

# **SERVIZIO MERCATO E SVILUPPO AGRICOLO**

## **MERCATO AGROALIMENTARE DI VIGNOLA**

### **Relazione Campagna 1999**

#### **1 – PREMESSA**

La campagna 1999 è stata caratterizzata da alcuni cambiamenti gestionali che hanno provocato importanti ripercussioni sull'organizzazione commerciale del Mercato Agroalimentare all'ingrosso di Vignola.

Da quest'anno, infatti, la concessione di area per la vendita dei prodotti ortofrutticoli, è stato affidata (con D.G. n. 98 del 21/04/99) alla società Ortomercato Vignola s.r.l.. Tale concessione ha una durata di 15 anni, alle condizioni riportate nel contratto depositato presso gli uffici della segreteria comunale.

Successivamente, come previsto dall'articolo 9 del sopracitato contratto, la società Ortomercato ha ricevuto l'autorizzazione dalla Giunta Municipale (D.G. n. 160 del 14/06/99), alla stipula di atti di sub-concessione con le ditte "Asta Frutta Vignola s.r.l. (la stessa società che ha gestito la vendita negli anni passati) e Vignola Frutta s.r.l. (società creatasi dalla fusione di due altre entità facenti riferimento al mercato privato Agricom di Savignano s.P.), per un periodo non superiore ai 5 anni eventualmente rinnovabile.

A fronte dell'abrogazione delle L.R.38/75 si è inoltre reso necessario l'adeguamento del regolamento comunale di mercato (con D.G. n.77 del 01/04/99) in base a quanto definito con la L.R.1/98, regolamento già adeguato nel corso del 1997 a seguito del subentro da parte del Comune di Vignola quale nuovo Ente gestore del Mercato.

La Direzione del Mercato, da quest'anno affidata al Dott. Stefano Zocca, ha svolto le sue funzioni di supervisore generale delle attività del mercato stesso, con particolare riguardo alla qualità del prodotto conferito per la vendita e alla verifica del rispetto delle regolamentazioni vigenti in materia.

Il cambio di assetto societario ha avuto forti ripercussioni su tutte le attività connesse al mercato, prima fra tutte il sistema di vendita. Questo si basava infatti esclusivamente sul metodo ad asta decrescente secondo il modello olandese: con l'ingresso di Vignola Frutta, si è affiancato quello a contrattazione privata ovvero della vendita "alla voce". La situazione si è ulteriormente complicata allorquando anche Asta Frutta Vignola ha voluto creare, all'interno dell'area a lei concessa e parallelamente a quella dedicata alla mostra delle partite per la vendita all'asta, un proprio spazio ove poter vendere a trattativa privata.

Per regolare una tale situazione ed evitare accavallamenti la Direzione ha dovuto fissare orari differenziati per lo svolgimento delle contrattazioni (asta e alla voce): nel primo pomeriggio i compratori avevano accesso alla visione delle partite da astare a cui seguiva l'inizio delle contrattazioni alla voce e quindi la partenza dell'asta. Una tale frammentazione ha causato inizialmente alcuni problemi che si sono però via via ridotti con l'avanzare della stagione, anche se è rimasta una certa insofferenza a seguire le regole da parte dei compratori, soprattutto per quanto riguarda il divieto di acquistare prima dell'avvio ufficiale delle contrattazioni.

## 2 – LA CAMPAGNA COMMERCIALE 1999

### 2.1 – Andamento generale

A livello europeo l'annata verrà ricordata come una delle più produttive degli ultimi decenni: salvo alcuni eventi calamitosi localizzati, tutte le potenzialità produttive si sono potute esprimere al loro meglio. Tale massa di prodotto ha però invaso un mercato, come quello frutticolo, già da tempo in forte contrazione, provocando, nella parte centrale della stagione, sensibili cali di prezzo.

In Italia la situazione è stata aggravata dalle note condizioni in cui versa ormai da decenni la nostra frutticoltura: la polverizzazione dell'offerta e la quasi totale impossibilità di programmare le produzioni che ne deriva, sono alcune delle voci negative di un lungo elenco.

In un mercato ormai sempre più globale, quelle che una volta erano le principali valvole di sfogo nelle annate di sovra-produzione, sono ora precluse o già preda della concorrenza locale ed estera. Sui mercati si assiste ad un tutti contro tutti che ha ormai il dichiarato scopo di selezionare, in applicazione di una sorta di legge della giungla, le aziende e i gruppi economici più forti. Solo chi riuscirà a concentrare e controllare ingenti masse di prodotto e quindi a rapportarsi in posizione di forza con i nuovi padroni della Grande Distribuzione Organizzata potrà sopravvivere e prosperare nei mercati del terzo millennio.

In un tale contesto il nostro piccolo Mercato sembrerebbe votato all'estinzione, ma come vedremo, proprio le nostre ridotte dimensioni unite alle caratteristiche peculiari delle nostre produzioni potrebbero rappresentare non solo la nostra salvezza, ma anche l'unica possibilità di crescita.

### 2.2 – Produzione e prezzi in Provincia di Modena

Come è avvenuto a livello europeo, anche la campagna commerciale 1999 nella nostra provincia è stata caratterizzata da un aumento generalizzato delle produzioni. Quasi tutte le specie frutticole hanno infatti beneficiato del favorevole andamento stagionale finalmente nella norma (una primavera senza gelate e un'estate con poche grandinate).

Le specie più favorite sono state il susino e l'albicocco, che hanno visto più che raddoppiate le produzioni, seguite con variazioni però di minore entità, da pesco e ciliegio.

#### PRODUZIONE IN PROVINCIA DI MODENA

SPECIE	1999	1998	var. %
<b>PERE</b>	1.607.000	1.960.000	-18,01
<b>MELE</b>	319.100	328.000	-2,71
<b>SUSINE</b>	182.950	56.311	224,89
<b>PESCHE + NETT.</b>	101.720	35.840	183,82
<b>CILIEGIE</b>	50.000	38.500	29,9
<b>ALBICOCHE</b>	30.400	5.560	446,76
<b>Q. TOTALI e var %</b>	<b>2.291.170</b>	<b>2.424.211</b>	<b>-5,49</b>

Purtroppo la grandinata del 28 maggio, che ha colpito la zona di Vignola, ha in parte ridotto il livello produttivo e qualitativo di molte specie, prima fra tutte il susino. Le grandinate successive, in piena estate, hanno interessato un'area più ampia e hanno provocato ingenti danni soprattutto alla coltura del pero, che infatti è l'unica specie in contrazione rispetto all'anno passato.

Per quanto riguarda i prezzi, le pesche sono certamente la specie che più ha subito gli effetti negativi della super produzione.

#### PREZZI IN PROVINCIA DI MODENA

SPECIE	1999	1998	var. %
CILIEGIE	4.000	3.500	14,29
SUSINE	1.100	1.500	-26,67
ALBICOCCHE	900	1.200	-25,00
PERE	850	800	6,25
MELE	520	500	4,00
PESCHE + NETT.	450	1.550	-70,97

Forti cali si sono verificati anche per susine e albicocche, entrambe interessate da un deciso aumento di produzione.

