

# «Sono tornata alla terra per caso Come si sopravvive? Eventi e web»

*La cantina si promuove anche con internet e un calendario di eventi*

di CARLO RAGGI

C'È il sapere antico della campagna, ci sono le reminiscenze della scuola elementare, e poi arte e cultura, internet e i social, il continuo aggiornamento professionale e da ultimo l'e-commerce, nell'agenda aziendale di Alessandra Ravagli. In una perfetta sinergia che quotidianamente si coniuga con la materiale conduzione dell'impresa e con gli impegni nel consiglio direttivo di Coldiretti e della presidenza di Agrimerca. Un'imprenditrice, sempre sorridente, che incarna il prototipo dell'agricoltura di vicinato al passo col futuro e che appare vincente sul fronte dei fondi di ridotte dimensioni, altrimenti destinati a essere fagocitati dagli accorpamenti che stanno trasformando l'agricoltura in industria. Con immancabili ricadute negative per i giovani desiderosi di cimentarsi come imprenditori agricoli.

## **Viene da lontano il suo legame con la terra...**

«I miei nonni hanno cominciato a lavorare questo podere, il podere 'Geloso', nel 1943. Erano mezzadri, c'era la guerra, qui, nella zona di Ragone, a ridosso del fiume Montone, ci furono anche rastrellamenti, eccidi. Proprio in quell'anno nacque mio padre, Remo; mia mamma, Maria, è dell'anno precedente. Quando sono nato io, nel '67, in questa casa eravamo in sette, una classica famiglia contadina».

## **Quanti ettari?**

«Erano otto, uva, un po' di frutta, seminativo. C'erano anche i buoi e finché era in vita mia nonna, anche il porcile e i maiali. Nel 1983 mio padre acquistò il podere e diventammo coltivatori diretti».

## **Lei e le sue due sorelle aiuta-**

## **vate nei lavori nel campo?**

«Nel periodo della raccolta della frutta, ma pensavamo ad altro. E infatti abbiamo cercato e trovato lavori diversi. Poi per me è cambiato tutto. Le dico anche che a scuola ero molto brava. Alle elementari, qui a Ragone, avevo la maestra Elena Emiliani che era stata anche l'insegnante di mio padre: lei ci ha preparate al meglio e i risultati si sono visti alle medie. Il seme di quegli anni mi è rimasto dentro.»

## **Dopo è andata a lavorare?**

«A 14 anni ero apprendista alla segheria di San Pancrazio. Oggi sarebbe impensabile, all'epoca era tutto in regola e io non mi sono mai sentita sfruttata. Ho cambiato molti lavori, ne ho fatti anche due-tre contemporaneamente. Poi sono stata operaia in un tomaificio, commessa in un negozio di abbigliamento in via Cavour a Ravenna e per 7 anni cameriera di sala in un ristorante a Ragone: per migliorarmi mi pagai i corsi da sommelier. Infine nel 2001 ho aperto una piadineria in società con mia cugina».

## **Quando ha deciso il ritorno alla terra?**

«Nel settembre del 2008, quando mio padre si fratturò un piede nel periodo della vendemmia. Già da due anni il babbo aveva attrezzato una cantina per la vendita del vino sfuso. L'infortunio avrebbe comportato una degenza di diversi giorni e fu il panico: era necessario proseguire la raccolta, procedere alla pigiatura, insomma alle operazioni di vinificazione. Fu così che mi misi alla prova, assieme alla mamma e a una sorella. Tutto sommato andò bene e il fatto sorprendente fu che sembrava avessi sempre svolto quel lavoro, sentivo che era il mio approdo naturale».

## **Fu l'avvio dell'avventura!**

«Decisi in due mesi, chiusi la piadineria e mi buttai a capofitto in questa impresa. Tutta da inventare, ovviamente, perché era chiaro fin da subito che una piccola azienda come la nostra sarebbe stata tutta da rinnovare. Nelle strutture e nelle idee. I piccoli imprenditori agricoli o fanno qualcosa di inedi-

to oppure oggi vengono subito schiacciati dalle grosse aziende. Ma inventare non è improvvisare e fu così che alla base posi l'apprendimento, la conoscenza del settore con contatti, letture, frequentazione dei mercati, corsi e tutto in fretta... Presto cominciai a farmi un'idea precisa».

