

## In tutta Italia, MotelAgip è un buon albergo al punto giusto del viaggio.



Dovunque tu viaggi in Italia, hai sempre a disposizione un buon albergo: MotelAgip. Accogliente e confortevole, MotelAgip ti dà tutto il relax di cui hai bisogno, e ti offre tutte le attrezzature — dalle sale riunioni al ristorante — necessarie ai tuoi meeting di lavoro.

MotelAgip lo trovi al punto giusto. Cioè vicino alla città e ai tuoi affari, ma fuori dagli ingorghi del traffico.

MotelAgip è conveniente, e premia la fedeltà dei suoi clienti.

**MotelAgip**  
Convieni ogni volta di più.

Ancona - Bari - Bologna - Brescia - Cagliari - Catania - Catanzaro - Cosenza - Cremona - Firenze Nord - Grosseto - Livorno - Macerata - Matera (MC) - Macerata (MN) - Marsala (TP) - Milano Ovest (TG) - Milano Sud - Modena Nord - Montalto di Castro (VT) - Muccia (MC) - Napoli - Nuoro - Palermo - Pescara - Pisticci (MT) - Roccapietra (AQ) - Roma Ovest - Sarzana (SP) - Sassari - Savona - Siracusa - Spoleto (PG) - Torino (Settimo Torinese) - Trento - Trieste-Duino - Udine - Varallo (VC) - Verona - Vicenza.

Per documentazione rivolgersi a: SEMPLPZZA E. Mattei 1 - Roma - tel. 59009387 - telex 616227.

## L'impresa e la Regione

# Emilia Romagna: con uve e vini un export che conquista il mondo

Su 70 milioni di ettolitri di vino prodotti in Italia nel 1978, l'Emilia Romagna ne ha prodotti oltre 11 milioni e mezzo. La superficie investita a vigneto è in Emilia Romagna l'8 per cento di quella impegnata per questa produzione nell'intero Paese, ma il prodotto rappresenta il 15 per cento del totale nazionale.

Si tratta di vini la cui destinazione deve essere la più ampia. Dice Alteo Dolcini, profondo conoscitore dei vini romagnoli, di cui ha promosso l'Ente di tutela: «Una volta il vino principe era l'Albana, seguito dal Sangiovese e poi dal Trebbiano. Oggi quest'ultimo rappresenta il 70 per cento e più della produzione della zona perché è gradevole, non impegnativo come gli altri».

Se oggi esportazione di vini all'estero vuol dire «Lambrusco» (ma con molti limiti e riserve), un avvenire lo può avere l'intera attività vitivinicola regionale una volta avviata una seria promozione all'estero. Dice Giovanni Guazzaloca, presidente del Consorzio Nazionale Vini: «Oggi le statistiche indicano un export di Lambrusco negli Stati Uniti di circa 100 milioni di bottiglie, equamente divise fra Modenese e Reggiano. Tuttavia ritengo possibile anche per il Trebbiano e il Sangiovese una maggiore affermazione sui mercati esteri. Lo stesso può avvenire per produzioni del nostro Sud che stanno modificando da «vino da taglio» a vino da consumare direttamente».

