

CONSORZIO "VALLI DEL CIMONE"

Via Giardini, 7 – 41026 Pavullo nel Frignano - MO – tel. 0536/325526 fax 0536/328031

Assemblea Soci del 27 febbraio 2013

RELAZIONE DEL PRESIDENTE

Carissimi Soci,

essendo la mia ultima relazione all'assemblea di bilancio, vi chiedo alcuni minuti in più rispetto al passato, quando ho prodotto elaborati molto stringati, essenziali, contando che così potessero catturare più facilmente l'attenzione del potenziale lettore.

È stato l'anno più difficile. Da dimenticare. La struttura operativa del Consorzio ne esce estremamente provata. Le difficoltà sono iniziate con le nuove regole introdotte a posteriori dal sistema regionale rispetto alle modalità di gestione dei piani di co-marketing. A quel punto è scattato un meccanismo a ritroso che si è concluso solo di recente con l'incasso dell'ultima consistente quota da APT relativamente alla campagna neve 2010 2011. Solo il buon rapporto che abbiamo instaurato con i fornitori ci ha consentito di farcela. In questi giorni si stanno perfezionando i rendiconti per le attività di co-marketing neve 2011-2012.

Poi è arrivato il periodo di rendicontazione della progettualità triennale FESR ed è stato un enorme impegno da maggio fino a dicembre, di cui sono testimoni in particolare l'area amministrativa e il Direttore. Il percorso non è ancora terminato.

Il 2012 è stato l'anno della crisi economico/finanziaria del Cimone, crisi resa ancor più grave dalla spaccatura fra le componenti pubblica e privata. Abbiamo scontato pesantemente questo clima impegnandoci oltre misura nella gestione delle attività della campagna promozionale e subendo grandi ritardi di pagamento delle relative coperture costi.

Poi il difficile clima politico generale locale, con le spaccature al Cimone e la discussione tra i Comuni dell'alta e della media montagna.

Il 2012 è stato l'anno del crollo del venduto, nonostante le maggiori risorse impiegate. Ecco il quadro degli ultimi tre anni:

CONSORZIO VALLI DEL CIMONE								
ANDAMENTO FATTURATO VENDITA SOGGIORNI ULTIMI 3 ANNI								
	Arrivi		Presenze		fatturato		margini	
2010	6050		14.500		€ 687.000		€ 45.700	
2011	6194	2,38%	17.693	22,02%	€ 778.000	13,25%	€ 45.900	0,44%
2012	4122	-33,45%	11.418	-35,47%	€ 492.000	-36,76%	€ 25.000	-45,53%
RISORSE AGGIUNTIVE RESE DISPONIBILI NEL 2012								
	SILVIA BRONZI - promoter				26.000 €			
	MARKETING BTT – rete gruppi sport				10.000 €			

Qui si registra l'impatto negativo del "Terremoto" sull'andamento delle attività e degli eventi legati al verde, dove il calo è sicuramente in parte da attribuire alle condizioni di paura generate dal sisma e alle relative disdette dei soggiorni. Inoltre la stagione bianca è stata fortemente negativa, con le conseguenti ricadute.

La redistribuzione delle competenze a livello direttivo, dopo la sospensione dell'attività di Guerri nel giugno 2011, ha portato ad un tentativo di riequilibrio, senza costi aggiuntivi, durante il quale ho cercato di supportare maggiormente il direttore Biffi.

Il rientro di Guerri sui servizi a Santa Giulia e al castello di Montecuccolo ha mitigato l'impatto, ma è rimasta una situazione di cronico affaticamento.

La drammatica situazione generale relativa al congelamento della liquidità di cassa a partire dal sistema regionale, con il quale ci troviamo ad erogazioni espresse anche con 2 anni di ritardo rispetto all'esecuzione dell'attività, ha poi messo in crisi gli uffici che hanno dovuto dedicare una dose consistente di tempo a gestire clienti e fornitori. Il sistema bancario ha continuato ad essere disponibile per il progetto Consorzio, aprendo nuovi affidamenti, ma gli oneri relativi sono saliti raggiungendo quota +10.000€ rispetto all'anno precedente. Lo stato di difficoltà permane.

