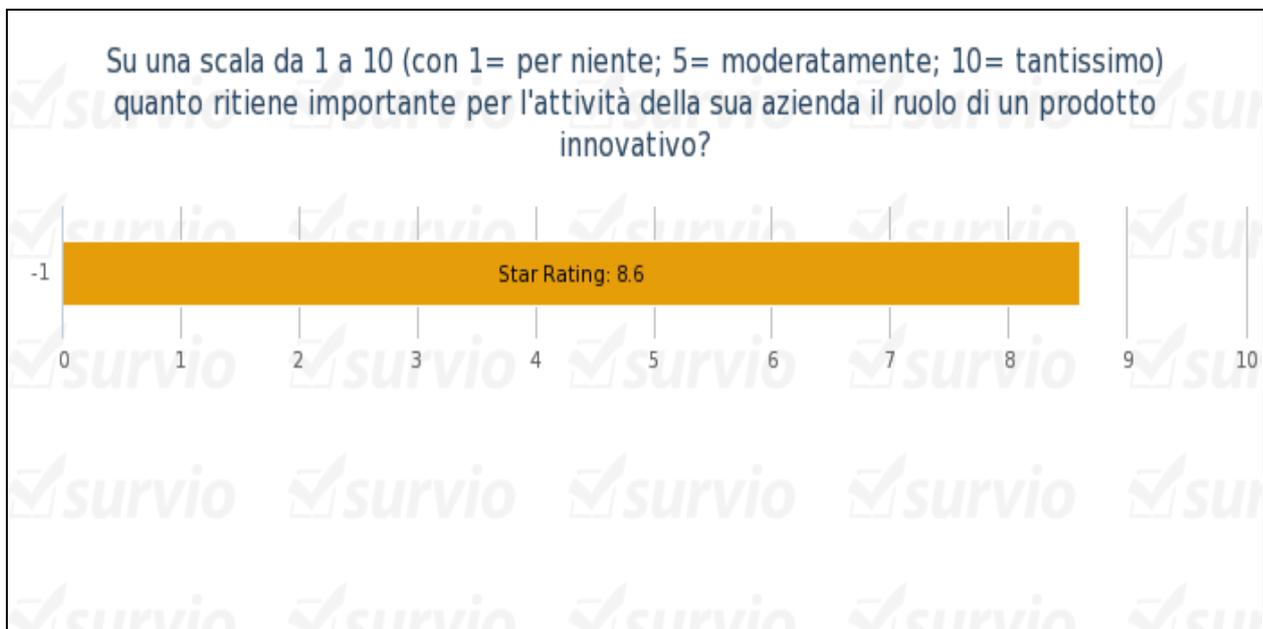


Figura 9. Valutazione da parte delle aziende intervistate dell'importanza del prodotto innovativo. Alle aziende è stato chiesto di dare un punteggio nella scala da 1 a 10.