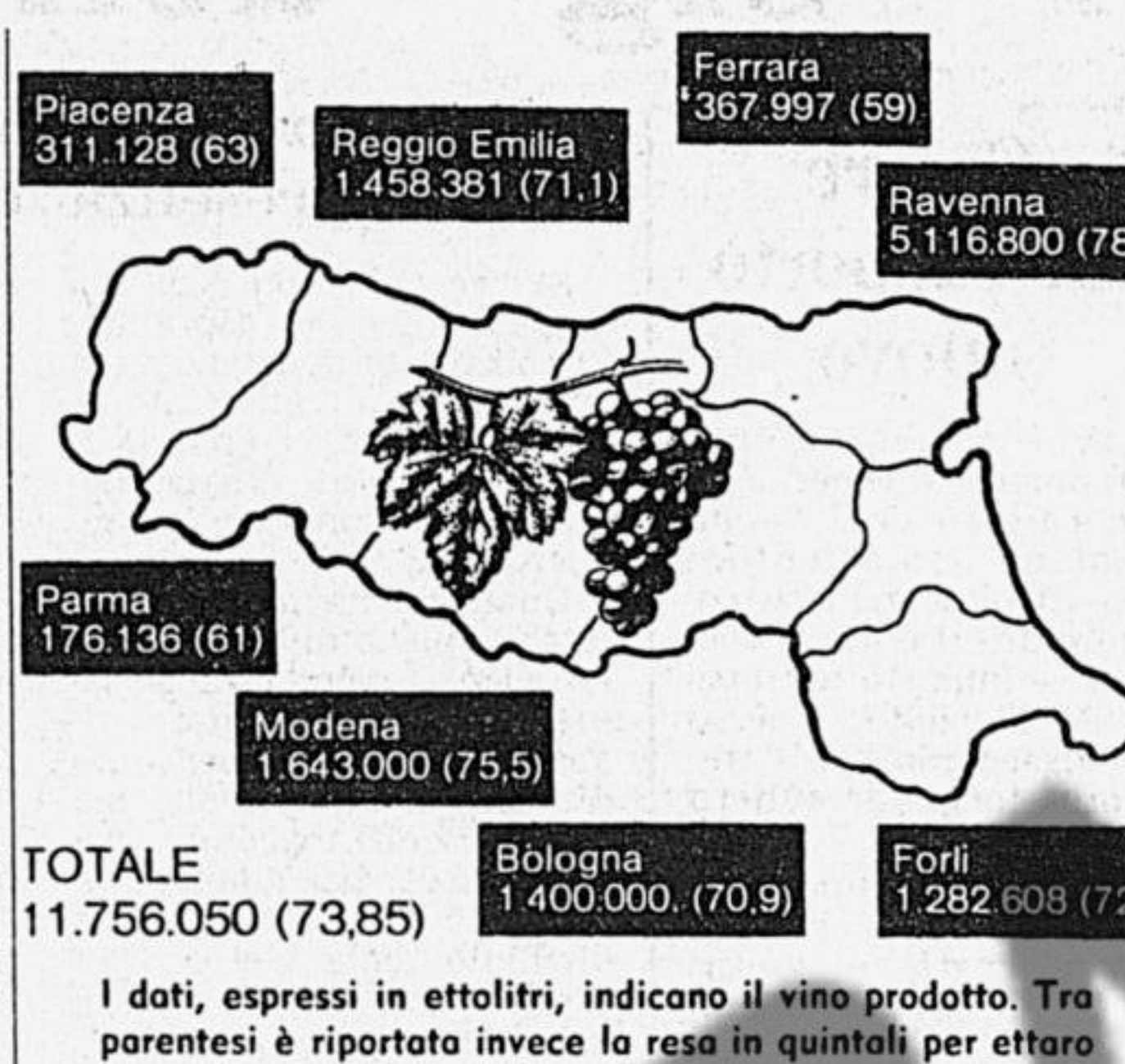
Il Co.Na.Vi. è una coopera-

tiva di terzo grado; associa cioè cooperative di vinificazione e imbottigliamento per le quali effettua la commercializzazione. Associa attualmente (attraverso le cooperative) 21.000 viticoltori a loro volta produttori di circa 4 milioni di ettolitri di vino. Gli sbocchi sono sia il mercato interno (con l'obiettivo di giungere direttamente al consumatore) sia quello estero attraverso 84 operatori commerciali presenti in 13 Stati.

«Oggi — rileva Umberto Lunati, caposervizio alle produzioni vegetali e animali dell'Assessorato Agricoltura e Alimentazione della Regione Emilia Romagna — è in corso una grossa rivalutazione del patrimonio viticolo. L'attenzione, oltre che per le produzioni «DOC», è volta

alle produzioni per un pubblico più vasto. Il mercato cerca vini ottimi qualitativamente, non sofisticati e non costosi. La maturità della nostra vitivinicoltura li può assicurare attraverso la sempre maggiore meccanizzazione delle fasi di lavorazione nel vigneto, con le selezioni delle uve, con l'utilizzo di adeguate sementi, con il reimpianto dei vigneti in maniere molto più moderne e redditizie. Anche la regione ha stanziato somme per favorire l'acquisizione delle macchine per la raccolta meccanica delle uve una volta accertato che non risultano danneggiate».