## **Quale?**

«Il ritorno alle tradizioni, all'antico, in tema di vitigni e di diffusione del sapere, coniugato però anche con i tempi moderni...»

## **Nel senso?**

«Un'azienda così piccola che fa vendita diretta, avrebbe potuto trovare uno spazio, avere un futuro, un mercato proponendo un prodotto che distingue dagli altri, un prodotto di alta qualità legato alla nostra terra, in sintesi, vitigni particolari. Ma non solo e lo spiegherò poi. A quel punto si trattava di fare investimenti, cospicui. Nel 2008 i permessi per piantare vitigni si pagavano e i prezzi erano lievitati. Nel giro di quattro anni ho piantato quattro ettari di vitigni, abbattuto quelli esistenti, ristrutturato la cantina. Decine di migliaia di euro, mio padre mi ha aiutato parecchio».

## **Che tipo di vitigni?**

«Tante qualità diverse per avere un'ampia gamma e soprattutto autoctoni: il Longanesi, che è il vitigno del Burson, il Famoso, in dialetto detto uva rambela, molto aromatica che nel secolo scorso era rimasta solo come uva da tavola proprio per via del profumo accentuato, la Malvasia di Candia profumata, nella versione secca da pasto. I gusti cambiano, oggi l'aromatico ha mercato. Poi l'uva del Tundè, per via dell'acino tondo, un rosso tipico della zona di Ravenna. Per questi vitigni particolari ci sono piccoli e importanti consorzi in provincia, che li coltivano. Naturalmente non mancano i classici, Merlot, Marzemino, Ciliegiole e Ancelotta per un uvaggio particolare, nel senso che le uve fermentano assieme; poi Sangiovese, Cabernet, Trebbiano, Moscato, Albana».

### Come differenzia il prodotto?

«In parte lo conferiamo, in parte lo imbottigliamo noi e ne facciamo la vendita diretta qui in cantina. La parte da conferire viene dalle viti potate in modo che rendano al più 200 quintali per ettaro; le viti destinate al vino da imbottigliare vengono invece potate in modo che rendano 90/100 quintali. E se necessario anche i grappoli vengono selezionati. Tutta la raccolta è fatta a mano».

### Le etichette sono particolari.

«Mai fermarsi con le idee. Volevo che esprimessero qualcosa di me e cosa di meglio dei disegni fatti in seconda elementare e raccolti in un prezioso quaderno! Poi ci sono etichette con disegni e acquerelli fatti da artisti che hanno partecipato alle estemporanee di pittura tenutesi qui in azienda, altri ancora sono opera di una mia carissima amica, Catuscia Giapponesi».

### L'arte trasferita nei campi. Un'altra sua idea?

«Vede, questo è il secondo fronte di cui parlavo poco fa. Attribuisco enorme importanza alle relazioni umane, ai contatti, alla trasmissione del sapere vis à vis. Mio padre a suo tempo mi ha consegnato il suo 'sapere' per produrre il vino, io ho ritenuto e ritengo importante, fondamentale, che le persone che si avvicinano a un prodotto lo facciano sul luogo in cui quel prodotto nasce. Insomma chi mi incontra ai vari mercati dei prodotti locali, a Ravenna come sul litorale, o su internet, non potrà mai conoscere me e l'azienda come può farlo vendendo qui. E perché la gente si avvicini, gli eventi culturali e della tradizione sono indispensabili».

### Non solo estemporanee, quindi?

«Cultura, cibo, benessere e relazioni fra le persone: sono questi i catalizzatori vincenti. Le iniziative non finiscono mai. Per diversi anni ho ospitato l'estemporanea di pittura di Artej, di Russi, all'ultima domenica di febbraio organizziamo i 'Lom a merz', ogni anno con eventi a tema diversi, in genere lezioni di cucina, con Angela Schiavina, oppure sui dolci di carnevale, le ricette dell'Artusi, lezioni sulle farine. In estate da sei anni facciamo il cinema sull'aia con l'associazione Primula; e anche eventi alternativi, come il 'Truck food', a novembre o in estate serate di meditazione orientale, sotto una grande betulla; l'ultima domenica di agosto c'erano otto operatori. Da ultimo, domenica scorsa abbiamo fatto la colazione del contadino, uova e pancetta con lettura di poesie dialettali, recitate da Rudy

Gatta ed Eliseo Dalla Vecchia».

