

Marino Forcellini

All'ingresso di tante cantine sociali della nostra zona vediamo il marchio «Le Romagnole».

Questa cooperativa rappresenta una grande realtà nel campo vitivinicolo del nostro territorio. Ne parliamo con il presidente Carlo Frulli.

Ci descrivi quando è nata e qual è la funzione di questa cooperativa?

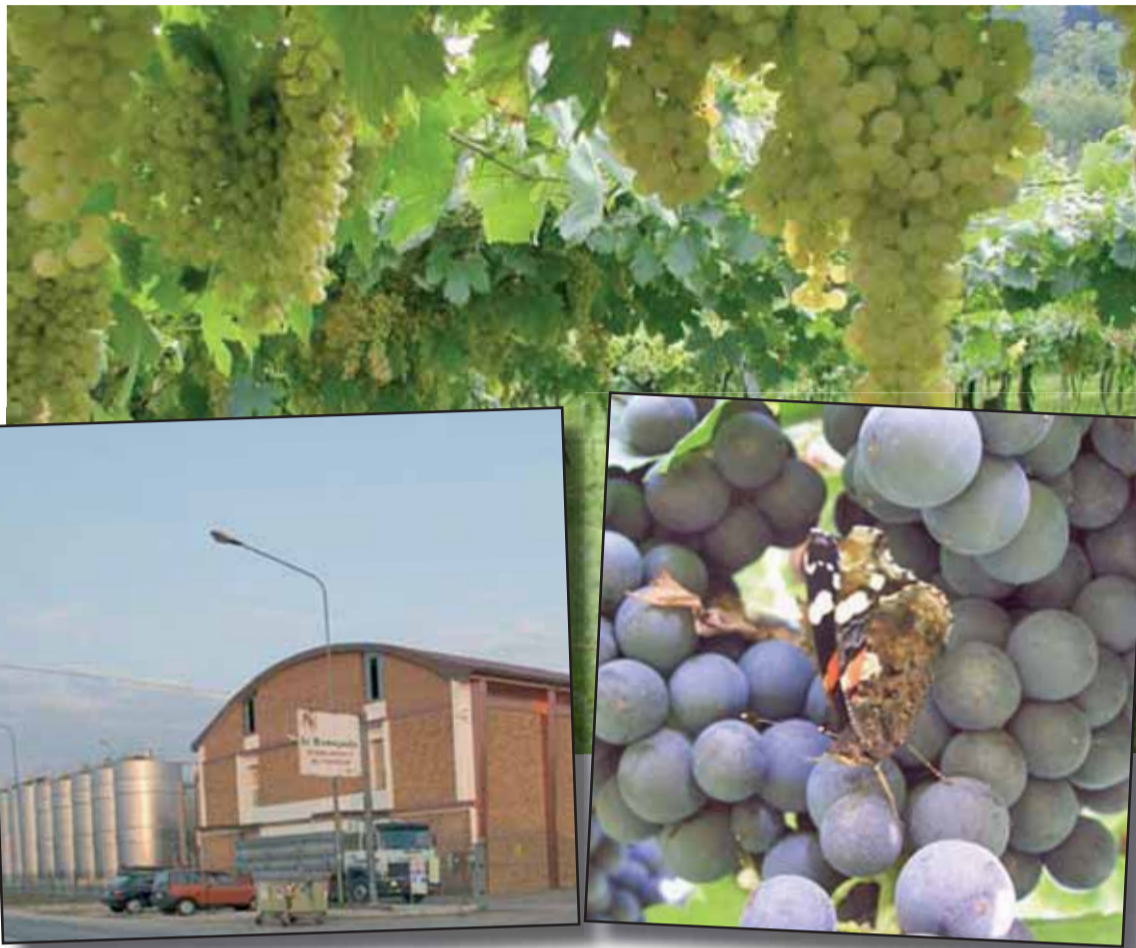
«Possiamo dire che la realtà attuale trova il suo inizio nell'immediato dopoguerra, quando i produttori viticoli della Bassa Romagna si costituirono in cooperative e diedero vita alle prime esperienze associative di cantine sociali. Alla fine degli anni '80 i soci di queste cantine ritennero che fosse necessaria un'azienda più grande dove poter razionalizzare i costi degli investimenti e diversificare le produzioni; il tutto finalizzato ad ottenere migliori risultati economici per i propri associati. Quindi alla fine del 1990 fu costituita la Soc. Coop. Agricola «Le Romagnole», fondendo le 5 cantine sociali esistenti di Alfonsine, Bagnacavallo, Fusignano, Massalombarda e Voltana. Attualmente comprende 6 cantine e 4 centri di raccolta. L'attività sancita dallo statuto consiste nella lavorazione delle uve e commercializzazione di mosti e vini conferiti dai propri soci. I soci sono attualmente oltre 2mila con circa 3mila e 500 ettari di vigneti. La cantina sociale di Alfonsine è la più grande del gruppo con una capacità di produzione annua di circa 280mila quintali».

«Le Romagnole» ha i propri vigneti in un territorio pianeggiante, fertile, di origine alluvionale notoriamente idoneo ad ottenere grandi quantità. Che cosa fa la cooperativa relativamente al versante qualità e in quale settore di mercato si posiziona?