Il 1979, comunque, non sarà come l'anno scorso. Il gelo della prima parte della primavera ha costretto al taglio di un notevole numero di vigneti.



## Una per una le stelle della viticoltura regionale

### Modena e Reggio hanno indovinato

Il Lambrusco è il vino «sociale» per eccellenza. Non solo per l'allegria del vino, ma per il fatto che il 99 per cento delle uve prodotte nella zona prevista viene conferita alle cantine sociali. Dopo la vinificazione le strade divergono: verso gli imbottitori e commercianti privati da un lato; verso la cooperativa per la commercializzazione finale dall'altro.

Vincenzo Guidotti è enotecnico presso la Cantina sociale di Sorbara, uno dei sacri templi del Lambrusco. «Da noi il conferimento alle cantine sociali è cosa normale, senza eccezioni. Anzi, spesso i soci fanno parte di più cantine sociali a seconda delle convenienze. Nella scorsa stagione ci hanno conferito 107.000 quintali di uve da cui sono stati prodotti 85.000 ettolitri di vino. Non tutta la produzione viene considerata «Doc». Il resto viene venduto come vino «Lambrusco» o «vino da tavola».

Con altri vini per ottenere vini da tavola di buona qualità. Conviene il vigneto per Lambrusco? «Il prezzo all'ingrosso, il cliente, è oggi fra le 35-36 mila lire al quintale più IVA (vino a 11 gradi)», precisa Guidotti. «Dato che il disciplinare Doc consente produzioni fino a 140 quintali di uva per ettaro, il risultato economico non è trascurabile. Tanto più che, in una zona dove si raggiungevano facilmente rese doppie, puntano sulle produzioni Doc piuttosto che sulle altre».

Anche Sergio Mailli, enotecnico del Consorzio Cantine Sociali Emiliane di Reggio Emilia, riconosce il grosso contributo che il Lambrusco dà all'agricoltura delle province di Reggio e Modena. «Il 1978 è però stato un anno con troppe concomitanze favorevoli. Difficile ripetere sia il boom delle esportazioni, specialmente negli Stati Uniti, sia mantenere gli alti livelli produttivi e di qualità. Il gelo ha già messo una seria ipoteca sulla vendemmia 1979 e molti agricoltori hanno già tagliato le viti per avere comunque un raccolto nel corso di quest'anno. «I mercati buoni — spiega Mailli — sono Canada, Giappone, Australia. Il migliore sarebbe la Gran Bretagna, dove esiste un gusto per il buon vino, ma lì i prodotti viticoli sono sottoposti ad una tassa fissa di 1.050 lire la bottiglia che ne rende proibitivo il prezzo».

### Il bolognese beve Bianco dei Colli

«Oggi il pubblico preferisce i bianchi. Il fatto che i nostri vini non siano molto noti fuori dalla provincia è dato da un solo fatto: che ce li beviamo noi bolognesi». Franco Zanetti, geometra, coltiva «Più per hobby che per reddito; non si guadagna ma si valorizza il capitale». 30 ettari di vigneto specializzato a Bazzano, sui colli intorno a Bologna, verso Maranello. Una produzione curata, vinificata in forma cooperativa dall'Azienda Agricola Rivabella di Monte San Pietro che si occupa anche della commercializzazione. Si fanno soprattutto Sauvignon (ma è sempre meno redditizio e sempre più costoso) mentre, a fianco del Riesling, si allarga il Pignoletto Bolognese (che arriva anche ai 120-130 quintali di uva per ettaro in collina). Si aggiungono inoltre un po' di Barbera e Merlot, sempre bolognesi ma riconosciuti DOC.