In contro tendenza le ciliegie, che pur essendo in crescita per quantitativi raccolti, aumenta il suo peso economico, riproponendosi come coltura da reddito.

### 2.3 – Il Mercato di Vignola

Il particolare assetto interno venutosi a creare quest'anno, e già descritto nella premessa, pur avendo cambiato parzialmente il sistema di vendita, non ne ha però invalidato il funzionamento.

L'asta, gestita da una delle due sub-concessionarie (Asta Frutta Vignola srl), ha funzionato regolarmente per tutto il periodo previsto (da maggio a settembre), consentendo, tramite un unico turno di vendita, di snellire le operazioni ed incentivare così il rialzo del prezzo della merce, soprattutto per le partite di alta qualità. Nonostante queste strategie commerciali, l'invenduto si è aggirato mediamente sul 60 % del prodotto, creando una sorta di "dopo asta" in cui le partite rimaste venivano trattate con il sistema di vendita alla voce. Questo tipo di contrattazione "ibrida", da sempre presente all'interno del nuovo Mercato di Vignola, pur essendo in qualche misura inevitabile ed anzi previsto da tutti i regolamenti delle aste italiane ed estere, assume nel nostro Mercato dimensioni maggioritarie. Le cause di tale fenomeno sono complesse e solo in parte dovute ad una offerta molto frazionata, in cui convivono grandi cooperative, strutture private e strutture pubbliche, e che lascia quindi più spazio e forza ad una domanda caratterizzata invece da una ben maggiore unità di intenti.

La Direzione del Mercato ha ritenuto di sospendere la vendita all'asta alla fine di settembre e continuare la collocazione della merce tramite contrattazione alla voce, in quanto dopo tale periodo, caratterizzato dalla quasi esclusiva presenza di pere e mele, gli operatori interessati all'acquisto non erano più in numero equo per consentirne il regolare svolgimento.

Come già detto, parallelamente all'asta (ma in orari diversi), ha funzionato, per ambedue le società sub-concessionarie, un tipo di vendita tradizionale alla voce: il peso complessivo di questo sistema di contrattazione, stimabile in una percentuale del 50%, ha certamente indebolito l'asta, che di per se non sopporta la presenza contemporanea di altri sistemi di vendita.

Con una tale differenziazione di tempi e di modi, la tradizionale rilevazione statistica dei prezzi e delle quantità di merce conferita ha dovuto esplicitarsi con forme che si adattassero alle nuove condizioni. La Direzione, dopo aver raccolto dalle due società sub-concessionarie i dati relativi ai coferimenti (specie, varietà, provenienza, qualità e quantità) e alle quotazioni (minime, massime e prevalenti), ha fornito giornalmente e in forma necessariamente aggregata, tutte le informazioni utili per la comprensione degli andamenti commerciali. Le tabelle che seguiranno fanno riferimento, salvo i dati sul fatturato e altre identificate dalla fonte, alla somma di tutte le verifiche giornaliere effettuate dalla Direzione del Mercato e sono la media dei valori realizzati dalle due società sub-concessionarie.

Per quanto riguarda i produttori che hanno conferito al Mercato, si può parlare quest'anno di un aumento complessivo attorno al 6 %, arrivando al numero complessivo di circa 2000 aziende.

E' interessante vedere i Comuni di provenienza dei conferenti in ordine di peso sul fatturato:

COMUNE	n° aziende che conferiscono al Mercato	% sul n° di az. totali	% sul fatturato totale
VIGNOLA	372	13,9	28
S. CESARIO	90	3,4	30
PIUMAZZO	86	3,2	
CASTELFRANCO	111	4,2	
<b>totale</b>	<b>659</b>	<b>24,7</b>	<b>58</b>

Se il dato relativo a Vignola era scontato, lo è meno quello che vede 3 Comuni della "bassa" essere parte fondamentale nella costruzione del fatturato del nostro Mercato. Questa considerazione, cambiando il baricentro produttivo, modifica anche la tradizionale idea del comprensorio di riferimento del Mercato di Vignola: infatti, pur essendo presenti in maggiore quantità (vedi la tabella riassuntiva in allegato), le aziende di Savignano, Spilamberto e Marano non riescono a valere quanto quelle della pianura, favorite da una maggiore estensione.

Il numero degli operatori (acquirenti), presenti sul mercato tutta la stagione, è stazionario (circa 40-50), e appartengono quasi tutti alla categoria dei mediatori, con una piccola minoranza di commercianti.

Un altro dato utile per capire le dinamiche di questa struttura, è certamente la conoscenza dei nostri mercati di riferimento, attivi per mezzo di mediatori, e il peso che questi hanno sul fatturato.

ACQUIRENTI	% sul fatturato totale (stime)
Mercato di MILANO	50
COOP	15
Mercato di TORINO	10
Mercato di GENOVA	10
EPORTATORI	10
altri	5

Milano, anche con la presenza maggioritaria nei mediatori, si conferma come il principale Mercato di destinazione, seguito a molta distanza da altri mercati del nord Italia. Forte comunque anche la presenza delle cooperative, Emilia Frutta e Sole Emilia, che hanno acquistato con continuità un tipo di prodotto di media qualità. Torino e Genova sono da sempre, insieme a Milano, gli altri Mercati di riferimento, soprattutto e per la produzione di susine.

## 2.4 – Produzione conferita e prezzi del Mercato di Vignola

La qualità delle produzioni conferite, grazie anche ad un estate priva di sorprese, è stata quest'anno generalmente abbastanza buona, con alcuni problemi relativi alla pezzatura (susine) e, per tutte le specie, allo stato di maturazione, a volte appena sufficiente. Quest'ultimo argomento sarà oggetto di approfondita analisi nell'ultimo capitolo dedicato alle conclusioni.

I quantitativi di prodotto conferito al Mercato di Vignola rispecchiano abbastanza fedelmente l'andamento generale. La tabella fotografa bene la situazione.

*Tab. 1 – Fatturato, prezzi e produzione conferita al mercato Agroalimentare di Vignola nel 98-99*

ORTOMERCATO srl						
SPECIE	PREZZO PREVALENTE (L/Kg)			PRODUZIONE (q)		
	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %
SUSINE	1.010	1.550	-34,8	43.373	18.782	130,9
PERE AUT-INV.	700	400	75,0	14.203	17.449	-18,6
CILIEGIE	4.530	4.520	0,2	10.619	6.497	63,4
PERE ESTIVE	900	700	28,6	5.580	5.023	11,1
ALBICOCHE	800	1.980	-59,6	4.849	1.502	222,8
MELE AUT-INV.	460	470	-2,1	4.810	4.199	14,6
PESCHE	910	1.200	-24,2	3.408	2.094	62,7
KAKI	631	1.350	-53,3	2.731	1.094	149,6
MELE ESTIVE	640	630	1,6	2.138	1.020	109,6
NETTARINE	760	1.100	-30,9	710	587	21,0
Altre				11.252	10.000	12,5
<b>TOTALI</b>	<b>1.134</b>	<b>1.390</b>	<b>-18,4</b>	<b>103.674</b>	<b>68.248</b>	<b>51,9</b>
<b>FATTURATO TOTALE (.000)</b>	<b>12.448.500</b>	<b>8.767.850</b>	<b>42,0</b>			

Dal confronto con l'annata passata, quasi tutte le specie risultano in forte crescita, con aumenti che vanno dal 200% delle albicocche al 62% delle pesche. Unica specie in contro tendenza sono le pere, colpite come già detto da grandinate che ha ridotto la percentuale di prodotto commercializzabile. Anche per le due produzioni più importanti, ciliegie e susine, pur tenendo conto dell'arrivo del nuovo operatore (Vignola Frutta srl), si può parlare di un ritorno a livelli che non si vedevano da molti anni (per le susine si deve tornare al 1990).

