

Agricoltura

Operazioni
«a nove zeri»
per salvaguardare
la qualità
dello spumante.
Attenzione
alla new economy

TRENTO - La Lega trentina delle cooperative è in fase di scioglimento e l'operazione potrebbe essere chiusa entro febbraio. Dopo un primo via libera a novembre alla fusione con la Federazione, la Lega è infatti tornata a riunire a congresso i propri associati nelle scorse settimane. In quella sede è stato deciso il processo che porterà all'estinzione dell'organizzazione presieduta da Bruno Tamponi.

Contrariamente a quanto ipotizzato in precedenza, è stata esclusa la possibilità di proseguire l'esperienza attraverso una trasformazione dell'oggetto sociale dell'associazione, ma

Il patrimonio dell'associazione finirà come i dipendenti alla Federazione Legacoop in fase di scioglimento

gari in senso culturale. È stato invece messo a punto ed approvato il processo di scioglimento che è puntualmente scattato con il primo gennaio del 2001. A curare questa fase, verificando crediti e debiti a carico della Lega, saranno tre liquidatori che rispondono ai nomi dello stesso Tamponi, di Marco Redi e di Graziano Baldessari. Una volta tirate le somme, l'intero patrimonio sarà assegnato alla Fe-

derazione di via Segantini, anche se le cifre in gioco sembrano ristrette a qualche centinaio di milioni. «Al momento si tratta di stime - sostiene Tamponi - ma sicuramente non porteremo in dote un patrimonio cospicuo, visto che nemmeno la sede di via Guardini è di proprietà». L'intera operazione è stata varata sulla base di un protocollo d'intesa sottoscritto poco prima di Natale dai vertici delle tre or-

ganizzazioni interessate: la Lega nazionale, quella trentina e la Federazione. Come previsto, i quattro dipendenti della Lega trentina hanno preso servizio in via Segantini con l'avvio del nuovo anno e Tamponi, finora formalmente in organico alla centrale nazionale delle coop «rosse», ha assunto la responsabilità dell'ufficio studi della Federazione. Resta ora da vedere come transiteranno le 54 società

attive (ed eventualmente altre 10 in via di liquidazione per un totale di oltre 11.000 soci e 176 miliardi di fatturato) che la Lega organizzava sindacalmente. Tamponi non nasconde che l'intenzione è quella di fare in modo che il passaggio avvenga in blocco, anche per dare maggior significato politico a quello che altrimenti potrebbe essere interpretato per un semplice trasloco. Chi non effettuerà tale scelta sarà sottoposto all'Ufficio registro delle cooperative della Provincia che già cura la vigilanza su una cinquantina di società che in passato non hanno voluto iscriversi né alla Lega, né alla Federazione.

I Lunelli conquistano altri due masi

Convertite alla produzione di Chardonnay due aree nelle zone di Cavedine e Brentonico

di LORENZO CIOLA

TRENTO - Il gruppo Lunelli ha portato a termine l'acquisizione di due masi trentini, uno nella valle di Cavedine l'altro tra Chizzola e Brentonico, che dovranno assicurare l'alta qualità nella produzione di uve Chardonnay che faranno da base allo spumante Ferrari. Nel corso del 2001 il gruppo di Ravina proseguirà però anche la diversificazione delle proprie attività, puntando pure sulla new economy e sperimentando le possibilità offerte da olio e aceto.