Dice Zanetti: «In questa zona la viticoltura si è sviluppata proprio perché gli appezzamenti sono molto frazionati ed è quindi l'unica coltura redditizia. Parla di prezzi dei terreni inerte, tanto nessuno vende». Anche se Zanetti è scettico sulle possibilità di guadagnare bene con i vini, precisa che una sola famiglia di 4 persone potrebbe oggi lavorare anche 15-20 ettari di vigneto, ricorrendo a salariati solo per la potatura e la vendemmia.

Qualche conto lo facciamo anche con Luciano Lazzari, uno degli soci dell'Azienda Agricola Rivabella. Complessivamente i soci coltivano 200 ettari con una produzione media di 125 quintali di uva per ettaro (95 ettolitri di vino). Il 70 per cento del vino è DOC, cioè circa 1.450.000 litri venduti a 800 lire la bottiglia (che comprende 200 lire fra tappo, vetro e etichetta). Considerando che il restante 30 per cento «da tavola» paghi i costi della cooperativa, il reddito netto è di 870 milioni annui per 200 ettari, cioè un ricavo per socio di 4.350.000 per ettaro.

Si tratta come si vede di attività non trascurabili dal punto di vista reddituale e tali da far comprendere perché i colli bolognesi, come dovunque nella Regione, nonostante i prezzi viaggino sui 30 milioni l'ettaro gli acquirenti arrivano in pochi giorni, senza cambiali.

### Dove il prodotto si vende da sé

Mario Pezzi e Silvio Fellicetti rappresentano due modi opposti (ed entrambi validamente imprenditoriali) di operare nel settore vinicolo. Il primo è uno dei più noti vitivinicoltori nella zona di Bertinoro. Il secondo dirige il Ce.Vi.Co. (Centro Viticolo Cooperativo) di Lugo (Ravenna), nel centro della provincia più «viticola del mondo» (5.116.800 ettolitri di vino nel 1978). Il Ce.Vi.Co. è un consorzio cui fanno capo sei cantine sociali che raccolgono circa 5 mila famiglie di coltivatori oltre ad una quindicina di cooperative di braccianti. Nel 1978 i soci delle cantine hanno prodotto circa 1.146.000 quintali di uva (trasformata in vino con una resa dell'81 per cento). In media ogni coltivatore possiede fra i 4 e i 6 ettari (la proprietà in Romagna è frazionatissima) di cui almeno due a vigneto. Per il 70 per cento si produce Trebbiano (ottima base per gli spumanti, italiani e stranieri; e per i distillati), oltre a Uva d'Oro (per le miscele), Sangiovese, Albana, Cagnina e Merlot. Le rese per ettaro in uva sono abbastanza elevate grazie alla sabbiosità dei terreni e alla cura dei coltivatori (media di 250 quintali in pianura e 120 in collina).

Mario Pezzi è invece un coltivatore più artigianale (anche se le attrezzature delle sue cantine sono al livello delle più moderne aziende vinicole). Coltiva con i familiari e otto salariati 25 ettari in collina, solo a vigneto. Produce soprattutto Albana, Sangiovese e un po' di Trebbiano (Doc). Poi alcuni «gioielli» non Doc, ma conosciuti da un pubblico di intenditori (Pagadebit, Cagnina e Barbarossa). «Il segreto — dice Pezzi — è di avere prodotti che si vendono da soli. Se oggi i nostri redditi sono elevati è perché vendendo direttamente incameriamo molti profitti delle intermediazioni. Ma per questo abbiamo non solo investito in attrezzature, ma facciamo una produzione limitata». Oggi la media per ettaro da Pezzi è di 100 quintali di uva, cioè circa 1800 ettolitri di vino all'anno. «Facciamo tutto noi, anche l'etichettatura. Ci vuole una grande passione e l'esperienza di generazioni» conclude Mario Pezzi. Una attività resa possibile proprio dall'educazione al vino che le grandi produzioni dovrebbero lentamente accrescere.

### Prezzi in salita e buona qualità

Gutturino, Monterosso Val d'Arda e Trebbiano Val Trebbia sono i vini DOC registrati nella provincia di Piacenza. Una produzione finora relativamente poco sviluppata, ma in forte espansione.