Purtroppo, l'aumento di produzione influenza, quasi sempre negativamente, l'andamento dei prezzi e ciò è avvenuto anche nel nostro Mercato. Questo calo ha colpito soprattutto susine ed albicocche, ma anche pesche e kaki hanno subito vistosi tracolli. I prezzi delle ciliegie, nonostante il forte aumento di produzione conferita, hanno mantenuto e in molti casi superato le prestazioni dell'anno scorso, riconfermandosi come la coltura più remunerativa. Le ragioni di questo risultato saranno esaminate più dettagliatamente nel capitolo dedicato a questa coltura.

Confrontando poi questi prezzi con quelli medi della provincia di Modena, risulta evidente la differenza di quotazioni per le ciliegie: il 10% (30% nel '98) in più spuntato in media nel nostro Mercato, dimostra ancora una volta il valore insostituibile di tale struttura per l'economia del comprensorio.

Le pere infine, soprattutto le varietà autunno-invernali, hanno avuto uno sviluppo positivo rispetto all'anno precedente, mantenendosi per le cultivar più importanti al disopra delle 700 Lire, ma al di sotto della media provinciale.

Grazie a questi risultati e all'arrivo del nuovo operatore, il fatturato totale è quasi raddoppiato, passando da 8.767.850.000 a 12.448.500.000, così come la quantità di prodotto trattato, che ha superato i 100.000 quintali.

Più in dettaglio, ecco la distribuzione delle produzioni tra le due società sub-concessionarie presenti nel Mercato di Vignola:

Tab.2 – Prodotto conferito e fatturato delle due società sub-concessionarie

SPECIE	Asta Frutta Vignola srl				Vignola Frutta srl			
	1999	1998	var. %	% sul tot. 99	1999	1998	var. %	% sul tot. 99
SUSINE	27.885	18.782	48,46	64	15.488	-	-	36
PERE	14.650	22.472	-34,81	74	5.133	-	-	26
CILIEGIE	6.664	6.497	2,57	63	3.955	-	-	37
MELE	6.566	5.219	25,81	95	382	-	-	5
ALBICOCHE	3.600	1.502	139,68	74	1.249	-	-	26
PESCHE + NETT.	1.531	2.681	-42,90	37	2.587	-	-	63
KAKI	1.531	1.049	45,95	56	1.200	-	-	44
Altre	11.252	10.000	12,52	100	-	-	-	-
<b>Q. TOTALI e %</b>	<b>73.679</b>	<b>68.203</b>	<b>8,03</b>	<b>71</b>	<b>29.994</b>	-	-	<b>29</b>
<b>FATTURATO (.000)</b>	<b>8.198.500</b>	<b>8.767.850</b>	<b>-6,49</b>	<b>66</b>	<b>4.250.000</b>	-	-	<b>34</b>

Questa tabella è fondamentale per capire meglio le differenze tra le due annate prese in considerazione: i risultati commerciali della società Asta Frutta restano i soli dati confrontabili, che possano dare un'idea più precisa degli andamenti del 1999 rispetto a quelli del 1998.

Questi dati sottolineano l'esito positivo dell'operazione di parziale "unificazione" dei due Mercati (quello privato e quello pubblico) voluta dalla passata amministrazione e portata avanti con forza da quella che l'ha seguita: l'apporto dato dalla società Vignola Frutta è stato e sarà fondamentale per raggiungere la concentrazione di prodotto necessaria a mantenere alto l'interesse dei compratori che già operano nel nostro Mercato, e a richiamarne altri in numero sempre maggiore.

Proprio per rispondere a queste esigenze, quest'anno è stato attivato un centro di coordinamento per i produttori e le produzioni biologiche del comprensorio: in pratica un ufficio commerciale parallelo a quello della società Asta Frutta (che faceva da garante) con la funzione di trovare i canali più redditizi per le partite di frutta biologica. I risultati di tale operazione, anche se quantitativamente irrilevanti (160 quintali in totale), sono di grande valore simbolico, in quanto costituiscono un segnale per tutte quelle aziende che intendono iniziare il difficile cammino verso un modo di produrre più rispettoso dell'ambiente.

Ma vediamo, per le due specie principali (ciliegie e susine), dopo un breve inquadramento generale a livello nazionale e regionale, quali sono stati gli andamenti che hanno caratterizzato questa stagione, rimandando, per le altre specie, alle schede dettagliate per varietà in allegato.

### 3 – CILIEGIE

#### 3.1 – Introduzione

Nel decennio 1988-98 la superficie investita a ciliegio in Italia ha presentato un trend espansivo, che ha portato dagli iniziali 22.400 ha ai 26.400 ha del 1998 (+ 1,8% annuo). Gli impianti sono andati progressivamente concentrandosi in Puglia, regione nella quale oggi è localizzato circa il 47% della superficie nazionale destinata a ciliegio.; il secondo posto spetta alla Campania (17%), che nel periodo considerato ha però ridotto la superficie destinata a questa coltura. Un ruolo importante è svolto inoltre dal Veneto (12%) ed Emilia Romagna (10%), con superfici investite tendenzialmente costanti.

La produzione, essendo fortemente soggetta alle vicende climatiche e fitosanitarie, presenta un andamento molto variabile. Nel periodo 1988-98 la produzione annua nazionale di ciliegie è ammontata mediamente a 142.500 t, con punte minime di 109.000 t (1990) e punte massime di 159.000 t (1994). Prima produttrice è oggi la Puglia, che con una quota pari a circa il 30% ha

superato da diversi anni la Campania (26%). Terza regione è l'Emilia Romagna (14%), seguita da Veneto, la cui quota presenta ampie oscillazioni.

Le esportazioni, dopo una battuta d'arresto negli anni 90-91, hanno ripreso ad aumentare sfiorando, nel 1996 le 27.000 t per un controvalore di 56,7 milioni di ECU. Il principale mercato è la Germania che assorbe una quota del 60%, mentre la restante parte è diretta principalmente al Regno Unito e ai paesi del Benelux.

