



# Stella di Natale efficace la difesa bio

A Terlizzi (Ba) Michelangelo Auricchio ne produce oltre 200.000 esemplari con una attenzione particolare alla qualità delle piante e al rispetto dell'ambiente

di **Giuseppe Francesco Sportelli**

**Adatta, e utilissima**, per l'autunno, quando non sono molte le specie floricole disponibili; coltivabile abbastanza facilmente, a parte i problemi, a volte gravi, causati dalla mosca bianca; immancabile in un'azienda seria che produca piante fiorite in vaso; richiesta sempre, purché bella, in quanto un Natale senza le sue rosse stelle non sarebbe lo stesso. Così **Michelangelo Auricchio**, titolare dell'omonima azienda

di Terlizzi (Ba) specializzata nella produzione di piante mediterranee in vaso da interno ed esterno, definisce, e apprezza, la poinsettia.

«La considero insostituibile nella gamma dell'offerta di un'azienda floricola che si rispetti, tanto che ne produco ogni anno oltre 200mila esemplari. Riuscire a portare sul mercato poinsettie ben costruite e proporzionate, ricche di "fiori", con foglie integre, perfette, rosso spen-

denti, è una soddisfazione a prescindere dall'esito del mercato. È comunque piante che suscitino meraviglia non rimangono invendute, la domanda non si tira indietro davanti a un prodotto di autentica qualità. Qualità che ottengo grazie anche all'esperienza trentennale nella coltivazione della poinsettia di papà Pasquale e zio Domenico».

Per quanto non sia molto complicato coltivare la poinsettia,

non è tuttavia una specie da prendere sotto gamba, ammonisce Auricchio. «La dimeticchezza verso ogni specie floricola deriva sicuramente dall'esperienza maturata con essa, ma l'esperienza non basta senza la voglia e la capacità continua di innovare la tecnica colturale: una sfida quotidiana per esaltare la qualità, in termini di bellezza e sanità, del prodotto finale. Naturalmente, tutto con perizia e meticolosità».



Panoramica delle serre coltivate a poinsettia dall'azienda Auricchio Michelangelo di Terlizzi (Ba).



L'azienda Auricchio Michelangelo coltiva per il 90% poinsettie della varietà Bella Italia, a brattee rosse.

## Il rinvaso

La cura della poinsettia inizia, per Auricchio, con il rinvaso dei paper pot con le piantine, che gestisce scolarmente, dai primi di luglio all'inizio di settembre, in funzione della grandezza del vaso, e quindi della pianta finale, e della precocità delle varietà coltivate.

«Rinvaso alla 27<sup>a</sup> settimana nei vasi 17, alla 29<sup>a</sup>, a metà luglio, nei vasi 16, di seguito, a fine luglio-inizio agosto, nei vasi 14, a metà agosto nei vasi 12 e a fine agosto-inizio settembre nei vasi 10,5 e 10. Per i primi 7-10 giorni garantisco un ambiente simile a quello in cui è avvenuta la



I vasi 14, 12, 10,5 e 10 sono sistemati su bancali a flusso e riflusso.

radicazione, con circa 28 °C, 70-80% di umidità mediante acqua nebulizzata e apertura dei teli ombreggianti almeno al 75% per evitare che la luce diretta ed eccessiva e il calore brucino le piantine. Appena queste si sono ben acclimatate dispongo i vasi 16 e 17 su appositi tappeti plastici posti sul pavimento, ciascun vaso provvisto di uno o due gocciolatori, e i vasi più piccoli su bancali mobili a flusso e riflusso. Per creare il microclima più consono alla specie sistemo i vasi, per ogni gruppo, l'uno accanto all'altro. Dopo circa un mese effettuo la spuntatura, tranne per le piante uniflora in vaso 10, e la spaziatatura. Quando

le piante nei vasi 16 e 17 crescono, le aiuto a sorreggersi legando i rami, carichi di foglie, con un elastico per evitarne la rottura».

## Temperatura e umidità

Massima attenzione viene posta da Auricchio affinché la poinsettia, durante l'intero ciclo colturale, goda di una temperatura compresa fra 16 e 22 °C, e, soprattutto, di notte non inferiore a 16 °C, e di una umidità relativa intorno al 70%. «In ogni serra gestisco temperatura e umidità relativa mediante una sonda climatica computerizzata. In estate e nel primo autunno rinfresco e ventilo il più pos-

sibile, attraverso le aperture al colmo e le finestre laterali con doppia apertura, sopra e sotto. Durante il tardo autunno e l'inverno riscaldo e apro i teli schermanti per fare in modo che l'aria calda non si disperda nella parte superiore della serra. La poinsettia è una pianta fotoperiodica brevidiurna, cioè fiorisce solo con un determinato numero di ore di luce, 8-9 al massimo, mentre nelle altre ore deve stare al buio, per cui beneficia durante la crescita delle ore di luce naturale e non ha esigenze di illuminazione artificiale».