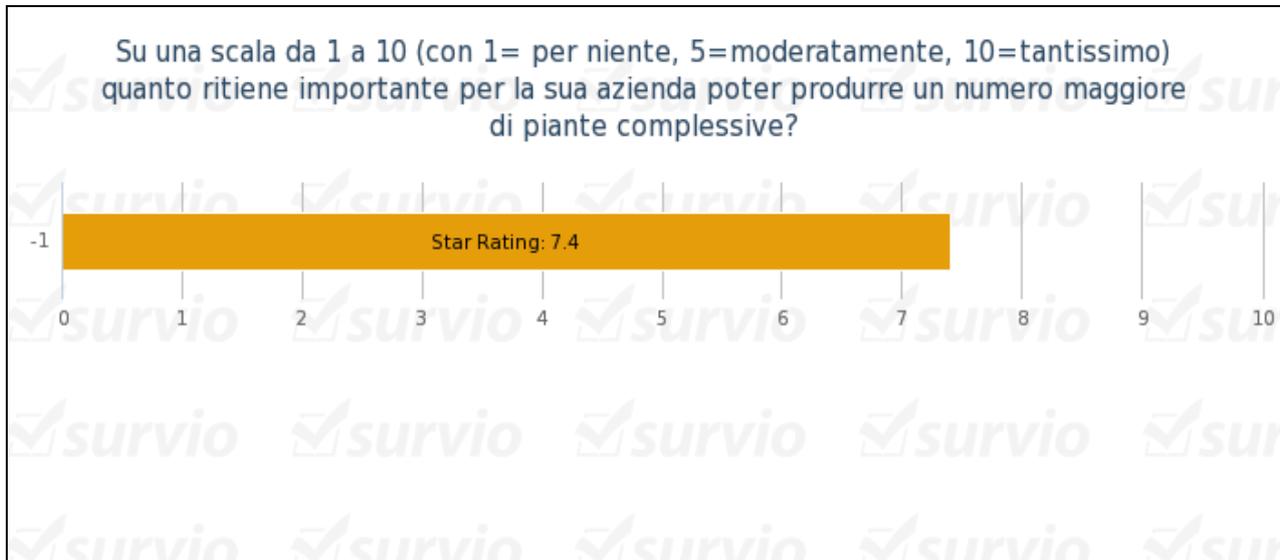


Figura 10. Valutazione da parte delle aziende intervistate dell'importanza del numero complessivo di piante prodotte. Alle aziende è stato chiesto di dare un punteggio nella scala da 1 a 10.

Entrando poi nel dettaglio delle caratteristiche che il prodotto innovativo deve avere, alle aziende intervistate è stata posta la domanda diretta con possibilità di risposte multiple. La figura 11 indica che il prodotto innovativo deve fondamentalemente rispondere alle esigenze del mercato (non essere ancora presente sul mercato= 92%; rispondere alle esigenze del mercato=80%; poter essere apprezzata su nuovi mercati=risposta inclusa nella voce "altro"). Di particolare interesse ai fini della progettazione del progetto INSULI- fase 2, sono state le risposte legate alle caratteristiche estetiche ed agronomiche del prodotto innovativo (rispettivamente 88% e 44% delle risposte). Per questo motivo, a risposta libera, abbiamo intervistato le aziende chiedendo di specificare meglio tali caratteristiche e dare anche esempi di prodotti da loro ritenuti innovativi e con i quali avrebbero voluto incrementare la loro produzione per essere più competitivi. Su 38 risposte complessive ricevute, la maggioranza ha segnalato le caratteristiche ornamentali come punto fondamentale per decretare la novità del prodotto (50%; 19 risposte). Tra le caratteristiche estetiche da tenere in considerazione, sono evidenziate: aspetto della crescita vegetativa (crestature, ramificazioni, poca spinosità, buona adattabilità al vaso...); colore (particolare attenzione alla variegatura); fioritura appariscente e genericamente caratteri che distinguano la pianta dal resto della produzione. Accanto, le caratteristiche agronomiche e commerciali del prodotto sono ritenute importanti per l'innovazione (rispettivamente 26%= 10 risposte e 24%= 9 risposte).