Le Cantine Ferrari continuano dunque ad investire per supportare il core business dello spumante, come dimostra la recente acquisizione di due masi posti in zona collinare, la più pregiata. Ad essere coinvolti in due distinte operazioni sono stati Maso Valli, una decina di ettari di terreno ristrutturati a vigneto nella Valle di Cavedine a ridosso di Calavino, e Maso Orsi, poco più di 10 ettari situati tra Brentonico e Chizzola, anche in questo caso ristrutturati a vigneto. «Non parlerei di operazioni strategiche dal punto di vista economico - sostiene Mauro Lunelli, uno dei fratelli titolari delle Cantine Ferrari - ma di passi fondamentali per testimoniare la nostra volontà di effettuare acquisizioni solo in funzione della qualità che desideriamo ottenere». In parole povere, i due investimenti che portano a dieci i masi posseduti, hanno comportato investimenti a nove ze-

ri che non offrono un ritorno immediato al gruppo, ma garantiscono il buon livello della produzione. Non a caso, si tratta in entrambi i casi di appezzamenti in fascia collinare (500-600 metri), da dove solitamente provengono i vini a base spumante di qualità più elevata. «Per quanto riguarda Maso Valli e Maso Orsi - precisa Giampietro Comolli, l'ex direttore di Franciacorta da ieri attivo come responsabile del marketing strategico del gruppo - si tratta di impianti di Chardonnay che è la varietà più utilizzata per i prodotti Ferrari». I fratelli Lunelli non diment-

cano comunque la strada della diversificazione nell'ambito del loro gruppo che nel corso del 2000 dovrebbe aver realizzato tra i 120 e i 130 miliardi di fatturato grazie a spumante, acqua minerale (Surgiva), grappa e vini «tranquilli». In futuro un ulteriore apporto potrebbe venire da olio e aceto. Con la recente acquisizione di una tenuta in Toscana, infatti, sono entrati nel patrimonio della famiglia trentina non solo vigneti, ma anche diversi ettari coltivati ad uliveto. Applicando anche a queste colture i metodi di ricerca e sviluppo sperimentati dall'azienda di



Mauro (a sinistra) e Gino Lunelli, titolari insieme ad altri fratelli delle Cantine Ferrari, hanno annunciato nuove acquisizioni

Ravina nel settore vitivinicolo (in cantina operano ben otto tecnici enologici) - sostiene Comolli - è possibile che nei prossimi anni venga anche studiata la produzione di olio. Ma ogni ipotesi di commercializzazione non viene ancora considerata.

La Ferrari guarda poi, sia pure con qualche cautela, alla new economy. Al momento non esistono ancora progetti concreti in questo settore, ma alcuni dipendenti sono stati incaricati di seguire l'evoluzione proposta dalle nuove tecnologie. «Vogliamo essere pronti a disporre delle opportunità offerte dalla new economy - sostiene Gino Lunelli - nel momento in cui sarà il caso di utilizzarle. Attualmente, però, non disponiamo di altri strumenti se non del nostro sito, uno dei primi del settore». Lunelli ha comunque già dimostrato una certa attenzione alle nuove tecnologie attraverso operazioni a scopo di investimento, come quella che ha portato il gruppo di Ravina ad affiancare con una piccola percentuale l'impegno di Marco Podini nel campo dell'Umts. Nella stessa ottica potrebbe essere visto l'impegno accanto a Franco Bernabè, Irst, Provincia ed altre realtà locali nella realizzazione di un portale dedicato al vino trentino di cui si parla da primavera. In questo contesto non giungerà inaspettato un eventuale impegno diretto delle Cantine Ferrari nella realizzazione di progetti per e-commerce, portali ed altre tecnologie web da sfruttare in proprio.

BORSA, UN ANNO POSITIVO

Marangoni e Maffei più ricche

TRENTO - È stato un buon anno per le due società trentine quotate in Borsa: la capitalizzazione della Marangoni (cioè il valore dell'insieme dei suoi titoli) è passata in questi ultimi 12 mesi da 60 a 72 milioni di euro (+20%), mentre nel caso della «collega» Maffei l'incremento è stato del 5,5%, da 36 a 38 milioni di euro. Quest'ultima, però, ha destato un livello maggiore di interesse, confermato dal numero di azioni ordinarie trattate, che sono state 5 milioni 55.000 a fronte dei 2 milioni 10.000 della Marangoni. Questo è quanto rivela un'analisi del Sole 24 Ore del Nord Est, basata sui dati elaborati dall'Ufficio Studi di Mediobanca.