Quanto detto ci ha portato all'accumulo di tutte le rendicontazioni per i cofinanziamenti principali nel mese di dicembre, con la conseguenza che fino a gennaio non è stato possibile avviare una verifica e revisione della gestione del quadro portante delle attività del Consorzio. La marginalità complessiva espressa nel risultato di gestione delle diverse linee di produzione e di servizi, nonostante l'impegno per attivare una nuova configurazione più efficiente con il piano triennale di sviluppo del sistema, non è stata pari agli obiettivi fissati e quindi insufficiente a coprire tutti i costi generali (-33.000€ circa). Siamo dunque oggi chiamati a contribuzioni integrative. Pur assumendomi la responsabilità di questo risultato che conferma in parte le difficoltà già riscontrate negli ultimi anni, sappiate che l'impegno è stato massimo. Mi rimprovero ora di avere portato alla struttura una dose di lavoro eccessiva (+12.4% della movimentazione economica diretta sul 2011), nel tentativo di attivare nuove linee di prodotto e portare il Sistema Valli del Cimone ad un ragionamento unico integrato. È stato un errore. Di sicuro però i comportamenti nella gestione sono stati molto sobri e nessuno ha scialacquato.

I ritardi nella definizione delle quote di contribuzione dei Comuni al piano di sviluppo triennale ci hanno portato alle ragionerie nei mesi di giugno e luglio a discutere le nuove modalità, con le problematiche conseguenti. Su questo, scontato l'avviamento, dovremmo ora trovare in via teorica percorsi facilitati.

Certamente nel 2012 ci è mancata la presenza della Provincia all'interno della compagine sociale e del Consiglio di Amministrazione.

Elencate le principali criticità, provo ora a passare in rapida rassegna gli elementi positivi che a mio parere hanno caratterizzato il 2012 .

È proseguita l'integrazione con Promappennino attraverso il lavoro in CdA del presidente Solmi, la stesura di un progetto unico territoriale 2012 ha portato nuovamente a istanza contributi PTPL e la condivisione del programma escursionistico; ho inoltre delegato Solmi a rappresentarmi al tavolo progettuale dell'Alta via dei Parchi e a trattare direttamente con Montagna Bolognese, rispetto alla prossima attività escursionistica, compresi gli eventi legati alla Rassegna "Eco della Musica". Ho inoltre suggerito di valutare la possibilità di istituire un nuovo Club di prodotto che potrebbe chiamarsi "EmiliaRomagnaTrekking" e che potrebbe dare continuità al lavoro di Promappennino in termini di sede operativa, di risorse e di personale impiegato, realizzando contemporaneamente la fusione con Valli del Cimone.

Il progetto "Distretto Musicale", volto alla creazione di un nuovo prodotto turistico da proporre alle scuole di musica in Europa, dopo l'attivazione sofferta del dicembre 2011, ha trovato, nel periodo fra gennaio e marzo, la realizzazione di stage formativi di alto profilo.

Un frutto interessantissimo di questa lavoro è la neonata "Orchestra Filarmonica Valli del Cimone" composta da 40 giovani del nostro territorio che hanno età compresa fra gli 11 e i 20

anni che hanno iniziato a lavorare insieme e si sono cimentati in cinque applauditissimi concerti sulle piazze durante l'estate.

È proseguito il processo per la costruzione del nuovo prodotto turistico "Terre dei Montecuccoli" da portare in internazionalizzazione con una terza tappa, il cui risultato più interessante per il momento credo sia da ricondurre al tavolo guidato dal GAL, a cui partecipano associazioni ed enti con pertinenza a diverso titolo sull'argomento e che dovrebbe portare alla proposta di un cartellone unico di sistema .

Consulta. È stato per primo Guerri nel 2011 a sottolineare l'esigenza di aprire un tavolo di confronto più ampio anche con gli amministratori. Dopo diversi tentativi l'idea si è concretizzata un anno fa ed ha licenziato il "Progetto triennale di sviluppo del Sistema Turistico Valli del Cimone". All'interno del documento abbiamo inserito l'istituzione della "Consulta Turistica Valli del Cimone" (marzo 2012). Uno dei risultati più interessanti degli ultimi anni è stato a mio avviso l'allargamento della Consulta del Cimone a tutto il territorio, che ha consentito un dibattito più ampio e la crescita (mai abbastanza grande) di una coesione intorno alle attività di promozione di tutto il sistema. L'organismo è sempre stato il luogo nel quale i rappresentanti dei Comuni hanno deciso la declinazione degli investimenti possibili in piani esecutivi in cui la forte partecipazione delle località anche nella gestione progressiva di dettaglio mi sembra evidente sfogliando i resoconti. Dunque credo che questo lavoro vada riconosciuto e costituisca patrimonio per tutti su cui fondare un nuovo corso, attraverso l'istituzione della "Consulta Turistica Valli del Cimone" che il CdA ha già licenziato.