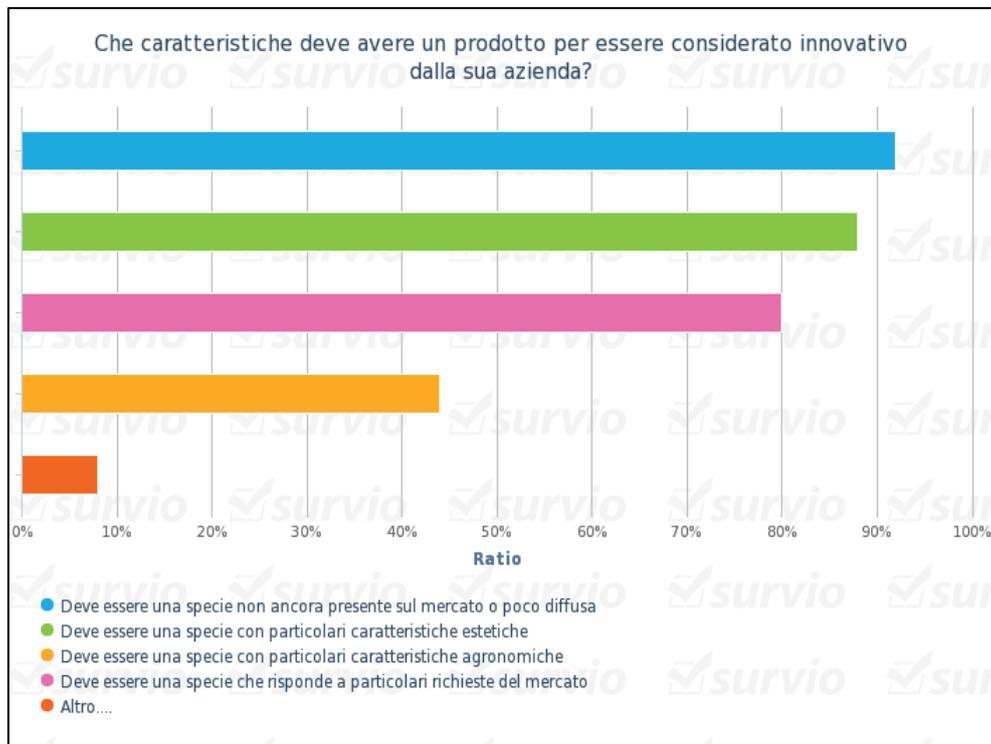


Figura 11. Ripartizione percentuale delle risposte relative alla domanda volta a comprendere quali caratteristiche il prodotto innovativo debba avere per le aziende del comparto succulente

		Numero risposte	Frequenze percentuali
Caratteristiche	estetiche	Colore (e.g. variegature)	15 / 26.3%
		Crescita vegetativa (forma, adattabilità al vaso, crestature, ramificazioni, poca spinosità.....)	18 / 31.6%
		Fioritura appariscente	4 / 7.0%
	agronomiche	Prodotto performante lungo tutta la filiera (coltivazione, durevole, resistente al trasporto, adatto ad ambiente domestico, buona lavorabilità...)	5 / 8.8%
		Carattere di robustezza e resistenza freddo	3 / 5.3%
		Cultivar e facilmente reperibile	2 / 3.5%
	commerciali	Prodotto rispondente alle esigenze del mercato e del cliente	2 / 3.5%
		Prodotto poco noto e raro	4 / 7.0%
		Prodotto con applicazioni multifunzionali (e.g. nutraceutica...)	2 / 3.5%
		Costo di produzione e di vendita contenuto	2 / 3.5%

Tabella 5- Frequenze percentuali delle risposte alla domanda "Quali caratteristiche deve avere un prodotto innovativo?" . Questa domanda prevedeva una risposta a testo libera.

Entrando poi nel dettaglio delle specie/varietà, si è chiesto alle aziende intervistate con quali prodotti avrebbero incrementato la loro produzione. Questa valutazione, infatti, riveste una notevole importanza per porre le basi del progetto INSULI, volto, appunto a supportare lo sviluppo di prodotti innovativi nel comparto delle succulente. In particolare, e a titolo di esempio, sono state citate le seguenti specie/varietà, con caratteristiche confacenti alle ripartizioni date nelle precedenti risposte:

Caratteristica principale	Esempi di specie/varietà considerate di rilievo per uno sviluppo produttivo
<i>Resistenza al freddo</i>	Opuntia, Echinocereus, Austrocactus- Cactaceae Sempervivum, Orostachys, Delosperma- Succulente
<i>Forma e colore</i>	Cactaceae e Succulente in senso stretto Euphorbiaceae Crassulaceae (Adromischus, Crassula, Echeveria, Pachyphytum, Sedum) Aizpaceae /Lithops, Conophytum)
<i>Fioritura appariscente</i>	Asclepiadaceae (Huernia, Huerniopsis, Stapelia)
<i>Utilizzo multifunzionale</i>	Agavaceae (agave e yucca) Aloaceae /Aloe, Havorthia)

Tabella 6- Esempi di specie/varietà di piante succulente che sono ritenute dalle aziende intervistate degne di essere sviluppate.

