

Mercati imprese

Boom per Brunello e Chianti

Affari da 250 miliardi, quasi il 70% in export

COSIMO TORLO

MONTALCINO Si è conclusa ieri a Montalcino, la tradizionale settimana dei vini toscani più noti in Italia e nel mondo: il Chianti Classico, il Nobile di Montepulciano e il Brunello di Montalcino. L'occasione, data dalla presentazione delle annate dei vini che o sono appena usciti sul mercato o che a breve andranno nelle enoteche, ristoranti, negozi e cantine degli appassionati di tutto il mondo, non è solo «ghiotta». La situazione per i produttori delle zone interessate è a dir poco eccellente, tutti

i fatturati sono in forte crescita e anche le prospettive a medio e a lungo termine promettono significativi incrementi. Va detto però che questo è dovuto più all'aumento dei prezzi per bottiglia che per un aumento delle capacità produttive; questo aspetto, l'aumento dei prezzi in continua crescita, non è certamente giustificato né dai costi produttivi né a volte dalla stessa qualità delle annate messe in commercio.

È di oltre 500 miliardi il fatturato '98 diretto dei soli vini presentati dai tre consorzi di tutela, con l'indotto ad esso collegato si può sicuramente dire che la cifra si rad-

doppia toccando i 1000 miliardi per l'insieme delle attività collegate: gastronomia, artigianato, agriturismo, ecc. Per lo specifico, il Chianti Classico è quello che anche grazie alla sua notevole estensione territoriale, da Firenze a Siena, per oltre 70 mila ettari, produce il maggior numero di ettolitri e di bottiglie. Nel 1998 la produzione è stata di 172.534 ettolitri, con un numero di pezzi prodotti superiore ai 23 milioni, di cui il 20% di riserve. Il costo medio delle sue tipologie fa sì che il giro di affari si attesterà intorno ai 250 miliardi, dei quali ben il 69% fatturato con i mercati esteri.



A un mese dalla morte di Airoldi

È passato un mese dalla improvvisa morte di Angelo Airoldi, segretario della Cgil del Veneto e dirigente storico del sindacato. E la Cgil nazionale ricorda la scomparsa con «dolore e sgomento». «Tutti i compagni e le compagne che in questi anni hanno conosciuto i lavoratori insieme ne ricordano «le doti di umanità e generosità» oltre che le grandi qualità di dirigente con il suo «il tratto gentile, la garbata ironia sempre assistita dalla disponibilità ad ascoltare e rispettare le convinzioni altrui, la forte coerenza nelle idee e nei valori».

Enel, possibili alcune proroghe

ROMA Un «paracadute» per l'Enel se il mercato renderà impossibile attuare le vendite di centrali elettriche necessarie per scendere sotto il tetto antitrust del 50% fissato dal decreto di liberalizzazione del settore. Se le condizioni del mercato si mostrassero incompatibili con il piano di cessioni di impianti che l'Enel dovrà presentare entro 120 giorni potrebbe slittare di un anno il termine del primo gennaio 2003 entro il quale la Spa elettrica deve cedere non meno di 15.000 Mega Watt della propria capacità produttiva. Lo prevede il decreto legislativo che liberalizza il mercato elettrico presentato l'altro ieri al Consiglio dei Ministri. Quello stesso decreto che i sindacati di settore hanno giudicato «una buona base di partenza per il processo di liberalizzazione», ammorbidendo la loro posizione di fronte alle proposte di tariffa unica, acquisto di unico «garante degli utenti» e garanzie per i lavoratori.

Alitalia fa rotta su Pechino

Contatti per allargare l'alleanza ad Air France e Air China

ROMA Grandi manovre nei cieli europei e non solo. E riguardano l'Alitalia che, in stretta collaborazione con i partner Klm e Northwest, sta definendo gli ultimi particolari per un clamoroso allargamento dell'alleanza italo-olandese-statunitense. I partner sarebbero l'Air France e l'Air China.

Proprio per trattare l'operazione asiatica l'amministratore delegato della compagnia di bandiera italiana, Domenico Cempella, sarà mercoledì a Pechino, per definire un accordo commerciale in grado di coprire l'area cinese. Cempella per altro è già andato a Parigi, venerdì 12 febbraio, in compagnia dei vertici del vettore olandese, per stringere la trattativa con Air France e, secondo quanto confermato anche da fonti di Parigi, l'accordo sembra ormai in dirittura d'arrivo. Diciamo il primo tassello. L'intesa però a questo punto dovrebbe essere a cinque, considerando che a fianco della compagnia francese farebbe inevitabil-

mente il suo ingresso anche l'americana Continental (alleata di Air France e legata all'Alitalia da un accordo di «code-sharing») proietterebbe l'Alitalia in una delle tre più grandi alleanze dei cieli.

Un gigante delle alte quote, con una flotta da circa 1.300 aerei, un fatturato complessivo stimato in circa 42.000 miliardi di lire, per un totale di 160 milioni di passeggeri trasportati sulle rotte di tutto il mondo, con concorrenti come Oneworld (cioè American airlines, British, Canadian airlines, Cathaypacific e Qantas alle quali andrà ad aggiungersi la Finnair) e Staralliance (United airlines, air Canada, Lufthansa, Sas, Thai airways e Varig).