### **3.2 – Il Comprensorio di Vignola**

La produzione di ciliegie nel territorio del comprensorio è un'attività agricola tradizionale che conta ormai un secolo di vita. Nell'area si trovano infatti condizioni di clima, terreno e di consolidata professionalità degli operatori che hanno fatto sì che la ciliegia di Vignola sia conosciuta e apprezzata in tutta Europa.

Anche se ancora presente in alcune aree di montagna, la produzione è per lo più concentrata nella zona pedecollinare della Valle del Panaro, dove le condizioni pedologiche e climatiche sono tra le più idonee per ottenere un prodotto di qualità e concorrenziale sui mercati: qui troviamo aziende nelle quali i processi produttivi utilizzano le più razionali tecniche di coltivazione. In tali zone, accanto alle varietà tradizionali ancora valide, sono diffuse cultivar pregiate di recente e recentissima introduzione, dotate di caratteristiche commerciali molto gradite al consumatore. Sono coltivate, oltre alle classiche varietà tenerine quali Bigarreau e Mora di Vignola, e duracine quali il Durone Nero I e II, anche tutte le migliori cultivar canadesi (Lapins, Van, New Star, ecc.) e una delle cultivar italiane di provenienza extraregionale più interessanti quale la cv. Ferrovia. Il calendario di maturazione parte dal 25 maggio e termina verso il 10 di luglio con le varietà più tardive provenienti dalle zone di montagna.

Nel comprensorio del Consorzio, da cui proviene la totalità del prodotto commercializzato nel nostro mercato, sono presenti circa 2.000 ha di ceraseti in piena produzione che rappresentano circa il 70% degli impianti presenti in Emilia Romagna. La potenzialità produttiva è di circa 80.000 quintali che rappresentano l'80 % della produzione emiliano romagnola.

Per quanto riguarda le tipologie di presentazione delle ciliegie marchiate Vignola, queste si articolano nelle seguenti confezioni: cassetta e cartone da 5 kg alla rinfusa e vassoio da 500 g in plastica trasparente che viene riposto in un plateau di cartone da 6 kg complessivi (12 vaschette), tutti con il marchio del Consorzio.

### **3.2 – Risultati commerciali**

Come già sottolineato, il favorevole andamento climatico di quest'anno ha favorito quasi tutte le specie, ma in particolar modo ha aiutato a mantenere elevata la qualità delle nostre ciliegie: l'assenza infatti di lunghi periodi di pioggia tra maggio e giugno, ha escluso problemi di marciumi o spacchi nei frutti.

L'aumento della produzione conferita, pari al 60 % circa (a cui deve essere sottratta la quota portata in dote dalla neo entrata società Vignola Frutta), non ha però influenzato, se non nella parte centrale della campagna cerasicola e solo per alcune varietà, il positivo risultato commerciale: esaminando la tabella si può capire quanto questo risultato abbia portato in termini di aumento di reddito per gli agricoltori.

Tab. 3 – Produzione conferita, prezzi minimi, massimi e medi delle ciliegie per mese

PERIODO	MIN.			MAX.			MED.			QUINT.		
	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %
<b>MAGGIO</b>	4.060	3.726	8,98	9.240	7.528	22,75	6.700	5.617	19,29	1.521	930	63,55
<b>GIUGNO</b>	2.845	2.275	25,03	5.747	6.955	-17,37	4.534	4.522	0,26	8.958	5.272	69,92
<b>LUGLIO</b>	4.430	3.375	31,26	6.680	9.416	-29,06	5.740	7.191	-20,18	140	295	-52,56
<b>Totali</b>	<b>3.778</b>	<b>3.125</b>	20,89	<b>7.222</b>	<b>7.966</b>	-9,34	<b>5.658</b>	<b>5.777</b>	-2,06	<b>10.619</b>	<b>6.497</b>	63,45

*N.B. I prezzi medi rappresentano la media matematica di tutti i prezzi delle ciliegie, e risultano più alti di quelli prevalenti*

Un tale andamento, già verificatosi in altre annate produttive, è in contraddizione con la dottrina economica che vuole una stretta correlazione tra quantità/prezzo dove ad un aumento delle quantità offerte si verifica un calo dei prezzi e viceversa. Un'interpretazione di questi risultati è che la relazione quantità/prezzo si manifesta solo in presenza di annate medie dal punto di vista produttivo e con un ciclo di maturazione del prodotto e di offerta più distribuito nel tempo. Quando il prodotto è molto scarso o molto abbondante, e la ciliegia ha questi andamenti fortemente irregolari, la domanda domina il mercato e il prezzo non è, se non debolmente, influenzato da diminuzioni o aumenti delle quantità. Un ulteriore elemento da tenere in considerazione nelle dinamiche dei prezzi, è certamente l'andamento delle temperature durante il periodo di commercializzazione: sembra infatti che la temperatura sia correlata positivamente ai prezzi, ovvero in presenza di temperature elevate tra maggio e giugno i prezzi sono più alti.

Più in particolare, i dati evidenziano alcune situazioni:

- Anche quest'anno l'andamento mensile dei prezzi segna il suo punto più basso in pieno giugno, causa il concentrarsi delle produzioni. Sono soprattutto i valori massimi che subiscono il maggiore calo, andando quindi ad influire sull'andamento medio dei prezzi in quel periodo;
- L'epoca più precoce, complice la minore quantità di prodotto, continua ad essere la migliore per quotazioni spuntate.

Per capire ancora meglio queste dinamiche, esaminiamo ora i prezzi e le produzioni per le principali varietà di ogni mese

Tab.4 - *Quantità, percentuale sul totale e prezzi delle principali varietà*

<b>MAGGIO</b>			
<b>VARIETA'</b>	<b>Dati</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
BIGARREAU	Kg	100.727	47.337
	%	66,2	50,9
	Prezzo prevalente (L. al Kg)	7.042	7.264
MORA DI VIGNOLA	Kg	11.945	13.842
	%	7,9	14,9
	Prezzo prevalente (L. al Kg)	5.534	5.163
ANELLA	Kg	11.383	9.994
	%	7,5	10,7
	Prezzo prevalente (L. al Kg)	6.775	6.281
CELESTE	Kg	10.559	5.638
	%	6,9	6,1
	Prezzo prevalente (L. al Kg)	9.087	9.389
<b>GIUGNO</b>			
ANELLONE	Kg	160.859	87.417
	%	18,0	15,5
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	4.295	4.705
ANELLA	Kg	152.514	81.623
	%	17,0	14,5
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	3.669	3.843
MARCHIGIANO	Kg	77.364	81.597
	%	8,6	14,5
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	4.666	4.703
NERO I	Kg	73.112	75.474
	%	8,2	13,4
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	5.509	6.104
NERO II	Kg	125.424	75.266
	%	14,0	13,3
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	3.928	4.012
<b>LUGLIO</b>			
CILIEGIONE	Kg	2.718	15.348
	%	19,4	47,3
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	6.092	6.092
NERO II	Kg	4.224	866
	%	30,2	2,7
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	4.986	5.358
MARCHIGIANO	Kg	3.239	8.863
	%	23,2	27,3
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	4.676	7.559
INDUSTRIA	Kg	651	2.944
	%	4,7	9,1
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	150	276
ANELLONE	Kg	66	2.292
	%	0,5	7,1
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	4.600	7.618