La rinnovata gestione alla Locanda del Condottiero ci ha consentito di offrire una qualità eccellente nell'offerta gastronomica che si è tradotta in un successo in termini di frequentazione di pubblico (4300 coperti), anche se la marginalità economica risulta esigua, prima degli ammortamenti.

Continua il Piano Anticrisi, a sostegno del territorio, con l'attività di co-marketing con le produzioni tipiche locali DOP, lo sviluppo della gestione centralizzata della SIAE e la costruzione di percorsi sempre più integrati, alla ricerca della miglior efficienza.

Essendo a termine mandato, visto che la discussione degli ultimi mesi tende a sottolineare le criticità operative e finanziarie del lavoro del Consorzio che certamente esistono, sto cercando di ricondurre l'analisi su un piano più generale che riguarda il ruolo portante della società quale motore per l'economia turistica del territorio, nel tentativo di uscire da considerazioni generiche e luoghi comuni che si esprimono prevalentemente sulla base di circostanze e mancati approfondimenti specifici. Una delle osservazioni più frequenti ha riguardato i presunti mancati risultati dell'attività di promozione.

Faccio qui riferimento solamente ad alcuni semplici ma evidenti riscontri in termini numerici :

A. La movimentazione turistica certificata dal Consorzio, di cui alla tabella a fianco, vede, solo negli ultimi 3 anni, 43.600 presenze, con un fatturato diretto di quasi 2ml€.

CONSORZIO VALLI DEL CIMONE						
ANDAMENTO FATTURATO VENDITA DIRETTA SOGGIORNI ULTIMI 3 ANNI						
	Arrivi		Presenze		fatturato	
2010	6.050		14.500		€ 687.000	
2011	6.194	2,38%	17.693	22,02%	€ 778.000	13,25%
2012	4.122	-33,45%	11.418	-35,47%	€ 492.000	-36,76%
TOTALI	16.366		43.611		€ 1.957.000	

B. Al di là del fatto che certamente questi numeri sono da riferire in prevalenza alle località con consistenza alberghiera, non si può negare che chi ci ha frequentato ha avuto la possibilità di vivere un contesto più ampio sia "attraversando" il territorio in entrata ed

uscita sia "leggendo" parte del sistema attraverso l'informazione locale. La stima dell'indotto economico complessivo la lascio a chi legge.

- C. Sempre rispetto alla produzione dell'attività di promocommercializzazione, un'analisi più ampia sul periodo 2000/2012 ci porta a conteggiare **un conferimento diretto del Consorzio al solo sistema ricettivo pari a 3.821.000€, per una media di 294.000€/anno**, con quote annue crescenti con il tempo.
- D. È indubbio che l'offerta turistica del comprensorio del Cimone rappresenta il volano economico principale almeno per buona parte del territorio del Frignano ma anche per gli assi Vignola/Marano e Porretta/Lizzano. Qui, ad esempio, gli incassi per la vendita degli skipass durante la stagione invernale, anche frutto della promozione generale del nostro Consorzio, dunque del nostro lavoro, vanno moltiplicati per un fattore variabile da 6 a 9. Facendo riferimento ad un moltiplicatore 7, risulta che con un incasso augurato in 5ml€/anno, generiamo **un impatto economico su tutto il sistema di 35ml€/anno**.
- E. Un caso particolare e a mio avviso particolarmente interessante e rilevante è costituito dalla promozione da noi voluta e perseguita sulla rete di 300 punti circa della grande distribuzione specializzata nella vendita di articoli sportivi e dei principali Centri Fitness delle città. Qui, da anni, insieme all'Unione di Prodotto, organizziamo una campagna di immagine e di distribuzione buoni skipass feriali Cimone di cui riporto i risultati che riguardano le ultime tre stagioni:

DATI CAMPAGNA PROMOZIONALE NEVE				
Grande distribuzione specializzata /Centri Fitness ... 2010 - 2012				
CIMONE				
SETTIMANA	STAGIONE 2009/2010	STAGIONE 2010/2011	STAGIONE 2011/2012	TOTALE
Settimana A	676	283	383	2.040
Settimana B	843	239	385	1.751
Settimana C	693	754	586	2.683
Settimana D	1.031	1.417	499	3.277
Settimana E	723	1.254	1.349	4.009
Settimana F	777	451	3.244	5.565
Settimana G	1.208	1.422	3.610	7.336
Settimana H	804	369	3.383	4.878
Settimana I	534	2.041	1.979	5.621
Settimana L	1.639	438	1.903	4.694
Settimana M	425	653	299	1.903
Settimana N	403	161	270	1.024
Settimana O	315	-	-	315
BUONI	10.071	9.482	17.890	45.096
PAX	20.142	18.964	17.890	72.302
Tipologia buono	2x1: 2 pax al costo di uno	2x1: 2 pax al costo di uno	Sconto secco 1 buono = 1 pax	
COSTO BUONO	€ 26,00	€ 26,00	€ 14,00	
FATTURATO	€ 261.846	€ 246.532	€ 250.460	€ 953.990