Il nuovo colosso dovrebbe mantenere il nome che era già circolato: «Wings», ali. E sancirà di fatto la fine del «duello» ingaggiato, proprio dalla compagnia di bandiera francese e dalla Klm, per divenire il partner strategico dell'Alitalia. L'Air France, che esce da



Elio Vergati/Ansa

un periodo non particolarmente positivo e che marcia spedita verso la privatizzazione, uscirebbe così da quell'isolamento che l'ha finora penalizzata nella battaglia per il controllo delle rotte internazionali. C'è da dire, comunque, che la compagnia aerea olandese

Klm alleata dell'Alitalia, nega di essere prossima ad un'alleanza con la francese Air France. O meglio: «Mai dire mai» dice Peter Offerman, portavoce della Klm - ma in questo momento non abbiamo assolutamente nulla da annunciare».

Quanto allo scacchiere asiatico, l'Alitalia si sta muovendo con decisione su quello orientale ed il viaggio di Cempella in Cina dimostra il livello dei contatti già allacciati. Anche se da Parigi si minuziano, parlando di «contatti di routine in un quadro di normali rapporti diplomatici tra compagnie aeree». E in ogni caso l'accordo con l'Air China, il più importante vettore cinese, con oltre 100 destinazioni collegate ed una flotta di 64 aeromobili, non sembra per il momento coinvolgere il passaggio di pacchetti azionari. Una strada, questa, che l'Alitalia, dopo l'episodio Malev (acquisita al 35% nel '93 e ceduta nel '97) sembra non voler perseguire, preferendole, come l'esempio Klm insegna, quella degli accordi commerciali strategici. Per altro quando si parla di Cina i numeri fanno sempre impressione: l'Air China vola da e per Pechino su quattro continenti, con un esercito di 15.000 dipendenti. Ma ha solo 64 aerei di proprietà.

A Mantova vince il sì alla fusione con Mps

Via libera all'Opa Monte dei Paschi

ROMA A Mantova vince il sì e si spiana così la strada alla nascita del settimo gruppo bancario italiano. Gli azionisti della Banca Agricola Mantovana hanno dato il loro ok alla trasformazione dell'istituto di credito in Spa, condizione chiave perché l'Opa del Monte dei Paschi di Siena, che ha raccolto il 96% dei titoli Bam, diventi effettiva. Un voto contrastato (5.746 sì contro 4.021 no) che ha sancito però la fine della forma cooperativa tipica della banca popolare, dove il possesso azionario di ogni singolo socio non può superare lo 0,5% del capitale: un punto su cui hanno insistito molti soci dissenzienti. Solo 4 ore per l'ultima assemblea e 30 interventi, ma grande partecipazione: 7 mila presenti nel tendone noleggiato alla periferia di Mantova, posti in piedi, in rappresentanza dei 18 mila azionisti. «Il matrimonio ha molti dolori ma il celibato non ha gioie», ha ricordato, con metafora letteraria, il presidente Pier-

maria Pacchioni, non nascondendosi il «percorso tormentato, che ha tolto ad alcuni di noi il sonno». Con Pacchioni anche il Cda della banca, che non è stato unanime nel dare via libera all'operazione, era schierato al completo: in esso il proprietario della Parmalat, Calisto Tanzi, e Roberto Colaninno, che anche alla vigilia del Cda Olivetti, non ha voluto mancare all'appuntamento. Tra gli esponenti più illustri, anche l'industriale dell'acciaio Steno Marcegaglia, fan convinto dell'aggregazione. Sconfitto l'estremo tentativo della Popolare Emilia di proporsi come partner, gli accordi Bam-Mps prevedono che nella nuova holding quotata per i primi tre anni quattro su nove consiglieri provengano da province lombarde e emiliane e uno dei due direttori generali sia mantovano. Il nuovo gruppo sarà al quarto posto per utili, al settimo per totale di impieghi, al quarto per raccolta diretta e per sportelli e al sesto per dipendenti.

Lancia k SW. L'ammiraglia a servizio completo.



Ricca nei vantaggi.

Con Formula Lancia k SW avrete per due anni:

- assicurazione furto e incendio totali
- assistenza garantita
- soccorso stradale 24 ore su 24.

Completa nelle possibilità di acquisto.

Formula Lancia k SW: per fare vostra Lancia k SW vi bastano un minimo anticipo e 23 piccole quote mensili, al termine delle quali potrete scegliere se acquistare definitivamente la vettura, oppure passare ad un'altra Lancia nuova con il riacquisto da parte della Concessionaria ad un prezzo minimo predefinito.

Lancia k SW 2.0 LS a L. 60.900.000	Lancia k SW 2.0 TS L. 55.900.000 al mese
Esempio: Lancia k SW 2.0 LS	
Prezzo di listino L. 60.900.000 + I.P.T.	
Versamento iniziale L. 10.000.000	
Pagamenti mensili L. 2.311.362	
Versamento finale rimborsabile L. 30.130.000	
TAV 3% - T.M.E.C. 3,10%. Spese gestione pratica e bolli L. 270.000. Salvo approvazione SAVA.	

Superiore negli allestimenti.

Chi sceglie Lancia k SW oggi sceglie la potenza vellutata dei nuovi motori turbo e il top in termini di eleganza, prestigio e completezza delle dotazioni.

Lancia k SW	2.0 turbo 20v	2.4 jtd LS
CV CEE	220	136
Accelerazione 0-100 km/h in secondi	7.7	10.8

È un'iniziativa delle Concessionarie Lancia. Valida fino al 28 febbraio.

Lancia Il Granturismo