«Ottenere prodotti di qualità è sicuramente uno degli obiettivi che ci proponiamo, agendo sia in campagna che in cantina. In campagna si è intervenuti facendo mettere a dimora nuovi vigneti, finalizzati all'ottenimento di uva con elevati parametri qualitativi. Sono state inoltre rinnovate le cantine, investen-

ECONOMIA | Intervista a Carlo Frulli, presidente de «Le Romagnole»

«Più qualità per il vino del nostro territorio»



do in nuovi macchinari e adottando le tecnologie più all'avanguardia nel settore enologico, gettando le basi per un notevole incremento del livello qualitativo delle produzioni. Le cantine inoltre sono state specializzate: Alfonsine, Bagnacavallo e Fusignano sono state individuate per la produzione di vini di qualità, che prevede pressatura soffice e fermentazione termocontrollata. Il nostro obiettivo è quello di collocarci nel settore medio-alto del mercato del vino».

Affinchè dalla campagna arrivi un prodotto migliore è necessario un coinvolgimento dei produttori, in che modo avviene questo?

«Ogni anno vi sono nelle otto zone in cui si divide il territorio tre incontri - assemblea con i produttori. Uno in primavera, uno prima della vendemmia e l'assemblea di bilancio. La cooperativa si avvale di spe-

cialisti con diverse competenze, perchè è necessario per prima cosa conoscere il mercato, poi avere il supporto di un enologo in cantina e dell'agronomo in campagna. Pertanto i consigli che vengono dati ai produttori tengono conto di tutte queste competenze».

In che modo viene commercializzato il vino prodotto e quali sono i mercati più importanti?

«Per prima cosa bisogna individuare i diversi canali commerciali possibili: la vendita di vino sfuso in cisterne destinata a spumantisti ed imbottigliatori (fra i nostri clienti si annoverano le aziende Martini e Campari); la vendita di vini sfusi al dettaglio sia essa effettuata all'interno delle cantine di produzione sia da rivenditori autorizzati; la vendita di vini imbottigliati e di brik. La vendita di vino sfuso in cantina nasce con la costi-

tuzione delle cantine sociali, ogni stabilimento aveva il suo negozio o meglio da alcune botti venivano riempite le capienti damigiane dei numerosi clienti. Ora abbiamo costituito il «Consorzio Le Romagnole due», che ha creato una rete di rivenditori esterni i quali propongono i vini sfusi del territorio proprio come in cantina grazie ad impianti molto funzionali e semplici da utilizzare. La rete di vendita del vino sfuso al dettaglio va da Bologna a Pesaro ed è composta da 15 punti interni alle cantine e 90 punti esterni. I vini in bottiglia vengono lavorati ed imbottigliati presso il Cevico».

Parlami un po' del Consorzio Cevico.

«Il Cevico è il Consorzio creato da «Le Romagnole» che associa le cantine di pianura e dalla «Cantina dei Colli Romagnoli» che associa le cantine di collina

(Imola, Faenza e Coriano di Rimini). Oltre alla produzione e commercializzazione di tutti i vini imbottigliati ha anche il compito di dare supporto commerciale ed enologico a tutte le cantine associate. Relativamente al prodotto imbottigliato vi sono tre linee proposte sul mercato: il brik (marchio San Crispino), la linea dei vini Igt (Indicazione geografica tipica) e Doc (Denominazione di origine controllata). I canali distributivi sono due: la grande distribuzione e la ristorazione. I marchi sono molteplici: Gallassi, Ronco, Romandiola; Terre Cevico, San Crispino, Roccaverde, Bernardi e molti altri. Si stanno lanciando nuovi spumanti sia metodo classico che metodo Charmat. I nostri prodotti stanno incontrando un buon gradimento sia da parte dei consumatori che dagli esperti del settore ottenendo diversi ed importanti riconoscimenti. Anche nel corso del Vinitaly (la più importante manifestazione italiana del vino) appena concluso, abbiamo ottenuto tre «Gran menzione» dedicate al Bianco Bosco Eliceo Frizzante, al Sangiovese di Romagna doc Riserva «Il Pavone D'Oro» 2006 e al Sangiovese di Romagna Doc Riserva 2008 Tenuta Massellina».

Tenendo presente anche l'ultima informazione che mi hai dato, sicuramente positiva, qual'è la situazione attuale della cooperativa «Le Romagnole»?

«Sicuramente veniamo da un periodo difficile, le annate 2009 e 2010 sono state pesanti, sia per il calo dei contributi che per la crisi generale dell'economia. Nel 2011 il mercato sta dando segnali di ripresa e ce lo dimostrano le scorte di vino che stanno calando. Relativamente al prodotto imbottigliato il Consorzio Cevico si sta impegnando molto verso l'estero e sta avendo dei risultati molto positivi. L'obiettivo che ci stiamo ponendo è quello di aumentare la quantità di vino imbottigliato in quanto essendo un mercato più stabile crea maggiori garanzie per i produttori. E la giusta remunerazione dei nostri produttori è e sarà sempre il nostro principale obiettivo».

**Via Roma 99/F
48011 ALFONSINE - RA
Tel 0544 83194**

Giovanni Ballardini
Il Borghetto ... e altre storie
Ricordi di un affascinato

Il paese di un tempo e le sue storie raccontate da Giovanni Ballardini

lo trovi ad Alfonsine in libreria e in edicola

Speedy Gomme

Sostituzione e riparazione Gomme di tutte le marche per:
Auto • Trasporto Leggero • Movimento Terra • Agricoltura
• Servizio di equilibratura ed assetto ruote elettronici

...meglio viaggiare sicuri

Speedy Gomme di Bandini Elmer

Via del Lavoro 7 • 48011 Alfonsine RAVENNA • Tel. 0544-81489
www.speedygomme.com e-mail: info@speedygomme.com

mobile 331-2418283