Queste informazioni si inseriscono in

una cornice territoriale decisamente positiva: ammonta infatti a oltre 141 mila miliardi di lire (72,9 miliardi per mantenere il paragone in euro) la valutazione assegnata dal mercato borsistico l'ultimo giorno lavorativo di dicembre alle società del Nord Est quotate a Piazza Affari, un importo superiore del 61,7% rispetto a quello registrato un anno prima. Una crescita boom anche se si toglie il contributo di Luxottica Group (6,9 miliardi di euro) e della Cattolica Assicurazioni (1,4), le due nuove entrate dell'anno appena concluso. Lo stesso non si può dire, però, escludendo pure l'apporto delle Assicurazioni Generali, la cui capitalizzazione borsistica ha superato in un anno i 100.000

miliardi di lire (52,9 miliardi di euro), portandosi a casa ben oltre i due terzi del dato totale delle imprese quotate del Nord Est. Senza contare che le azioni del gruppo guidato da Alfonso Desiati vincono anche il primato in quanto a numero di compravendite, salito a quota 1,2 miliardi.

In controtendenza rispetto al trend positivo restano 6 delle 21 società quotate del Nord Est: Benetton Group (da 4.150 a 3.954 milioni di euro), Danieli & C. (da 320 a 284), Stefanel (da 170 a 159), Carraro (da 150 a 125), Marcolin (da 81 a 74) e Pagnossin (da 74 a 59). Al boom delle assicurative, dunque, si è accompagnato un processo selettivo non sempre premiante.

E si punta sempre più sui servizi on - line Cassa rurale Pergine Nel 2000 utili in volo

PERGINE - Continua la corsa della Cassa rurale di Pergine in direzione della new economy, forte di un bilancio che si chiuderà con un utile indicativo di 9,4 miliardi (erano 5,7 nel '99).

La banca di credito cooperativo diretta da Elio Carlin si può dire pioniera in quanto a servizi telematici: già nel '98 aveva attivato un nodo Internet che consentiva i primi collegamenti on line e l'anno successivo un sito per il trading on line. Ora questa linea si confermerà e amplierà con la realizzazione di un nuovo sito, radicalmente ristrutturato, che consentirà l'accesso alla più vasta gamma di servizi e prodotti offerti sul mercato. L'obiettivo è quello di creare una banca virtuale senza perdere il punto di forza collegato al radicamento sul territorio e al rapporto maturato con i circa 1.800 soci (numero raddoppiato nel giro di 10 anni). «Con i servizi virtuali - anticipa il direttore, precisando che spiegherà i dettagli dell'operazione durante una conferenza stampa - teoricamente potremmo aprire la porta a clienti esterni, ma non è questo il nostro obiettivo: puntiamo sulla clientela della zona, mettendo a disposizione quanto di meglio offre la tecnologia».

Con 89 dipendenti e 11 sportelli (dei quali sette solo a Pergine), la Cassa è la quarta banca cooperativa del Trentino e si appresta a chiudere il bilancio 2.000 con risultati positivi: osservando la situazione aggiornata al 31 ottobre si nota che la raccolta diretta è passata da 392 a 395 miliardi, l'indiretta è cresciuta da 548 a 616 e gli impieghi svettati da 329 a 390, a conferma dell'espansione degli investimenti che ha caratterizzato l'anno appena concluso. Una banca fortemente patrimonializzata se si considera che, nell'ultimo bilancio, patrimonio e fondo rischi ammontavano a 117 miliardi, mentre con il prossimo toccheranno i 130. Dati che si riflettono inevitabilmente sull'utile netto, atteso in crescita di oltre il 60% rispetto all'anno precedente.