I 72.000 arrivi al Cimone sui feriali ed il fatturato relativo di quasi 1ml€ sono da sottrarre alle stime di cui al punto C, ma l'impatto sulla zona di cui allo stesso punto risulta evidente e vale **quasi 7ml€ nel periodo, su giorni feriali**. Il fatturato è da aggiungere invece al venduto di cui al punto A, pur essendo in prevalenza escursione giornaliera. Si stimano inoltre prudenzialmente nel periodo quasi **3ml di impression** sul target già selezionato della vacanza attiva. Questo traffico rappresenta certamente un valore importante per tutto il sistema "Cimone", almeno per 6 località "rosse" e 4 "arancioni", con intensità di colore decrescente rispetto all'impatto economico.

- F. Altra situazione costantemente monitorata è quella del traffico WEB sui nostri siti e su quelli in gestione. Qui si parla sempre del territorio e della sua offerta. Dal 2010 al 2012

sugli 8 portali di riferimento: 1.366.800 visitatori, 2.021.200 visite, 11.614.900 pagine visitate, con cimonesci.it protagonista. Anche questi sono frutti della promozione.

- G. MTB. È un altro ambito nel quale è possibile riportare in parte gli impatti delle campagne promozionali. In particolare, il traffico alla seggiovia e alla funivia di Sestola rappresenta un sicuro indicatore degli effetti della promozione. Di seguito, l'evidente trend positivo degli afflussi negli ultimi 5 anni.

Dati	2009	2010	2011	2012	Var. % 11/12
Bike Pass venduti	3.678	4.342	5.628	5.867	4,24%
Passaggi agli impianti	40.137	47.570	61.346	64.530	5,19%

Il fatturato relativo del periodo 2009/2012 assomma, fra seggiovia e funivia, a **619.000€** che con moltiplicatore 6 porta ad un indotto per il territorio (aree di cui al punto D.) di **3.7m€**. È certamente economia frutto della promozione .

2009	€ 121.000
2010	€ 135.000
2011	€ 173.000
2012	€ 190.000
	€ 619.000

La gestione e gli impatti. Alcuni dati.

La movimentazione economica complessiva rappresenta la capacità produttiva del gruppo operativo del Consorzio per il territorio che va ad attestarsi in un bilancio complessivo così composto, negli ultimi tre anni:

	2010	2011	2012	
attività diretta	1.133.800€	1.294.700€	1.445.000€	+12%
attività tramite EmiliaRomagnasnow	200.000€	200.000€	130.000€	-35%
attività di vendita diretta tramite agenzia	687.420€	777.912€	492.000€	-37%
per un totale di	2.021.220€	2.272.612€	2.067.000€	

In questo quadro è da sottolineare il ruolo del Consorzio dal punto di vista occupazionale. Stiamo garantendo al territorio 15 unità lavorative, con l'impiego di diversi giovani. Di seguito il quadro occupazionale del periodo, con l'impatto rispetto alla nostra montagna.

Occupazione diretta dal 2000 al 2012 , esclusi fornitori servizi			
PERSONALE MONTAGNA MODENESE		PERSONALE ALTRE LOCALITA' In prevalenza Provincia di Modena	
11 dipendenti	€ 666.103	1 dipendente	€ 11.254
46 collaboratori	€ 479.110	20 collaboratori	€ 296.180
Tot n. 57	€ 1.145.213	Tot n. 21	€ 307.434

	Costi annuali personale	Movimentazione prodotta	Incidenza %
2010	€ 268.260	2.021.000€	13
2011	€ 317.200	2.272.000€	14
2012	€ 313.150	2.067.000€	15

Dal 2000 al 2012 sono stati poi effettuati **acquisti per 8.7m€ circa, di cui il 75% in provincia di Modena ed il 45% sul territorio della montagna modenese.**