Questi dati, contenendo anche informazioni sul “peso” percentuale di ogni varietà sul totale di quel mese (per i due anni presi in considerazione), ci danno alcune indicazioni ancora più particolareggiate:

- Anellone e Anella sono ancora le varietà con più peso sul mercato, e tradizionalmente il loro arrivo segna sempre una contrazione dei prezzi;
- Il Bigarreau si conferma come una delle cultivar più redditizie in rapporto alle quantità ed anche quella in maggiore crescita rispetto al 1998.
- Nero I è la cultivar che quest’anno ha visto, in rapporto al quintalaggio, il maggiore deprezzamento (600 £);
- In controtendenza, tra le varietà più importanti rispetto alla trend di crescita, solo il Marchigiano, in calo da qualche anno;
- Si conferma il costante calo di produzione della Mora di Vignola, cultivar purtroppo ormai in via di estinzione

Confrontando infine i dati produttivi del comprensorio di Vignola (che coincide in pratica con quello del Consorzio della Ciliegia tipica \*), ci possiamo rendere conto del peso che il nostro Mercato ha sul totale della produzione raccolta.

*Tab.5 - Produzione nel comprensorio di Vignola e prodotto commercializzato presso il Mercato*

<b>ANNO</b>	<b>Comprensorio * (Q.li)</b>	<b>Mercato di Vignola</b>	<b>%</b>
<b>1999</b>	35.000	10.619	30,3
<b>1998</b>	24.500	6.497	26,5
<b>1997</b>	39.000	7.000	17,9
<b>1996</b>	30.000	8.415	28,1
<b>1995</b>	22.560	7.180	31,8
<b>1994</b>	8.260	3.160	38,3
<b>1993</b>	43.600	7.310	16,8
<b>1992</b>	80.000	16.760	21,0

*Fonte: Consorzio ciliegia tipica – Mercato Vignola*

Questa tabella conferma l’importanza del nostro mercato come punto di riferimento commerciale per tutto il comprensorio: da una stima fatta dal Consorzio della Ciliegia tipica di Vignola, in base all’entità dei cartoni marchiat Vignola utilizzati, risulta infatti che la restante quota si distribuisce tra le due cooperative (Agra ed Emilia Frutta), Agricom (molto ridimensionato, ma ancora presente con le ciliegie) e altri magazzini privati sparsi per il territorio.

## 4 – SUSINE

### 4.1 – Introduzione

La superficie investita a susino in Italia si presenta sostanzialmente stabile tra il 1988 (11.810 ha) ed il 1991 (11.462 ha); successivamente si rileva una certa espansione sino al 1994 (13.897 ha), dopodichè si rileva nuovamente un periodo di stabilità. Nel 1998 si registrano complessivi 13.744 ettari.

Le regioni più interessate a questa coltura (nell'ordine, Emilia Romagna, Campania, Marche, Piemonte e Sicilia), nell'intero decennio in esame presentano una superficie complessivamente costante: l'espansione è pertanto da addebitare quasi esclusivamente al Lazio, regione emergente, ed alle altre regioni meno interessate.

La produzione presenta un andamento molto variabile, inquanto la specie, oltre ad essere soggetta alle avversità climatiche (principalmente gelate primaverili), è anche caratterizzata da una marcata alternanza di produzione soprattutto per le varietà cino-giapponesi.

Nel periodo 1988-98 la produzione annua nazionale è ammontata mediamente a 1.458.500 t. con un minimo di 1.117.300 t nel 1995 e un massimo di 1.904.200 t nel 1996. Prima regione produttrice è l'Emilia Romagna con una quota pari a circa il 39%, seguita dalla Campania (26%), Marche, Lazio e Piemonte (5% ciascuna) ed Abruzzo (4%).

Le esportazioni italiane, che salvo una battuta di arresto nel 1995 appaiono in aumento, nel 1996 hanno sfiorato le 41.000 t per un controvalore di poco superiore ai 25,5 milioni di ECU. La maggior parte di prodotto è diretta verso la Germania (poco meno del 60%).

### 3.2 – Il Comprensorio di Vignola

La zona di produzione della *susina tipica* di *Vignola*, estendendosi fra le provincie di Modena e Bologna, rappresenta sicuramente una parte tra le più rappresentative della realtà frutticola, cosiddetta «minore», dell'Emilia Romagna. Il notevole sviluppo conseguito da questo comparto nell'ultimo ventennio è frutto di una favorevole combinazione di diversi fattori tra cui quello ambientale e geografico, ma soprattutto della capacità ed intraprendenza degli imprenditori agricoli del comprensorio. Purtroppo, l'andamento stagionale assai sfavorevole degli ultimi due anni (gelate primaverili e grandinate estive), ha influenzato pesantemente la produzione, facendole toccare il minimo storico proprio durante la stagione appena passata.

Nel comprensorio del Consorzio, il cui epicentro è situato nella zona pedecollinare della Valle del Panaro, sono presenti circa 1.000 ha di susino in piena produzione, pari al 20% degli impianti dell'Emilia Romagna. Negli ultimi anni tali impianti sono aumentati complessivamente del 2,9 % ma il tasso di incremento tendenziale è in diminuzione, indicando quindi una leggera decelerazione negli investimenti.

La potenzialità produttiva si aggira attorno alle 180.000 quintali (pari a circa il 20 % della produzione emiliano romagnola), con una resa media ettariale significativamente più elevata rispetto a quella di altre zone. Purtroppo, negli ultimi dieci anni, la produzione ha registrato forti oscillazioni passando dalle 22.000 tonnellate del 1994 alle 6.000 tonnellate dell'anno scorso. Queste fluttuazioni sono solo in parte giustificabili da influenze meteorologiche particolarmente anomale (vedi gli anni '91, '97 e '98), mentre è un dato di fatto l'alternanza produttiva di numerose varietà, soprattutto tra quelle appartenenti al gruppo cino-giapponese.

A questo proposito bisogna dire che l'assortimento varietale presente nel comprensorio (si può stimare con buona approssimazione che circa il 70% delle cultivar appartenga alla categoria delle susine cino-giapponesi e il rimanente 30% a quella delle europee), pur essendo ancora molto ampio, si sta via via standardizzando per rispondere alle nuove esigenze del mercato.

Fra le più cultivar più rappresentative troviamo: *Laroda*, *Satsuma* e *Shiro*, oltre naturalmente alle varietà tradizionali europee come *Amola*, *Stanley* e *President*; queste sono accoppiate ad altre relativamente nuove, quali *Friar* e *Obilnaja*, diffuse per la loro costante ed elevata produttività, e le

attraenti susine della serie "Superior" (*Black Star, Black Gold, Black Diamond e Angeleno*), la cui introduzione, a metà degli anni '80, rivoluzionò lo standard varietale e segnò l'inizio del rilancio di questa coltura. Riguardo le varietà di più recente introduzione, si evidenzia sicuramente un elevato interesse, soprattutto per le più recenti acquisizioni californiane a buccia gialla e maturazione medio-tardiva quali *T.C. Sun* e *Golden Plum*.