Il Gutturino (un vino dalla risetta mescolanza di Barbera e Bonarda) ha spuntato anche mille lire al litro per i prodotti collinari in cui le rese di uva per ettaro sono molto basse (60-70 quintali per ettaro di uva con rese in vino del 65 per cento circa). Le uve, a loro volta, sono state pagate sulle 40-43.000 lire al quintale.

Dice Luigi Testa, vitivinicoltore di Castellarquato: «Noi puntiamo molto su questo tipo di produzione, anche perché in collina non si può fare altro. Fortunatamente, a fronte di rese basse, abbiamo qualità molto buone. Già nella vallata di Ziano le rese aumentano nettamente per la maggiore umidità dei terreni». I Testa (il padre Italo ed i figli) coltivano circa 100 ettari solo a vigneto, in parte ancora in attesa di entrare in produzione.

Fra i beneficiari delle rese più alte ci sono i 330 soci della Cantina sociale di Vicobaroni (quasi tutti coltivatori diretti). Conferiscono una media di 35 mila quintali di uva all'anno; il patto di associazione li obbliga a portare il 50 per cento della produzione e, come dice Ernesto Brandolini, enotecnico della cooperativa «dovremmo presto arrivare al 100 per cento».

Le uve sono le rosse per il Gutturino DOC (Barbera e Bonarda) e le bianche Malvasia. «I terreni sono più generosi: arrivano anche a 130 quintali di uva per ettaro con rese intorno al 65-70 per cento. I prezzi? «Redditizi, almeno recentemente — dice Brandolini — per le uve sono andati dalle 35.000 alle 45.000 lire al quintale e per i vini dalle 650 lire al litro degli sfusi alle 750 al litro per le bottiglie».

Una differenza abbastanza poco marcata. «E' vero — conferma Brandolini — ma ormai il mercato diventa esigente. Il commerciante sa che con lo sfuso non viene imbrogliato. La bottiglia è chiusa e premia il cattivo vinificatore a scapito del buono».

## Finanziamento di L. 2,5 miliardi a tasso rivedibile

destinato alla realizzazione di investimenti produttivi delle società industriali del

Gruppo **Buffetti**

Società prenditrice:  
**Luigi Buffetti S.p.A.**  
Operazione diretta da:  
**Finlazio S.p.A.**

Finanziamento concesso da:  
Banca Nazionale dell'Agricoltura  
Banca Commerciale Italiana  
Credito Italiano