CONTRIBUZIONI SOCI (ORDINARIE E RIVALSA IMPOSTE) ALLE ATTIVITA' DEL CONSORZIO

TOTALE	2010		2011		2012		TOTALI	
	€	%	€	%	€	%	€	%
ENTI PUBBLICI	€ 60.502	62,34%	€ 58.585	66,15%	€ 49.298	62,46%	€ 168.386	63,65%
IMPRESE RICETTIVO	€ 10.802	11,13%	€ 9.282	10,48%	€ 9.605	12,17%	€ 29.689	11,22%
ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA	€ 12.580	12,96%	€ 9.935	11,22%	€ 11.138	14,11%	€ 33.653	12,72%
CONSORZI	€ 3.295	3,40%	€ 3.008	3,40%	€ 3.139	3,98%	€ 9.443	3,57%
AG.VIAGGI	€ 4.409	4,54%	€ 2.750	3,11%	€ 1.885	2,39%	€ 9.044	3,42%
AG.IMMOBILIARI	€ 819	0,84%	€ 755	0,85%	€ 465	0,59%	€ 2.039	0,77%
A.S.D.	€ 1.117	1,15%	€ 1.040	1,17%	€ 501	0,63%	€ 2.658	1,00%
PARCHI AVVENTURA	€ 665	0,68%	€ 601	0,68%	€ 388	0,49%	€ 1.654	0,63%
ALTRI SOGGETTI	€ 2.859	2,95%	€ 2.604	2,94%	€ 2.514	3,18%	€ 7.977	3,02%
	€ 97.048		€ 88.560		€ 78.933		€ 264.541	

INCIDENZA RISPETTO ALLA MOVIMENTAZIONE DEL SISTEMA VALLI DEL CIMONE

€ 2.021.000	2010					
€ 2.272.000	2011					
€ 2.100.000	2012					
€ 6.393.000					4,14%	

INCIDENZA CONTRIBUZIONE IMPRESE RISPETTO AL FATTURATO VENDITA PRODOTTO

€ 687.000	2010					
€ 778.000	2011					
€ 492.000	2012					
€ 1.957.000						
RICETTIVO	1,52%					
ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA	1,72%					

I soci hanno dunque partecipato alla vita complessiva del Consorzio con una quota di contribuzione ai costi generali di poco superiore al 4%.

Il sistema dei Comuni ha conferito complessivamente alle attività consortili secondo il seguente prospetto, con interessantissimi rendimenti.

CONFERIMENTO COMPLESSIVO COMUNI E COMUNITA' MONTANE ALL'ATTIVITA' DEL CONSORZIO

PERIODO 2000/2012		MEDIA	
TOTALE GENERALE COMUNI E COMUNITA' MONTANE	€ 2.568.608	€ 197.585	ANNO
MOVIMENTAZIONE GENERALE NELLO STESSO PERIODO	€ 23.393.612	€ 1.799.509	ANNO
MOLTIPLICATORE		9,11	
PERCENTUALE		10,98%	

Le due tabelle sopra sono state elaborate prima dei dati definitivi di bilancio.

2013: presente e futuro

L'economia integrata legata al turismo resta a mio avviso l'asse strategico di riferimento per la nostra montagna.

La contrazione generale tende a portare ad una situazione asfittica dalla quale ci si sottrae solamente con una rapida reazione di tutti. Occorre uscire da una posizione di difesa e paura e pensare ad un progetto alto, ambizioso, coraggioso, con nuovi investimenti.

In questo panorama desolante abbiamo il dovere di provare a stabilire dosi di speranza e fiducia per i nostri ragazzi che se ne stanno andando.

Il CdA ha avviato una discussione in merito alla necessità di riassetare e rafforzare la compagine sociale del Consorzio e ridefinire le modalità gestionali nelle diverse aree. È il momento per avanzare idee, proposte e contributi. La nuova Consulta può essere il luogo del confronto progressivo. Qui, un invito alla coesione e a ricondurre ragionamenti, critiche ed analisi su un piano di correttezza, conoscenza e circoscrizione, affinché i buoni pensieri possano concretizzarsi con la massima efficacia.

Indispensabile aprire il fronte dell'autofinanziamento che, nonostante i solleciti, non ha ancora trovato concreta applicazione .

Il venduto si annuncia, nelle prenotazioni e nelle opzioni, in decisa ripresa rispetto alla precedente annualità, e ad oggi si può fare una previsione di un fatturato di 600.000€.

Infine, possiamo oggi confermare le ottime posizioni in graduatoria dei nostri 3 progetti per i cofinanziamenti della LR7, anche se dovremo agire con qualche punto di ribasso nella disponibilità contributiva. Dunque, i canali possibili sono aperti per dare continuità all'azione, se pur rimodulata per una migliore sostenibilità.

Grazie a tutti per l'attenzione.

Il Presidente
Daniele Sargenti