Le tipologie di presentazione delle susine marchiate Vignola si articolano nelle seguenti confezioni: contenitore in cartone da 5 kg alla rinfusa, contenitore in cartone da 1 kg alla rinfusa, cestino da 1 kg in plastica trasparente.

### 3.3 – Risultati commerciali

Al contrario di quanto avvenuto con le ciliegie, il forte aumento già segnalato della produzione conferita, pari al 130 % circa (a cui deve essere sottratto un 36 %, quanto vale la quota portata in dote dalla neo entrata società Vignola Frutta), ha influenzato negativamente l'andamento generale dei prezzi. Come già sottolineato, tale calo si è fatto sentire soprattutto nella parte centrale della campagna, portando il decremento percentuale medio della stagione a oltre il 25%. Considerando però l'entità dell'aumento, questo calo può essere definito "fisiologico".

*Tab. 6 – Produzione conferita, prezzi minimi, massimi e medi per mese*

PERIODO	MIN.			MAX.			MED.			QUINT.		
	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %	1999	1998	var. %
<b>GIUGNO</b>	770	958	-19,62	2.145	2.765	-22,43	1.420	1.815	-21,74	4.421	2.180	102,79
<b>LUGLIO</b>	563	618	-8,85	1.340	2.529	-47,02	1.040	1.546	-32,72	23.611	9.427	150,46
<b>AGOSTO</b>	600	678	-11,48	1.265	1.961	-35,50	980	1.453	-32,55	11.579	5.552	108,55
<b>SETTEM.</b>	750	829	-9,52	1.560	1.965	-20,61	1.250	1.460	-14,36	3.557	1.473	141,43
<b>Totali</b>	<b>671</b>	<b>771</b>	<b>-12,96</b>	<b>1.578</b>	<b>2.305</b>	<b>-31,57</b>	<b>1.173</b>	<b>1.568</b>	<b>-25,23</b>	<b>43.167</b>	<b>18.632</b>	<b>131,68</b>

*N.B. I prezzi medi rappresentano la media matematica di tutti i prezzi delle ciliegie, e risultano più alti di quelli prevalenti*

I dati ci aiutano a cogliere alcune situazioni:

- Anche quest'anno l'andamento mensile dei prezzi segna il suo punto più basso tra luglio e agosto, a causa del concentrarsi delle produzioni. Sono soprattutto i valori massimi che subiscono il maggiore calo, andando ad influire sull'andamento medio dei prezzi in quel periodo: rispetto al 1998 c'è infatti un vistoso abbassamento dei prezzi, già bassi di per se, proprio nel periodo centrale della campagna
- L'epoca più precoce, grazie alla minore quantità di prodotto, è la migliore per quotazioni spuntate.

Esaminiamo ora i prezzi e le produzioni per le principali varietà mese per mese.

Tab.7 - *Quantità, percentuale sul totale e prezzi delle principali varietà commercializzate*

<b>GIUGNO</b>			
<b>VARIETA'</b>	<b>Dati</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
SORRISO DI P.	Kg	96.255	45.314
	%	21,8	20,7
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.051	1.225
R. GERSTETTER	Kg	77.303	56.352
	%	17,5	25,8
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.480	1.927
GOCCIA D'ORO	Kg	74.201	31.143
	%	16,8	14,2
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.485	1.936
BURMOSA	Kg	54.260	21.390
	%	12,3	9,8
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.574	2.643

Il mese di giugno è, abbiamo visto, il più favorevole per il livello delle quotazioni: nondimeno quest'anno si sono verificati sensibili abbassamenti di prezzo che hanno interessato le varietà più importanti. In particolare si possono evidenziare i seguenti risultati commerciali:

- Sorriso di Primavera è di gran lunga la varietà più presente sul mercato in questo mese, mantenendo invariato, rispetto all'anno precedente, anche il suo peso percentuale sul totale delle susine di giugno: a fronte del raddoppio della produzione, un calo medio di prezzo di 150 lire è sicuramente accettabile;
- Meno bene Goccia d'oro, per cui il raddoppio della produzione ha significato perdere in media, rispetto al 1998, più di 400 lire al Kg. ;
- Il crollo di prezzo di Burmosa non può essere spiegato con il semplice aumento di produzione: in questo caso interviene anche un fattore qualitativo, rispetto al quale questa varietà risulta sempre penalizzata;
- Nonostante l'aumento più contenuto della produzione, Ruth Gerstetter ha certamente subito il calo più "pesante" in termini di perdite;

Tab.8 - *Quantità, percentuale sul totale e prezzi delle principali varietà commercializzate*

<b>LUGLIO</b>			
<b>VARIETA'</b>	<b>Dati</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
GRUPPO BLACK	Kg	566.886	125.504
	%	19,7	7,3
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.058	1.058
GOCCIA D'ORO	Kg	421.384	141.500
	%	17,8	15,0
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	909	1.634
P. DI ERSINGER	Kg	379.252	186.247
	%	16,1	19,7
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.134	1.992
B. DI LOVANIO	Kg	80.030	75.457
	%	3,4	8,0
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	556	789
OZARK PREMIER	Kg	104.955	72.329
	%	4,4	7,6
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.295	1.618

Nel mese di luglio si concentra oltre la metà del prodotto commercializzato nella stagione. Di conseguenza i prezzi, a partire dalla seconda settimana, manifestano una decisa tendenza al ribasso. In particolare si possono evidenziare i seguenti risultati commerciali:

- Goccia d'oro, insieme a Precoce di Ersinger, sono le varietà con più peso in questo periodo. Rispetto al 1998, ambedue hanno visto un calo di prezzo di 700/800 Lire, ampiamente ricompensato però dall'aumento di produzione;
- Il gruppo delle Black (rappresentato in questo mese principalmente da Black Star e Black Gold). pur triplicando la sua presenza sul mercato, mantiene invariato il prezzo medio;
- Ozark Premier, pur aumentando in quantità mantiene elevate le sue quotazioni rispetto alla media del periodo;
- Si conferma il declino di Bella di Lovanio, sia come produzione che per quotazioni;

*Tab.9 - Quantità, percentuale sul totale e prezzi delle principali varietà commercializzate*

<b>AGOSTO</b>			
<b>VARIETA'</b>	<b>Dati</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
FRIAR	Kg	225.904	25.973
	%	19,5	4,7
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	601	1.749
SATSUMA	Kg	153.268	1.340
	%	13,2	0,2
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	965	290
PRESIDENT	Kg	151.824	101.572
	%	13,1	18,3
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	991	1.429
STANLEY	Kg	147.155	120.532
	%	12,7	21,7
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	712	883

Il mese di agosto è caratterizzato da una forte attività nei primi quindici giorni, che cala bruscamente nella seconda metà: la media dei prezzi, complice la coincidenza di una minore richiesta e la presenza ancora di discrete masse di prodotto, raggiunge il minimo stagionale.