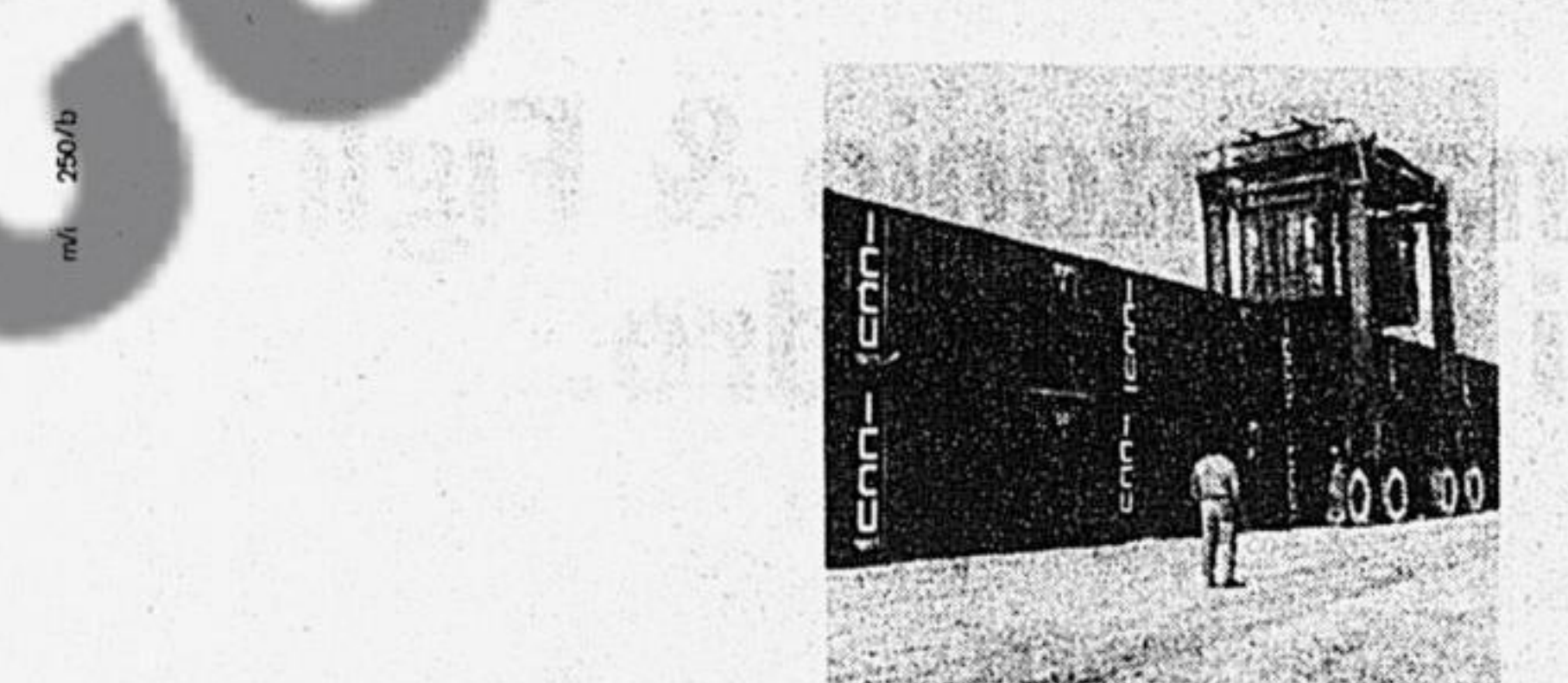
Banca erogante:  
**Banco di Santo Spirito**  
Consulente per il debitore:  
**General Service Italia - Roma**