Informatica/ Dalla gestione territoriale l'impresa trentina amplia l'attività ai servizi Internet e altro ancora

La I&S dà vita ad una nuova società Con quattro soci giovani nasce la I&S Communication

FEDERICA MANDATO

TRENTO - Con l'anno nuovo, esattamente il primo gennaio, è nata in casa I&S, la I&S Communication. Ai non addetti al settore informatico, il nome I&S può non dire molto, ma per chi opera in campo di programmazione e gestione territoriale si tratta di un marchio conosciuto. Dietro a questa sigla (informatica e servizi), c'è infatti una storia che comincia già nel '91. Oggi, questa azienda del capoluogo si presenta come una società che riunisce in sé conoscenze in campo civile, geologico, urbanistico e cartografico. Negli ultimi 5 anni la I&S si è dedicata ad una particolare specializzazione del Cad, legato all'AutoCad, software di disegno tecnico usato dai professionisti, sul quale l'azienda ha lavorato per lo sviluppo di personalizzazioni del prodotto Cad, identificato con la sigla Gis (Geographical information system).

Questa realtà imprenditoriale ha un fatturato che deri-

va dalla vendita di software di proprietà, dalla erogazione di servizi e marginalmente dalla rivendita di hardware e software. Il volume d'affari è passato dai 400 milioni del '91 al miliardo e mezzo nel '95, per stabilizzarsi attorno al miliardo e 800 milioni tra il '97 ed il '99, con l'obiettivo di superare i 2,5 miliardi nel corso di quest'anno.

Alcuni clienti della I&S, azienda tutta trentina che fa capo all'ingegner Pierluigi Fedrizzzi, sono Enel, Ferrovie dello Stato, Alcatel, Società autostradali, nonché municipalità, regioni e province in tutta Italia. È prevista inoltre una veloce espansione verso la pubblica amministrazione, comprendendo Genio civile e consorzi di bonifica, mentre fin dall'inizio l'azienda ha servito studi tecnici e imprese di costruzioni (circa duecento in tutta la regione).

L'ing. Fedrizzzi, amministratore unico della I&S, ammette correttamente che «I&S Communication offre un prodotto che assomiglia a molti già sul mercato ma - aggiunge - è as-

sai innovativo, poiché integra in un unico impegno imprenditoriale più servizi e ne rende facile l'utilizzo».

Un discorso che viene accentuato proprio dalla nascita di I&S Communication: «Questa nuova realtà si occuperà di comunicazione in senso ampio - sottolineano i soci della neonata attività - innanzitutto offrendo, tramite Internet, servizi alle imprese ed anche alle famiglie, in modo semplice e immediato». I nuovi soci che entrano solo in I&S Communication (Lorenzo Pedrotti, responsabile ricerca e sviluppo, Stephan Bouche, amministratore delegato, Francesco De Rosa, responsabile commerciale e Aurelio Laino, responsabile tecnico) sono tutti molto giovani, hanno integrato la conoscenza in campo informatico e di organizzazione territoriale della I&S con le potenzialità di Internet e del mondo della comunicazione virtuale.

Uno dei loro primi esperimenti, già operativo nel sito della I&S Communication (www.leS-com.it), è, ad esem-

pio, il servizio Easy Tourism, dove è possibile accedere in modo facile a dati e recapiti in ambito turistico: alberghi, percorsi ed escursioni, mezzi di trasporto, località e loro peculiarità, divertimenti e quant'altro in chiave turistica. Questo strumento potrà essere direttamente utilizzato da casa, ma anche dalle agenzie di viaggio che potranno gestire e organizzare il loro lavoro, comodamente seduti al computer. Tale facilità di accesso a dati e informazioni è stata pensata anche per il rapporto tra cittadino e municipalità, per le informazioni stradali, e numerose altre applicazioni.

La I&S Communication si propone quindi di offrire servizi a 360 gradi: pubbliche relazioni, geo marketing, sviluppo software, web design, formazione, Internet providing, multimedialità, editoria elettronica, servizi linguistici, assistenza hardware, cura dell'immagine aziendale. Infatti, il motto della società, che campeggia anche sulla home page di www.leS-com.it, è: perché accontentarsi di un sito web?