Le analisi delle principali richieste delle nostre aziende sulle quali si poggerà la progettazione della seconda fase del progetto INSULI

Questa parte dell'indagine è iniziata chiedendo alle aziende in quale modo ritenessero che la loro attività produttiva potesse essere consolidata ed ampliata. La domanda era formulata in modo che l'azienda potesse optare per scelte multiple. Tre sono state le risposte che hanno riscosso il maggior numero di consensi (80% ognuna). Ossia è ritenuto importante poter (1) adeguare ed ammodernare le strutture in uso; (2) disporre di servizi specialistici che possano fornire materiale da coltivare e sia da stimolo per lo sviluppo di nuove specie e (3) avere sostegno nelle attività commerciali anche attraverso azioni di promozione e marketing. Circa il 50% delle risposte hanno evidenziato la necessità di rafforzare la già attuale strutturazione nella interazione tra aziende del territorio, mentre il 30% delle risposte hanno evidenziato la necessità di poter disporre di manodopera specializzata. A quest'ultimo riguardo, le aziende hanno insistito sulla necessità di promuovere corsi di formazione per giovani, essendo tale aspetto estremamente importante sia per i giovani che volessero intraprendere un'attività di imprenditore nel settore sia per coloro che già hanno un'azienda ma hanno spesso difficoltà ad arruolare personale qualificato. Entrando nel dettaglio della tipologia di supporto tecnico-commerciale, abbiamo voluto porre una domanda specifica alle aziende intervistate, lasciando una risposta libera a testo per comprendere al meglio come il progetto INSULI avrebbe dovuto essere strutturato.

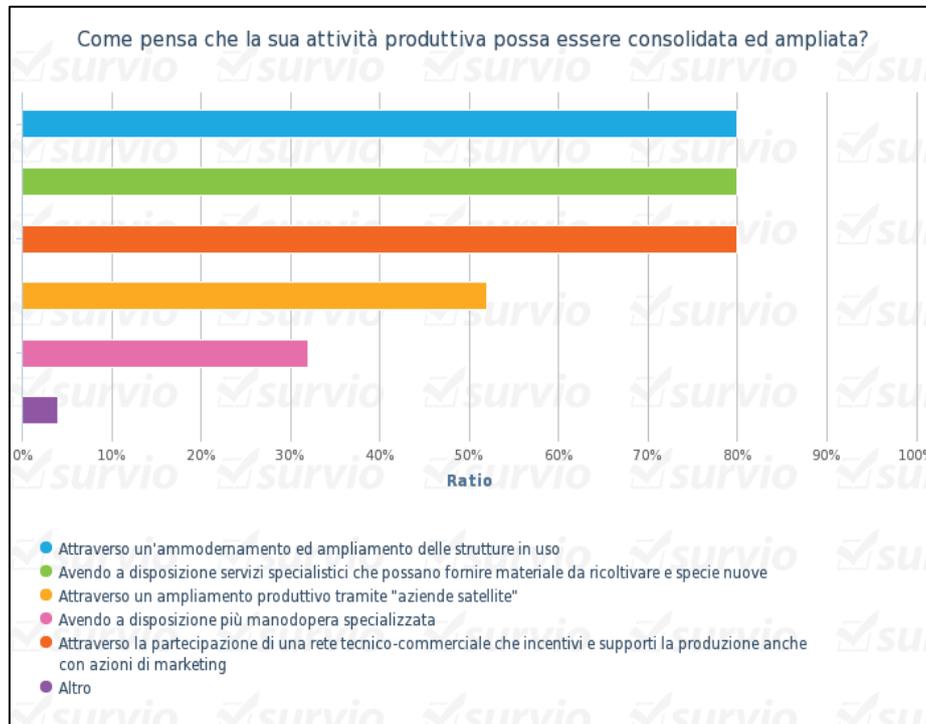


Figura 12. Ripartizione percentuale delle risposte relative alla domanda volta a comprendere come le aziende del territorio pensino che la propria azienda possa essere supportata per migliorare l'attività.

Aspetti produttivi e commerciali per cui le aziende chiedono supporto	Numero risposte	Frequenze percentuali
Assistenza fitopatologica	15	35,7%
Assistenza introduzione nuove specie, riproduzione e conduzione agronomica	9	21.4%
Formazione rivolta ai giovani (sia per conduzione agronomica sia per ampliare la cultura d'impresa)	5	11.9%
Assistenza nelle azioni di marketing ed apertura di nuovi mercati	5	11.9%
Assistenza per problemi logistici	6	14.3%
Consulenza amministrativa e burocratica	2	4.8%

Tabella 7- Frequenze percentuali delle risposte alla domanda "In quali aspetti produttivi e commerciali la sua azienda ha necessità di supporto". Quali caratteristiche deve avere un prodotto innovativo?" .