## EC e pH costanti

Mantenere costanti il pH e la conducibilità elettrica del terriccio a base di torba ospitante le piante di poinsettia è altra preoccupazione di Auricchio. «Mi preoccupa



Poinsettia uniflora in vaso 10.



Un 10% è costituito da poinsettie della varietà bianca Infinity Polar.

## BELLA ITALIA, LA PREFERITA

L'azienda Auricchio coltiva quasi esclusivamente la varietà rossa Bella Italia. Una scelta, considera il titolare **Michelangelo Auricchio**, «non casuale, ma dettata dal reale orientamento del mercato. I consumatori chiedono varietà a fiore rosso, sono queste che considerano l'autentica stella di Natale. E fra le varietà con brattee rosse, la Bella Italia è sicuramente la numero uno. Coltivo anche un 10% di poinsettie a fiore bianco, la varietà Infinity Polar, giusto per soddisfare la richiesta di tale tipologia. Fino all'anno scorso coltivavo anche la Primero, varietà a fiore screziato, ma quest'anno l'ho abbandonata perché la domanda era debole».

■ G.F.S.



Poinsettie in vaso 15 con due gocciolatori per pianta.

di non far scendere i valori sotto i limiti prestabiliti. Somministro insieme acqua e fertilizzanti, cioè azoto, fosforo, potassio, microelementi (1 g/l) e ferro chelato, erogo invece solo acqua per dilavare l'eventuale eccesso di sali. Pongo attenzione anche nel produrre piante caratterizzate da una conformazione



Poinsettie in vaso 16 su tappeto.

## CAMPAGNE DI VENDITA PERSONALIZZATE

La formula dell'avanguardia riesce solo quando l'esperienza lavorativa viene messa al servizio della creatività. Questa è stata la sfida intrapresa dall'azienda Auricchio, che ha come punto di partenza una produzione di alta qualità, ma con un occhio di riguardo per il visual marketing, settore sempre più importante nell'organico aziendale. Piante, quindi, protagoniste a 360 gradi di campagne di vendita personalizzate e personalizzabili da uno staff giovane dotato di inventiva, sul quale l'azienda ha deciso di puntare.

«Il primo risultato – comunica **Michelangelo Auricchio** – è stato il progetto, realizzato a dicembre 2013 e riproposto al Florbusiness 2014, "A Natale fiorisce la primavera", che ha visto le classiche stelle di Natale immerse in grafiche nuove e gift a tema natalizio». ■ **G.F.S.**



uniforme e abbastanza contenuta: rilevando l'accrescimento in altezza delle piante mediante tutori inseriti accanto ad alcune di esse, a inizio ottobre distribuisco per via fogliare regolatori di crescita a base di cloromequat o daminozide, i quali, limitando l'azione naturale delle auxine e quindi agendo sull'allunga-

mento delle cellule, riescono a limitare la crescita delle piante e conferiscono loro una struttura contenuta e uniforme».

### Problemi fitosanitari

Forse l'aspetto più complesso della coltivazione della poinsettia è la difesa, sostiene Auricchio, «ma non mi

sono mai arreso. Il problema principale è costituito sicuramente dagli attacchi delle cosiddette mosche bianche, gli aleurodidi *Trialeurodes vaporariorum* e *Bemisia tabaci*, che depongono le uova sulla pagina inferiore delle brattee. Durante l'estate, l'autunno e persino l'inverno, questi aleurodidi, favoriti dalla tiepi-



Cartoncino con le uova di parassitoidi.



Per garantire in serra il clima adeguato Auricchio ventila il più possibile, attraverso le aperture al colmo (A) e le finestre laterali con doppia apertura, sopra e sotto (B).



Poinsettia in vaso 12 con bustina di *Amblyseius swirskii*, un acaro predatore che agisce sulle neanidi delle mosche bianche.

da temperatura interna alle serre, diventano davvero temibili: si riproducono con tale velocità che sovrappongono le generazioni e sviluppano resistenze agli insetticidi utilizzati, i quali non riescono a esercitare un controllo efficace. Così accadeva anche

