

**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 attrezzi — 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**  
Conviene ogni volta di più.

Ancona - Bari - Bologna - Brescia - Cagliari - Catania - Catanzaro - Cosenza - Cremona - Firenze Nord - Grosseto - Livorno - Macerata - Matelica (IMC) - Macomer (INU) - Marsala (TP) - Milano Ovest (Tang.) - Milano Sud - Modena Nord - Montalto di Castro (VT) - Muccia (IMC) - Napoli - Nuoro - Palermo - Pescara - Pisticci (MT) - Roccaraso (AQ) - Roma Ovest - Sarzana (ISP) - Sassari - Savona - Siracusa - Spoleto (PG) - Torino (Settim Torinese) - Trento - Trieste-Duino - Udine - Varallo (VC) - Verona - Vicenza.

Per documentazione rivolgersi a: SEMI, P.zza E. Mattei 1 - Roma - tel. 59009387 - fax. 611627.

Questo annuncio appartiene a un solo titolo informativo

**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**

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

**GEFIDI**  
GENERALI FIDUCIARIA DI DISTRIBUZIONE SPA  
Milano, corso Magenta 42, tel. (02) 87.66.90  
Trieste, via del Teatro 4  
casella postale n. 1322, tel. (040) 73.51

**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'Albanese, 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».

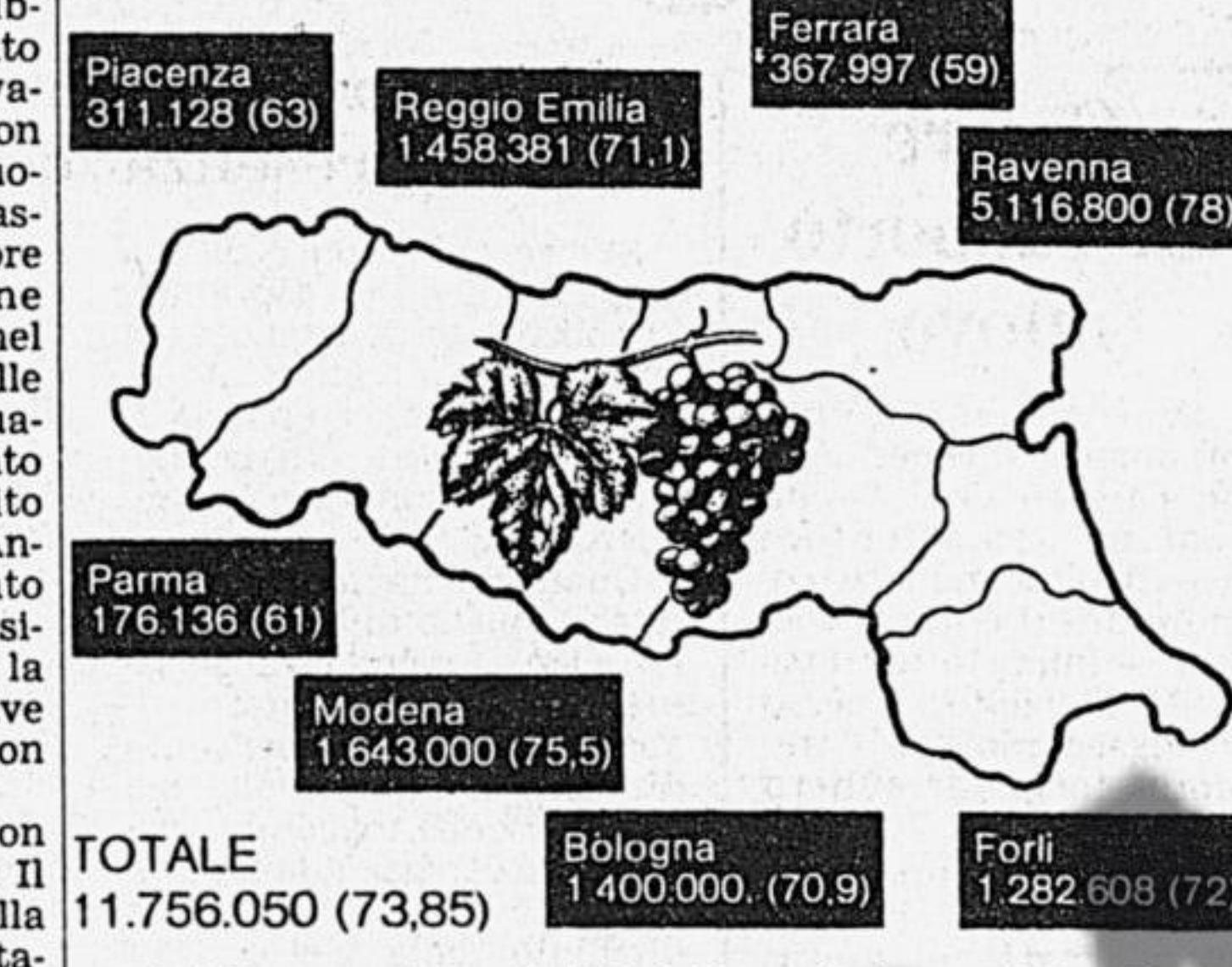
Il Co.Na.Vi. è una cooperativa di terzo grado; associazione di vinificazione e imbottigliamento per le quali effettua la commercializzazione. Associazione attualmente (attraverso la cooperativa sociale) 21.000 viticoltori a loro volta produttori di circa 4 milioni di ettolitri di vino. Gli sbocchi sono 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 rivalorizzazione 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 selezioni delle uve, con l'utilizzo di adeguati sementi, con il rimpianto 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.