Su 42 risposte ricevute, è risultato importante per le aziende poter avere assistenza fitopatologica (35,7%) e supporto per l'introduzione di nuovi prodotti, la loro riproduzione e conduzione colturale (21,4%). Lo sviluppo del settore e quindi di nuovi prodotti è associato alla possibilità di poter avere una formazione specifica per i giovani (11,9%) e di aver supporto nelle attività commerciali e di marketing (aspetti legati alla logistica: 14,3% e aspetti legati a poter esplorare nuovi mercati e poter usufruire di azioni di marketing: 11,9%). Una piccola percentuale di risposte (4,8%) si colloca nella necessità espressa dalle aziende di poter essere aiutate ad utilizzare i fondi europei per sviluppare la propria attività.

La maggioranza delle aziende intervistate ritiene che il settore delle piante succulente in Liguria possa essere un segmento produttivo interessante che possa aprire orizzonti lavorativi anche ai giovani. Tuttavia, le stesse aziende sottolineano alcuni limiti importanti dettati dallo stesso territorio (piccole aziende, produzione frammentata, numero limitato di aziende, strutture obsolete) e problematiche legate al capitale iniziale di cui un giovane deve poter disporre per iniziare l'attività.

Tutte le aziende si sono dimostrate interessate alle attività iniziate con il progetto INSULI e questo ci ha dato forza nel progettare la seconda fase del progetto, considerando di allargare il gruppo operativo iniziale e di tenere in debita considerazione le risultanze della presente indagine.

5. Conclusioni

L'indagine condotta presso un campione significativo di aziende liguri del comparto "piante succulente" ha evidenziato un settore che, nonostante, la crisi generalizzata del settore, ha buone potenzialità. In particolare, è risultato interessante notare che le aziende mediamente hanno nella loro realtà produttiva già diverse specie/varietà di succulente, differenziandosi in questo dalle realtà nord-europee maggiormente orientate verso la specializzazione di poche varietà/specie. La peculiarità delle aziende liguri è, quindi, da valorizzare attraverso la riproduzione e la promozione di prodotti innovativi.

Il comparto succulente ha già un buon grado di interazione intra-aziendali, per cui la risposta alle diverse attività di animazione ed informazione, condotte nell'ambito dei progetti INSULI-fase 1, è sempre stata più che soddisfacente. Le aziende hanno manifestato interesse a che si possa promuovere la costituzione di una rete pubblico-privata a cui fare riferimento per le diverse necessità che durante l'indagine e gli incontri sono sorte: assistenza fitopatologica, assistenza per l'introduzione di nuove specie e per la loro riproduzione e coltivazione, assistenza per trovare nuovi sbocchi commerciali e nuovi sistemi di promozione del prodotto ligure ed assistenza ai giovani per una formazione che possa dare gli strumenti per aprire una nuova impresa o per poter avere manodopera qualificata.

Le risultanze di questa indagine, pertanto, hanno confermato la bontà della nostra idea originale volta a voler creare una rete pubblico-privata per la valorizzazione di nuovi prodotti a supporto del comparto delle succulente in Liguria. Attraverso l'indagine è stato, inoltre, possibile meglio puntualizzare le specie/varietà su cui lavorare e da cui partire per promuovere l'innovazione.



ALLEGATO (1)

IL QUESTIONARIO SOMMINISTRATO AD UN CAMPIONE RAPPRESENTATIVO DI AZIENDE LIGURI DEL COMPARTO SUCCULENTE

4

Le succulente presentano diversi campi di applicazione. Potrebbe dire, in ordine di importanza, quali dei seguenti campi è significativo per la sua azienda? *

Assign 100 points

uso ornamentale rivolto a garden/vivai

0

uso ornamentale rivolto a collezionisti

0

uso ornamentale rivolto alla grossa distribuzione

0

altro uso ornamentale

0

uso nutraceutico/terapico/edule

0

5

Se nella precedente risposta è stato considerato "altro uso ornamentale", può specificare l'ambito di interesse (e.g. giardini, fiori e foglie recise.....)? *

Type an answer...

