News mercati
il settimanale Ismea di informazione
sui prodotti agricoli e agroalimentari

Piante

N. 9 *primo semestre 2013*

Mercato nazionale

Mercato nazionale

L'accentuarsi della crisi economica sul finire del 2012 con la riscossione di nuovi tributi (IMU) e l'andamento negativo delle vendite natalizie del medesimo anno hanno accentuato la carenza di liquidità che non poteva non ripercuotersi sugli acquisti dei primi mesi del 2013.
Lo scorso anno ad un gennaio normale e ad un febbraio freddo e nevoso aveva fatto seguito un marzo eccezionalmente soleggiato e mite che, unitamente alla Pasqua trainante nei primi di aprile, aveva di fatto creato una domanda ottima.
Quest'anno marzo, aprile e parzialmente maggio sono stati sempre condizionati da freddo e piogge continue, bloccando di fatto la normale stagionalità proprio nei mesi più importanti.

Il fattore climatico ha avuto un ruolo decisamente preminente nell'evoluzione delle vendite ma il perdurare e l'acuirsi della crisi economica hanno abbattuto ulteriormente il desiderio di spendere per l'addobbo degli ambienti interni e esterni. Bisogna ricordare che questo è un comparto che manca totalmente di marketing per cui l'induzione all'acquisto di impulso è limitato all'effetto scenico dei fiori esposti nei punti vendita.

Il parere sulle vendite non è stato dappertutto unanime, in Liguria per le essenze tipiche del periodo e in Toscana la vendita si è attivata con punte di ottimismo, ad aprile; ci sono zone esclusivamente nel Meridione, dove evidentemente il maltempo è stato meno duraturo, le cui vendite si sono realizzate in maniera soddisfacente a maggio e giugno e più raramente ad aprile. A giugno, periodo caratterizzato di solito da un calo della domanda, anche nel Nord Italia grazie al clima fresco, si è riscontrato un periodo di vendite superiori su base annua. In alcune zone della Puglia anche a gennaio e febbraio si è avuto un aumento in quanto lo scorso anno le abbondanti nevicate e lo sciopero dei trasporti aveva compromesso la vendita.
Il semestre si chiude con perdite di fatturato tra il 10% e il 20% che si riducono per le aziende con buoni flussi di spedizione all'estero e si ampliano per le aziende vivaistiche la cui attività è collegata strettamente ai lavori paesaggistici.
Inoltre nelle zone dell'Italia centrale dove oltre alla tradizionale clientela vi è anche un rapporto consolidato con la Grande distribuzione organizzata, si stima una contrazione delle vendite in tale semestre del 50% negli ultimi due anni e del 30% per i prezzi medi.

L'offerta è stata bassa come al solito nei primi due mesi anche perché il freno delle vendite degli anni precedenti ha indotto i produttori ad avere meno merce pronta per la vendita. Nel mese di marzo c'è stata una grossa eccedenza di prodotto sia rispetto alla domanda sia perché c'è stata troppa produzione di piante primaverili basata sull'andamento straordinario delle vendite di marzo 2012.
Tale sovrapproduzione ha generato un abbassamento dei prezzi che è perdurato per tutto il semestre, con vendite come sempre accade in queste condizioni, anche sottocosto. Invece quando ci sono delle resistenze all'acquisto cosi forti dovute al clima è inutile fare degli sconti maggiori perché il prodotto non si vende comunque.
Parecchio prodotto è stato buttato, tra cui molte partite di piante da orto, e parecchio venduto in ritardo con conseguente diminuzione della qualità offerta al cliente. Solo nel mese di giugno non vi sono state sovrapproduzioni poiché tutti gli invasi tardivi di piante stagionali sono stati limitati nelle quantità per le poche vendite di marzo che ha ridotto lo spazio nelle serre.

Si conferma la domanda di prodotto fiorito stagionale, con buone performance di vendite per margherita, hibiscus, dipladenia, vinca e piante aromatiche, mentre si avverte la

conferma del calo di vendite per il geranio, impatiens N.G. e primula veris e quest'anno anche per le begonie e per le calle.
Tuttavia dalla Toscana si cita una richiesta anche di alcune misure più grandi (diametro 18-20-22) per iortensie e begonie e altre poche specie.
Continua la difficoltà di vendita per le bromelie in genere e delle piante con un valore in euro superiore ad una certa cifra e per dimensioni superiori al diametro 14. Hanno tenuto le orchidee e gli anthurium grazie alla loro qualità che ben contrastava le provenienze estere.

Vi è stata una richiesta superiore all'offerta locale di piante stagionali fiorite in provincia di Ragusa e sempre in questa area, è elevato l'interesse verso le tipologie su tutore quali pothos e philodendri, oltre alle specie in basket, soprattutto per la fascia di prezzo di vendita medio-bassa. Molto richiesti gli spathiphillum e gli anthurium prodotti anche localmente ma la cui concorrenza di altre regioni nonché estero, ne limita l'espansione.

Ismea – ASA mercati
"Servizio di Rilevazione dei prezzi certificato qualità UNI EN ISO 9001"
prezzifloro@ismea.it