



## MERCATO

Il mercato locale e nazionale costituisce il riferimento predominante per il collocamento dei prodotti vivaistici regionali. Rispetto al passato si riscontra un diverso orientamento dei flussi commerciali, i mercati del Sud Italia non costituiscono più piazze di vendita dei nostri prodotti a causa dell'aumentata capacità produttiva degli stessi.

In particolare le produzioni marchigiane sono destinate alla vendita oltre che nelle Marche, in Toscana, Veneto e Piemonte.

Le principali piazze estere sono invece la Francia, la Grecia, l'Olanda, la Croazia e la Bosnia.

Gli output produttivi della *Provincia di Ascoli Piceno* sono riconducibili ad alcune specie principali: Alloro, Oleandro, Pitosporo, Palme, Leccio. I prodotti vengono prioritariamente venduti a grossisti e/o sono destinati ad alimentare i circuiti tra vivaisti.

La commercializzazione avviene sia sul mercato nazionale che internazionale. Il 12% delle aziende infatti vende anche sul mercato internazionale sulle piazze di Francia, Grecia, Olanda.

Nella *provincia di Ancona* i prodotti venduti sono principalmente piante fiorite e da frutto.

La vendita avviene nel 44% dei casi attraverso canali commerciali privati o direttamente. Molto inferiore rispetto alla provincia di Ascoli Piceno è il ricorso a grossisti.

Il prodotto alimenta i volumi del mercato regionale, in un solo caso si dichiara di intrattenere rapporti anche con il mercato internazionale: Croazia, Bosnia.

Nel territorio *Maceratese* prevalgono le vendite di piante ornamentali e fiorite.

Il mercato è esclusivamente locale. Ciò motiva anche il ricorso a canali di vendita diretta e/o privati.

La *Provincia di Pesaro Urbino* si caratterizza per la produzione di piante fiorite ornamentali e crisantemi.

Anche in questo caso le vendite confluiscono prioritariamente sul mercato locale e nazionale, raggiunti attraverso canali di vendita diretta e/o con grossisti.

*Fonte: Indagine statistica Asteria anno 2007*

Scaricato da <http://florovivaismo.regione.marche.it>