In particolare si possono evidenziare i seguenti risultati commerciali:

- Friar è la varietà con più peso in questo periodo. Rispetto al 1998, i quantitativi sono decuplicati mentre i prezzi si sono più che dimezzati, subendo un calo di oltre mille lire;
- Satsuma merita un discorso a parte: i dati relativi al 1998, infatti, non sono confrontabili, in quanto la quasi totalità della produzione quell'anno è stata raccolta nel mese di luglio. In quel mese, nella stagione '98, a fronte di una produzione poco superiore ai 170 quintali, ha mantenuto una media di prezzo sulle 2400 Lire.
- President, pur aumentando "solo" di 1/3, accusa un calo cospicuo di prezzo, quantificabile in media in 400 Lire al Kg.;
- Stanley si conferma come una della varietà più stabili di questo periodo, amntenedosi su quotazioni ancora ampiamente remunerative;

Tab.10 - *Quantità, percentuale sul totale e prezzi delle principali varietà commercializzate*

<b>SETTEMBRE</b>			
<b>VARIETA'</b>	<b>Dati</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
ANGELENO	Kg	177.370	35.975
	%	51,7	24,4
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.196	2.207
T.C. SUN	Kg	58.811	9.134
	%	16,2	6,2
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.318	2.423
PRESIDENT	Kg	54.550	68.405
	%	15,0	46,4
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.061	1.180
ANNA SPATH	Kg	26.691	16.300
	%	7,3	11,1
	Prezzo prevalente (Lire al Kg)	1.162	1.096

Il mese di settembre è caratterizzato dalla presenza di una sola varietà (Angeleno) appartenente al gruppo delle Black, unica di questo mese a raggiungere dei quantitativi apprezzabili. In particolare si possono evidenziare i seguenti risultati:

- Angeleno è la varietà con più peso in questo periodo. Rispetto al 1998, i quantitativi sono aumentati di 5 volte, mentre i prezzi si sono dimezzati, subendo un calo di oltre mille lire;
- T.C. Sun, molto produttiva e con un periodo di raccolta che va dal 15 di agosto ai primi di settembre, si conferma la sola, tra le varietà di più recente introduzione, che riesce a mettersi in evidenza sui mercati, mantenendo contemporaneamente ottime quotazioni.
- L'ultimo strascico di produzione per President, è anche quello con più elevate quotazioni.;
- Anna Spath si conferma come una varietà con un proprio consolidato spazio di mercato, sancito anche quest'anno da quotazione in linea con quelle della passata stagione.

Confrontando infine i dati produttivi della Provincia di Modena, ci possiamo rendere conto del peso che il nostro Mercato ha sul totale della produzione raccolta.

Tab.11 - *Produzione raccolta in Provincia di Modena e prodotto commercializzato presso il Mercato Agroalimentare di Vignola*

<b>ANNO</b>	<b>Comprensorio * (Q.li)</b>	<b>Mercato di Vignola (Q.li)</b>	<b>%</b>
<b>1999</b>	182.950	43.373	23,7
<b>1998</b>	56.311	18.782	33,4
<b>1997</b>	97.000	37.550	38,7
<b>1996</b>	177.850	34.447	19,4
<b>1995</b>	80.000	21.560	27,0
<b>1994</b>	128.210	34.950	27,3
<b>1993</b>	107.500	19.660	18,3
<b>1992</b>	180.000	30.370	16,9

Fonte: *Consorzio ciliegia tipica – Mercato Vignola*

Questa tabella fotografa una situazione molto simile a quella vista per le ciliegie e conferma il ruolo fondamentale nella concentrazione dell'offerta e quindi per la definizione del prezzo di riferimento.

## 5 – CONCLUSIONI

L'analisi che in questa sede si vuole compiere, al di là della discussione dei risultati di quest'annata, già esaminati in misura più che sufficiente nei capitoli precedenti, coinvolge tutto il sistema commerciale vignolese.

Per fare questo, si deve tornare alle motivazioni che hanno portato alla creazione di questo Mercato. Deve infatti essere tenuto ben presente che tale struttura e il sistema di vendita ad essa legata, furono fortemente volute dalla maggioranza degli operatori e amministratori del comprensorio, per rispondere a precise esigenze di concentrazione dell'offerta e di trasparenza nella formazione del prezzo. Il vecchio sistema legato al precedente mercato basato sui "commissionari", era infatti caratterizzato dalla dispersione dell'offerta, dalla scarsa chiarezza nei prezzi e dalla modesta spinta al miglioramento degli standard qualitativi delle merci trattate. L'adozione di un sistema ad asta, permettendo di ottenere la massima concentrazione dell'offerta, è sembrato quindi il modo migliore da un lato per soddisfare le esigenze del produttore dandogli una forza contrattuale maggiore (e con un immediata conoscenza del prezzo ottenuto), dall'altro, tramite una gestione centralizzata delle vendite, realizzare una serie di economie di scala consentendo all'acquirente risparmi sui costi e i tempi.

Purtroppo, l'anomalia di un mercato vignolese in cui da sempre gli acquisti sono condizionati da pochi operatori e una gestione dell'asta spesso in concorrenza con gli stessi compratori, ha causato, sin dai primi anni, l'abbandono di quelli che erano i buoni propositi iniziali.

Il bilancio di questi anni di funzionamento dell'asta è caratterizzato da luci e ombre: se infatti si è realizzata una maggiore concentrazione delle produzioni, di capitale importanza soprattutto per un mercato alla produzione come il nostro, la domanda di una maggiore trasparenza nella formazione dei prezzi, e l'auspicato miglioramento degli standard qualitativi, è rimasta solo parzialmente soddisfatta.

Riguardo al primo punto, il perdurare di un "mercato" del prodotto invenduto parallelo all'asta, pur valendo meno in termini di fatturato di quello venduto regolarmente tramite l'asta, rappresenta, oltre che uno stravolgimento delle più elementari regole di funzionamento di un'asta, una turbativa alla regolarità delle contrattazioni. Così facendo infatti si concede all'acquirente una seconda possibilità e permette a chi vende di occultare le contrattazioni che in questo modo si sviluppano. Riguardo al secondo punto, pur dando atto di un netto miglioramento generale della qualità e della standardizzazione delle produzioni, si deve però constatare una grave sottovalutazione dei problemi connessi alla raccolta anticipata, considerata, dagli addetti alle vendite, alla stregua di un fenomeno naturale a cui non si può porre rimedio e che anzi può essere sfruttato per azioni speculative di brevissimo periodo. Questo atteggiamento, motivato dalla paura di perdere il cliente-produttore, è alla base dei problemi che da anni affliggono le nostre produzioni: l'andamento perturbato dei prezzi, il calo delle vendite e soprattutto la perdita di credibilità del marchio "Vignola", sono infatti in grande parte causati da una politica commerciale poco orientata alla qualità. Un tale modo di intendere la commercializzazione della frutta è in aperta contraddizione con quelle che sono le funzioni di un mercato alla produzione, destinato, per definizione, a qualificare, promuovere le produzioni tipiche locali (vedi L.R. 19/01/98, n.1).