### Secondo lei queste possono essere formule vincenti?

«Oggi in campagna ci sono profonde trasformazioni. Da una parte un'agricoltura o frutticoltura che si va facendo sempre più a gestione industriale, grandi appezzamenti. Dall'altra ci sono i piccoli poderi che non reggeranno più tanto. Chi produce pesche è costretto alla vendita diretta alla sera per raggranellare qualcosa, non può durare... Credo fermamente che un buon futuro per il piccolo imprenditore agricolo, anche per i giovani, sia quello di spendersi in prima persona, aprire le aziende alla tradizione, agli eventi, investire nella multifunzionalità, nella qualità e nella vendita diretta di prodotti particolari».

### Lei non produce solo vino.

«Ho anche un piccolo orto: zucchine, melanzane, pomodori, zucca, cipolle e altro che consegno a due piccoli laboratori di trasformazione. E anche le etichette 'parlanti' dei barattoli riproducono i miei disegni delle elementari».

### E' impegnata con Agrimerca-to.

«Ne sono il presidente. Agrimerca-to è la rete di Campagna amica che propone l'agricoltura di vicinato, a km zero, i produttori sono accreditati, selezionati e ipercontrollati. E sono nel direttivo Coldiretti».

### La sua è anche un'azienda 2.0.

«Internet è fondamentale, la rete è indispensabile per crescere. Ho fatto notti insonni per imparare a lavorare al computer, da due anni ho un sito e un blog, su cui pubblico idee, ricette, abbinamenti vino-cibi, il calendario degli eventi. Sempre di notte scrivo la newsletter per chi è iscritto, leggo la posta, gli ordinativi, pubblico post, foto di eventi e novità dell'azienda su Instagram e Facebook. I social sono un insostituibile veicolo promozionale, direi l'unico».

### Che fa, pensa anche all'e-commerce? Ma quanto è lunga una sua giornata?

«Lo sto sperimentando. Purtroppo i costi sono molto alti per una piccola azienda. Bisogna raggiungere quantitativi mensili troppo elevati. Occorrerebbe che qualcuno mettesse in rete le piccole aziende come la mia, per poter fare massa... La mia giornata? Dalle 6 a oltre mezzanotte, ma mi diverto».

## “ PRESIDENTE DI AGRIMERCATO

È la rete di Campagna Amica che propone l'agricoltura di vicinato, a chilometro zero I produttori sono selezionati e ipercontrollati



ABBIAMO FATTO COLAZIONE  
DEL CONTADINO CON LETTURA  
DI POESIE DIALETTALI

CULTURA IN CANTINA



FRA LE UVE PUNTIAMO  
SU LONGANESI E FAMOSO  
E MALVASIA DI CANDIA

VITIGNI AUTOCTONI

# ALESSANDRA RAVAGLI

## L'ALBUM FOTOGRAFICO

Alessandra Ravagli durante la vendemmia e, a lato, fra le viti, e con una bottiglia di vino.

A sinistra, una vecchia foto che la ritrae alunna alle elementari. I suoi disegni di allora sono diventati etichette per alcuni suoi vini e per barattoli di prodotti dell'orto



INTERNET È FONDAMENTALE  
PER CRESCERE. HO FATTO  
NOTTI INSONNI PER IMPARARE

IL COMPUTER



## FAMIGLIA CONTADINA

I miei nonni cominciarono  
a lavorare questo podere  
'Geloso' nel 1943  
Erano mezzadri. Nel 1983  
mio padre lo comprò

## TANTI LAVORI

Commessa, cameriera,  
poi ho aperto una piadineria  
Nel 2008 mio padre si ruppe  
un piede e feci la vendemmia  
Era il mio approdo naturale



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.