## L'AZIENDA AURICCHIO

Specializzata nella produzione di piante mediterranee da interno ed esterno in vaso, l'azienda Auricchio Michelangelo è attiva da cinque anni, «da quando - ricorda il titolare - è stata approvata la mia pratica di primo insediamento, ma poggia sulla lunga esperienza di mio padre e mio zio, floricoltori da una vita. Essa opera su 6 ha in coltura protetta, occupati da serre in ferro-vetro e in ferro-plastica, e 4 ha in campo aperto. In coltura protetta coltivo poinsettia, calamondino, ortensia, *hibiscus*, dipladenia, dalia, gerbera, lillium e ciclamino: poinsettia e ciclamino per il mercato di Puglia e Campania, le altre essenze per la gdo dell'Italia settentrionale, ortensia, dipladenia e calamondino anche per l'estero. Invece in pieno campo *polygala*, *mirto*, *cytiscus*, *lavandula*, *euryopsis*, *dimorphothecca* e *lithodora*, per il mercato nazionale e quelli esteri. Sono già presente in Germania, Olanda e Ungheria, grazie anche alla partecipazione all'associazione Florbusiness, e cerco nuovi mercati».

■ G.F.S.

nelle mie serre, ma una poinsettia di qualità, ben fatta, bella e piena di colore, non deve presentare uova che poi sviluppano larve e insetti adulti in casa. Inoltre i prodotti chimici stressano le piante e possono anche provocare ustioni più o meno evidenti, ma che comunque fanno scadere la bellezza delle foglie. Sicché, per quanto all'inizio fossi alquanto scettico, ho propeso per la difesa biologica, con il ricorso a predatori, sia per necessità sia per il desiderio di proporre al cliente una poinsettia con



All'interno di ogni serra temperatura e umidità vengono gestite da una sonda climatica computerizzata.



**La poinsettia ha bisogno di una temperatura compresa fra 16 e 22 °C. Nella foto termoventilatore per il riscaldamento.**

“qualcosa” in più». Ora Auricchio riesce a controllare gli aleurodidi con la lotta biologica, «utilizzando due prodotti: uno a base dei parassitoidi *Encarsia formosa* ed *Eretmocerus eremicus*, in grado di parassitizzare le uova delle mosche bianche e sviluppare il proprio ciclo al loro interno, disponendo un cartoncino, fissato a una foglia o a un rametto e contenente le uova dei predatori che poi schiudono, per ogni metro quadrato; l'altro a base di *Amblyseius swirskii*, un acaro predatore che agisce sulle neanidi delle mosche bianche o inserendo una bustina, legata a un rametto o a una foglia e contenente gli acari, per metro quadrato, oppure diffondendo gli acari per via aerea, mediante un phon messo appositamente a punto».

I risultati sono ottimi, a patto però, raccomanda Auricchio, di iniziare la lotta biologica subito, già al rinvaso delle tabelle, «altrimenti, se le mosche

bianche prendono piede, diventa poi difficile gestirle. Programmo ed effettuo lanci di tali predatori ogni settimana sino alla fine di ottobre, poi le temperature scendono impedendo agli aleurodidi di moltiplicarsi e svilupparsi. E con la lotta biologica le poinsettie sono veramente integre e più belle. Sono molto contento di questa scelta, essa è coerente con la *mission* aziendale di produrre



**A metà ottobre le brattee delle poinsettie cominciano ad assumere il caratteristico colore rosso.**



**I teli schermanti o ombreggianti vengono aperti durante l'inverno per evitare che l'aria calda si disperda nella parte superiore della serra.**

nel rispetto dell'ambiente, tanto è vero che a breve l'azienda si doterà della certificazione internazionale MPS, che certifica le prestazioni fornite dalle aziende relativamente a ambiente, qualità e aspetti sociali».

### Commercializzazione

Alla 48ª settimana, cioè a fine novembre, le piante sono già pronte per essere commercializzate. E Auricchio cerca

di far acquisire a ciascuna pianta un valore aggiunto, abbinandola con vasi particolari e una bustina di semi di ortive, «in modo che, quando la poinsettia sarà sfiorita, chi acquista potrà conservare qualcosa della mia azienda e mantenere un legame con essa.

È un'originale forma di marketing che apprezzano in particolare gli acquirenti di poinsettie nei vasi più grandi, 14, 16 e 17, clienti per i quali siamo un punto di riferimento come la Lega italiana per la lotta contro i tumori, l'Associazione italiana contro le leucemie-linfomi e mielomi e l'Associazione nazionale tumori, ma che riscuote successo anche con i vasi 14, 12, 10,5 e 10 commercializzati attraverso la gdo. E per soddisfare ancora di più il cliente caratterizzo i vasi più grandi con buste personalizzate con il suo nome, quelli più piccoli con un particolare imballaggio della cassa che li contiene». ■

# L'agricoltura è online.

[www.agricoltura24.com](http://www.agricoltura24.com)



Il portale dell'agricoltura  
[www.agricoltura24.com](http://www.agricoltura24.com)

# Agricoltura24

COLTIVIAMO IL FUTURO