## ...e si dice della qualità

# NUTRAL

concimazione fogliare completa e specifica per la vite

**AGROCHIM**  
VIA GAROFALO 2 - BOLOGNA  
TEL. 051/263605



## investimento in containers

**CERTIFICATI FINANZIARI**

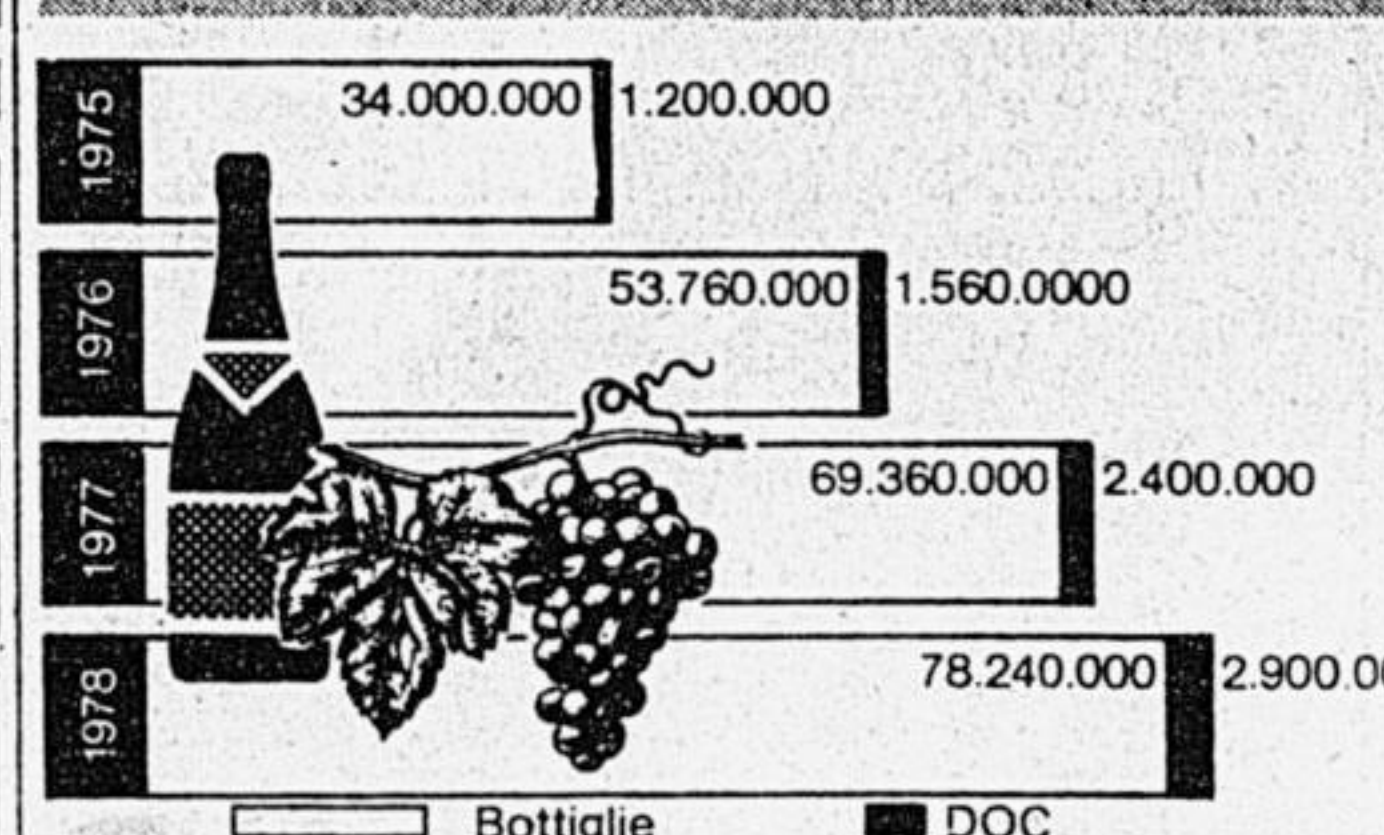
La GEFIDI - Generale Fiduciaria di Distribuzione spa, sorta per iniziativa della:  
**FINARMA** Finanziaria di Armamento spa  
distribuisce sul mercato finanziario italiano una serie di Certificati Finanziari - ICCU Containers 40' - Il Serie (gruppo Generali).

ICCU Compagnia Italiana Containers spa  
distribuisce sul mercato finanziario italiano una serie di Certificati Finanziari - ICCU Containers 40' - Il Serie (gruppo Generali).

Per ulteriori informazioni, scrivere o telefonare a:  
**GEFIDI** - Generale Fiduciaria di Distribuzione spa  
Milano, corso Magenta 42, tel. (02) 87.88.90  
Trieste, via del Teatro 4  
casella postale n. 1322, tel. (040) 73.51

- operazione: durata dieci anni
- assicurazione "All Risks"
- liquidabilità (fidelizzazione bancaria)
- reddito superiore all'11,50%
- indicizzato pagabile semestralmente
- gestione "pool" del parco containers
- possibilità di realizzo anticipato
- utile finale

## Il Lambrusco all'estero



Il grafico illustra la quantità di Lambrusco esportato dal 1975 al 1978. I dati si riferiscono alla quantità di bottiglie inviate all'estero. Ogni bottiglia viene valutata in media un litro.

## Dagli Stati Uniti segni di cedimento

### Lambrusco: finisce un mito?

Quella che è stata finora una marcia trionfale sta subendo qualche battuta d'arresto. Il mercato statunitense (che ha assorbito l'85 per cento delle 78 milioni di bottiglie di Lambrusco esportate nel 1978) mostra segni di cedimento. E il mercato sul tema del prezzo cioè sull'argomento che aveva assicurato il successo del Lambrusco.