6

Su una scala da 1 a 10 (con 1= per niente; 5= moderatamente; 10= tantissimo) quanto ritiene interessante l'utilizzo delle succulente per uso nutraceutico/terapico/edule? *



7

Potrebbe indicare, in ordine di importanza quali sono gli sbocchi commerciali per la sua azienda? *

Assign 100 points

Altre aziende agricole della Regione

0

Grossisti/esportatori nazionali

0

Grossisti/esportatori internazionali

0

Vendita diretta

0

Vendita diretta on line

0

Fornitura diretta ai punti vendita nazionali

0

Fornitura diretta ai punti vendita internazionali

0

8

Che caratteristiche deve avere un prodotto per essere considerato innovativo dalla sua azienda? *

- Deve essere una specie non ancora presente sul mercato o poco diffusa
- Deve essere una specie con particolari caratteristiche estetiche
- Deve essere una specie con particolari caratteristiche agronomiche
- Deve essere una specie che risponde a particolari richieste del mercato
- Altro....

9

Quali caratteristiche (estetiche, agronomiche e rispondenti al mercato) deve possedere il prodotto innovativo? *

Questa domanda è strettamente collegata alla risposta data alla domanda numero 8

Type an answer...

500

10

Con quali prodotti incrementerebbe la sua produzione? *

Type an answer...

500

Quali sono le principali problematiche incontrate durante la produzione attuata dalla sua azienda? *

Assign 100 points

Problematiche legate a fitopatie

0

Problematiche legate alla riproduzione

0

Problematiche di conduzione agronomica

0

Problematiche burocratiche (specificare l'ambito)

0

Problematiche nella distribuzione e commercializzazione

0

Altro (specificare)

0

12

Come pensa che la sua attività produttiva possa essere consolidata ed ampliata? *

- Attraverso un'ammodernamento ed ampliamento delle strutture in uso
- Avendo a disposizione servizi specialistici che possano fornire materiale da coltivare e specie nuove
- Attraverso un ampliamento produttivo tramite "aziende satellite"
- Avendo a disposizione più manodopera specializzata
- Attraverso la partecipazione di una rete tecnico-commerciale che incentivi e supporti la produzione anche con azioni di marketing
- Altro

13

Utilizza materiale micropropagato nella sua azienda? *

- si
- no
- non so

14

In quali aspetti produttivi e commerciali, la sua azienda ha necessità di supporto? *

Type an answer...

18

E' interessato a fare parte del Gruppo Operativo che si costituirà nella seconda fase del progetto? *

- si
- no
- non so

SUBMIT SURVEY

It is easy to **create a survey** (/en/?

utm_source=frontend&utm_campaign=footer&utm_medium=link&utm_term=v1) free ✓ Powered by Survio
(/en/features/?utm_source=frontend&utm_campaign=footer&utm_medium=brand&utm_term=v1)



REGIONE LIGURIA



REPUBBLICA ITALIANA



UNIONE EUROPEA

PROGETTO PSR 16.1 : INNOVAZIONE SUCCULENTE IN LIGURIA “INSULI”

TEMATICA: MIGLIORAMENTO E INTRODUZIONE DI VARIETA' E SPECIE FLORICOLE

NOME AZIENDA:	
TITOLARE DELL'AZIENDA:	
ETA' DEL TITOLARE:	
ANNI DI ATTIVITA' DELL'AZIENDA	
INDIRIZZO:	
TELEFONO:	
EMAIL:	
TIPOLOGIA AZIENDA <input type="checkbox"/> Produzione; <input type="checkbox"/> Vivaio per successiva vendita; <input type="checkbox"/> Vivaio per conto terzi; <input type="checkbox"/> Vendita diretta; <input type="checkbox"/> Vendita ingrosso; <input type="checkbox"/> Mista; <input type="checkbox"/> Altro (specificare)	
MEDIA DEI DIPENDENTI OCCUPATI	
DIMENSIONE (MQ)	
% COLTIVAZIONE IN SERRA	
% COLTIVAZIONE IN PIENA ARIA	
PRODUZIONE MEDIA	
N. SPECIE/VARIETA' IN COLTIVAZIONE	
ALTRE COLTURE PRODOTTE ACCANTO ALLE SUCCULENTE (e.g. fiori recisi, fronde, vaseria.....)	
CANALI DI DISTRIBUZIONE	
INTERAZIONI CON ALTRE PMI	

TITOLARE DELL'AZIENDA

COGNOME.....NOME.....