Quest'ultimo anno, come già ampiamente sottolineato, la situazione è ulteriormente peggiorata con l'accavallarsi di due diversi sistemi di vendita tra loro assolutamente incompatibili. Ogni correttivo applicato durante la stagione (orari diversi, separazione delle merci e degli operatori, ecc.), ha avuto un valore palliativo e non ha certo risolto il problema di fondo. In queste condizioni, ha fatto la sua ricomparsa l'uso tra gli operatori (tutti, non solo gli acquirenti) di "fermare" la merce prima dell'inizio delle contrattazioni, rimandando a questa fase esclusivamente la determinazione del prezzo.

Obiettivo primario deve essere quindi la rapida soluzione di questi problemi.

Per raggiungere questo obiettivo, le strade sono:

- **assunzione del metodo all'asta come unico sistema di vendita:** tale sistema risulta ancora premiante per la maggior parte della produzione;

- **adozione di criteri per la riduzione dell'invenduto:** fissazione di prezzi minimi reali di ritiro della merce ed avvio della stessa su altri canali commerciali;
- **assoluto divieto di vendita fuori asta**, se non per le partite (individuate in precedenza), prive delle caratteristiche di appartenenza all'extra o alla prima categoria;
- **controlli rigorosi in entrata** e classificazione delle partite sulla base di campionamenti di prodotto: l'obiettivo è arrivare a certificare tutto il prodotto in vendita;
- **adozione di una forte politica di marchio:** questa azione deve essere legata ad una gestione centralizzata dell'imballaggio marchiato Vignola, per evitare, a monte, sia i gravissimi problemi di perdita di immagine legati alla commercializzazione di frutta di scarsa qualità nelle confezioni marchiate, sia i fenomeni di aumento ingiustificato del prezzo degli imballaggi. A questo proposito l'adozione del marchio IGP (Indicazione Geografica Protetta), potrebbe rappresentare l'occasione per un forte rilancio del "nome" Vignola.

La risoluzione di queste problematiche, oltre all'evidente miglioramento generale delle condizioni di commercializzazione, darebbe nuova fiducia sia ai produttori, oggi dominati da un senso di impotenza e di insoddisfazione economica, sia agli stessi acquirenti, che agirebbero con maggiore tranquillità di giudizio. E' fondamentale inoltre ricercare un nuovo rapporto con la produzione, che deve essere considerata l'espressione di una professionalità individuale che va economicamente e proporzionalmente riconosciuta in prezzi anche notevolmente differenziati in funzione della qualità.

A fronte dei problemi limitanti o negativi esaminati, esistono però aspetti positivi sui quali si potrà certamente fare leva per rilanciare questo mercato. In sintesi questi sono:

- **L'elevata professionalità degli operatori agricoli:** i produttori del comprensorio di Vignola hanno tutte le potenzialità e capacità tecniche per reagire anche velocemente alle mutate esigenze del mercato. La possibilità di una risposta elastica e veloce è una condizione vincolante, senza la quale non sarebbe possibile impostare un programma di sviluppo.
- **La dinamicità degli operatori commerciali:** pur presentando una certa differenziazione al suo interno, potenzialmente dispone di energie dinamiche notevoli, in grado di sostenere il ruolo che un nuovo programma di commercializzazione assegnerebbe loro.
- **La tradizione qualitativa delle produzioni legate al marchio Vignola e il riconoscimento dell'IGP per la ciliegia:** di fronte ad un'inflazione dei marchi di qualità, Vignola resta ancora uno tra i più conosciuti e in grado di valorizzare al meglio la nostra frutta su tutti i mercati. Questo patrimonio non deve andare perduto ma al contrario rafforzato con precise politiche di marketing: in questo senso l'acquisizione del marchio IGP, se ben sfruttato in tutte le sue potenzialità, porterà sicuramente importanti vantaggi soprattutto in termini di garanzia per il *trade* e il consumatore.
- **La centralità del Mercato di Vignola:** è questo l'elemento di maggior forza per un'inversione di tendenza e per il rilancio del settore. Il Mercato di Vignola, pur con tutte le difficoltà già evidenziate, rappresenta, soprattutto per ciliegie e susine, l'unico riferimento nella fissazione delle quotazioni anche per molti mercati nazionali. Questa posizione è il frutto di decenni di lavoro di operatori economici e tecnici, ed è questo lavoro, prima ancora che le strutture, che ha dato a questo mercato una precisa fisionomia di centralità.

Su questo capitale di serietà operativa e di garanzia qualitativa, legato al nome di Vignola e non riproducibile in alcun'altra zona, una volta risolti i problemi legati a trasparenza e qualità, si dovrà lavorare per avviare una strategia di rilancio e valorizzazione del nostro Mercato.

Per poter essere strumento e centro propulsore di una decisa ripresa economica del settore, il Mercato di Vignola dovrebbe garantire diversi servizi dai quali deriverebbe una sua nuova funzione.

Questa si potrebbe articolare nei seguenti punti:

1. Mantenimento dell'attività per tutto l'anno: questo obiettivo, necessario anche per una meno gravosa distribuzione degli oneri di funzionamento e delle spese fisse della struttura, potrà essere raggiunto ipotizzando la possibilità che detto mercato si ponga come punto di riferimento anche alle produzioni extra-regionali. Selezionando i periodi di commercializzazione in funzione dei prodotti, questi non entrerebbero in concorrenza con le nostre produzioni locali e farebbe aumentare il numero degli operatori a tutto vantaggio dei produttori.
2. Avvio di un servizio di lavorazione e selezione che consenta di commercializzare le merci in partite omogenee, e fornisca così al produttore un servizio completo. L'obiettivo, in un'ottica più generale di perseguimento di una politica di qualità, è già ben presente nei piani di sviluppo della società concessionaria, e prevede la costruzione di un nuovo capannone di 4 unità frigorifere per la conservazione della frutta autunno-invernale. Tale struttura potrebbe rappresentare il primo passo verso la realizzazione di una piattaforma logistica per la Grande Distribuzione Organizzata
3. Sperimentazione di nuovi sistemi di vendita non-fisico: una volta classificate e qualitativamente garantite, le partite potranno essere commercializzate anche non a vista, tramite l'utilizzo della rete Internet, su Borse telematiche anche di altri paesi.

Più in generale, la funzione del Mercato di Vignola dovrebbe trasformarsi da quella attuale a quella di centro propulsore del sistema produttivo e commerciale di tutto il comprensorio, ponendosi come punto centrale di riferimento cui potrebbero far capo, per le più disparate esigenze, produttori e commercianti. Questa struttura dovrebbe avere un ruolo di garante della validità e della qualità dei prodotti commercializzati nell'area e dovrebbe tutelare gli interessi di tutti quegli operatori che potranno utilizzare il marchio Vignola.