Vanno chiarite alcune cose. Del boom del Lambrusco («Red Coke», «Coca cola Rossa» come l'avevano definito gli americani) non aveva beneficiato la produzione DOC, anzi tutt'altro. Due conti possono aiutare a comprendere il fenomeno. Nel 1978 e 1979 alcuni dettaglianti statunitensi hanno venduto «Lambrusco» a prezzi oscillanti fra 1 dollaro e 47 e 1 dollaro e 57 cents (fra le 1.275 e le 1.350 lire) per la bottiglia da tre quarti di litro. Per legge i ricarichi previsti sono i seguenti: l'importa-

Con un mercato annuo di circa 50 milioni di bottiglie per i brandy e 40 milioni di bottiglie per le grappe, anche il settore dei distillati da vino e vinacce rappresenta una quota cospicua dell'attività vitivinicola. Le aziende distillatrici sono infatti forti acquirenti di vini per la distillazione (due milioni di ettolitri per la distillazione del brandy) e questo ne spiega una massiccia presenza nelle zone classiche della produzione vitivinicola: Emilia Romagna, Veneto, Friuli e Piemonte.

## 4 milioni e mezzo di ettolitri nel '78

### Trebbiano: un nuovo boom?

A sentirlo descrivere da Alteo Dolcini, segretario del Comune di Faenza, ma soprattutto ineguagliabile cantore dei vini di Romagna, c'è da restare affascinati. Ma la realtà, seppur diversa, resta ragguardevole. Tanto per precisare, il Trebbiano rappresenta con i suoi 4.500.000 ettolitri nel 1978 il prodotto vinicolo più importante della Regione e, forse, d'Italia.

Dice Dolcini: «E' un vino equilibrato, armonico, poco alcolico e di fresca bevanda, come li vogliono oggi. E' un grande bianco dei prossimi anni». Le cifre gli danno ragione, anche se la produzione DOC è una quota ridottissima (il disciplinare consente rese per ettaro non superiori ai 140 quintali di uva per ettaro, con resa in vino del 65 per cento).

Le ragioni del boom stanno invece nelle caratteristiche di «disponibilità» del Trebbiano. Un vi-

di liquori (stimata a circa 200 milioni di bottiglie annue).

Dice Gianni Marzolla, direttore generale della società: «Noi abbiamo in parte risentito della severità con la quale la legge (richiesta e promossa dalle aziende) disciplina la distillazione del brandy. Essa calca infatti i canoni della produzione del Cognac, ma senza alcuna altra tutela. Siamo così esposti alla concorrenza di importazioni provenienti da paesi in cui le percentuali di distillato di vino e di alcool da vino sono lasciate a discrezione del produttore. Fortunatamente il consumatore sta facendo da solo giustizia delle produzioni meno valide».

Oggi il distillato viene invecchiato per almeno tre anni (il che rappresenta un notevole immobilizzamento di capitale) prima di essere immesso sul mercato. La materia prima per le distillerie è rappresentata dal vino acquistato solitamente in Emilia Romagna, salvo qualche partita in Puglia. «Vini bianchi — dice il direttore commerciale Filippo Sassoli — come il Trebbiano che si prestano perfettamente non avendo caratteristiche troppo spiccate. I segreti di un buon prodotto? «Buon vino, buona distillazione, buon invecchiamento».

Oggi la Buton, oltre che sulla spinta commerciale, ha rivolto una attenzione particolare ai nuovi prodotti seguendo attentamente le evoluzioni del gusto. Ha sopportato così in parte al forte calo (9 miliardi in meno) del fatturato nel 1977 quando ritirò dal mercato il Rosso Antico. «E pensare — precisa Marzolla — che in altri paesi della Cee l'E 123 è perfettamente legittimo e negli Stati Uniti sta per essere assorbito definitivamente». Da quella botta, tuttavia, sono scaturiti nuovi slanci per rinnovare impianti e prodotti. Accordi con i paesi dell'Est sembrano profilarsi mentre un nuovo impianto di imbottigliamento è appena entrato in funzione nello stabilimento di Ozzano Emilia.

Un altro problema che rischia di compromettere la forte ripresa di questi ultimi mesi è il rincaro del distillato dopo l'impenettabilità dell'alcool