Indirizzo.....Telefono fax

Indirizzo e-mail

..... *li* _____

Firma

INFORMATIVA AI SENSI DELL'ART. 13 D.L.G. N. 196/03

La informiamo che, ai sensi del D.Lg.vo 30 giugno 2003, n.196 in materia di tutela di protezione dei dati personali, i trattamenti di dati personali sono soggetti, previa informativa sull'utilizzo che se ne intende operare, al consenso da parte del soggetto interessato.

A tal fine, Le comuniciamo che la scrivente detiene e tratta i Suoi dati per finalità di segreteria ed in generale per porre in essere tutti gli adempimenti previsti dalla vigente legislazione.

Nel comunicarle che il trattamento dei Suoi dati sarà improntato a principi di correttezza, liceità e trasparenza e tutelando in ogni caso la loro riservatezza, si fa presente che gli stessi potranno essere comunicati, per esigenze operative e tecniche strettamente collegate alle suddette finalità:

- a professionisti, associazioni di categoria, società o ad altre strutture da noi incaricate per la corretta tenuta della contabilità aziendale e per tutti gli adempimenti contabili e gestionali connessi alla gestione della nostra attività economica;
- a pubbliche amministrazioni in esecuzioni di obblighi di legge;
- a banche, istituti finanziari o di credito, sempre che tale comunicazione sia necessaria per lo svolgimento della nostra attività economica.

I trattamenti avverranno mediante strumenti idonei a garantire la sicurezza e la riservatezza e potranno avvenire anche mediante l'utilizzo di strumenti autorizzati (supporto magnetico o telematico).

Il conferimento dei dati è limitato a quelli necessari per gli adempimenti di carattere amministrativo per le suddette finalità.

Ci corre l'obbligo di comunicarle, ai sensi dell'art. 13 lett. c) del D.Lg.vo n. 196/03, che l'eventuale rifiuto ad acconsentire ai trattamenti indicati nella presente informativa, comporterà l'impossibilità da parte nostra di gestire correttamente le nostre relazioni impedendoci di porre in essere tutti gli atti presupposti e conseguenti ai nostri rapporti.

Come richiesto dall'art. 13 lett. f) del D.Lg.vo n. 196/03 Le comuniciamo che titolare del trattamento è l'Istituto Regionale per la Floricoltura – Via Carducci 12 San Remo, mentre responsabile è il Direttore Margherita Beruto. Al titolare del trattamento potrà rivolgersi per far valere i diritti previsti dall'art. 7 del D.Lg.vo n. 196/03.

DICHIARAZIONE DI CONSENSO

Il sottoscritto in relazione alla informativa ai sensi dell'art. 13 D.Lg.vo n. 196/03 esprime il proprio consenso e quindi acconsente al trattamento di propri dati secondo le finalità e le modalità descritte.

Sanremo, li _____

Firma _____

LIBERATORIA PER L'UTILIZZO DELLE IMMAGINI RIPRESE DA:

*ISTITUTO REGIONALE PER LA FLORICOLTURA
VIA CARDUCCI, 12 - 18038 SANREMO*

TEL. 0184.535149 - FAX 0184/542111

Cod Fisc / P.IVA: 00302440086



La sottoscritta / Il sottoscritto (*nome e cognome del soggetto*) Nata/o

a..... il.....residente a..... in

Via.....

AUTORIZZA

la pubblicazione delle proprie immagini riprese da tecnici IRF presso la sede dell'azienda per scopi istituzionali (esposizioni e pubblicazioni promozionali, giornate divulgative e conoscitive dell'Ente, convegni, incontri, tavoli tecnici, etc) esonerando l'Amministrazione IRF da ogni responsabilità sull'uso improprio effettuato a qualsiasi titolo da terzi.

La presente autorizzazione non consente l'uso delle immagini in contesti che ne pregiudichino la propria dignità personale ed il decoro e comunque per uso e/o fini diversi da quelli sopra indicati.

La/il sottoscritta/o conferma di non aver nulla a pretendere in ragione di quanto sopra indicato e di rinunciare irrevocabilmente ad ogni diritto, azione o pretesa derivante da quanto sopra autorizzato.

Sanremo, li.....

Il soggetto ripreso (*firma leggibile*)

.....