I dati, espressi in ettolitri, indicano il vino prodotto. Tra parentesi è riportato invece la resa in quintali per ettaro



I dati, espressi in ettolitri, indicano il vino prodotto. Tra parentesi è riportato invece la resa in quintali per ettaro

## 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 imbutiglieri e i commercianti privati da un lato; verso la rete cooperativa per la commercializzazione finale.

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 dell'Emilia" o miscelato con altri vini per ottenere vini da tavola di buona qualità. Conviene il vigneto per Lambrusco? «Il prezzo all'ingrosso, le cisterne, è oggi fra le 35-38 mila lire al quintale più IVA (vino a 11 gradi)», precisa Guidotti. Dato che il coltellino Doc consente produzioni fino a 140 quintali di uva per ettaro, il risultato economico non è trascurabile. Tanto più che pochi, in una zona dove si raggiungono facilmente rese doppie, puntano sulle produzioni Doc piuttosto che sulle altre.

Anche Sergio Maili, 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 boom delle esportazioni, specialmente negli Stati Uniti, sia mantenere gli alti livelli produttivi e di qualità. Il gelo ha già messo una serie ipotetica 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 Maili — sono Canada, Giappone, Australia. Il migliore sarebbe Gran Bretagna, dove esiste un gusto per il buon vino, ma i prodotti vinicoli sono sottoposti ad una tassa fissa di 1.050 lire l'ettaro gli acquirenti arrivano in pochi giorni, senza cambiamenti.

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

«Facciamo tutto noi, anche l'etichettatura. Ci vuole una grande passione e l'esperienza di generazioni», conclude Mario Pezzì.

Una attività resa possibile proprio dall'educazione al vino che le grandi produzioni dovrebbero lentamente accrescere.

### 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 mai 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 dei 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 appesantimenti sono molto

frazionati ed è quindi l'unica coltura redditizia. Parlare di prezzi dei terreni è inutile, tanto nessuno vende». Anche se Zanetti è settico 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 Lezzeri, uno degli 11 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 per 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 da far comprendere perché sui colli bolognesi, come dovunque nella Regione, nonostante i prezzi viaggino sui 30 milioni l'ettaro gli acquirenti arrivano in pochi giorni, senza cambiamenti.

«Facciamo tutto noi, anche l'etichettatura. Ci vuole una grande passione e l'esperienza di generazioni», conclude Mario Pezzì.

Una attività resa possibile proprio dall'educazione al vino che le grandi produzioni dovrebbero lentamente accrescere.

### Dove il prodotto si vende da sé

Mario Pezzì e Silvio Felicetti rappresentano due modi opposti (ed entrambi validamente imprenditoriali) di operare nel settore vitivinicolo. Il primo è uno dei più noti vitivinicoltori nella zona di Bertinoro. Il secondo dirige il Ce.Vi.Co. (Centro Vinicolo Cooperativo) di Lugo (Ravenna), nel centro della provincia più «vinicola 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 bracciati. Nel 1978 i soci delle cantine hanno prodotto circa 1.146.000 quintali di uva (trasformata in vino con una resa '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 miscelazioni), Sangiovese, Albana, Cagnina e Merlot. Le resse 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 Pezzì 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). Per alcuni «giocelli» non Doc, ma conosciuti da un pubblico di intenditori (Pagadebiti, Cagnina e Barbarossa). «Il segreto» — dice Pezzì — 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 Pezzì è di 100 quintali di uva, cioè circa 1.800 ettolitri di vino all'anno. «Facciamo tutto noi, anche l'etichettatura. Ci vuole una grande passione e l'esperienza di generazioni», conclude Mario Pezzì.

Una differenza abbastanza poco marcata. «È 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.

### Prezzi in salita e buona qualità

Gutturnio, 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 Gutturnio (un vino dalla riuscita mescalina di Barbera e Bonarda) ha spuntato anche mille lire al litro per i prodotti collinari in cui le resse di uva per ettaro sono molto basse (60-70 quintali per ettaro di uva con resa in vino del 65 per cento circa). Le uve, a loro volta, sono state pagate sulle 40-43 lire al quintale.

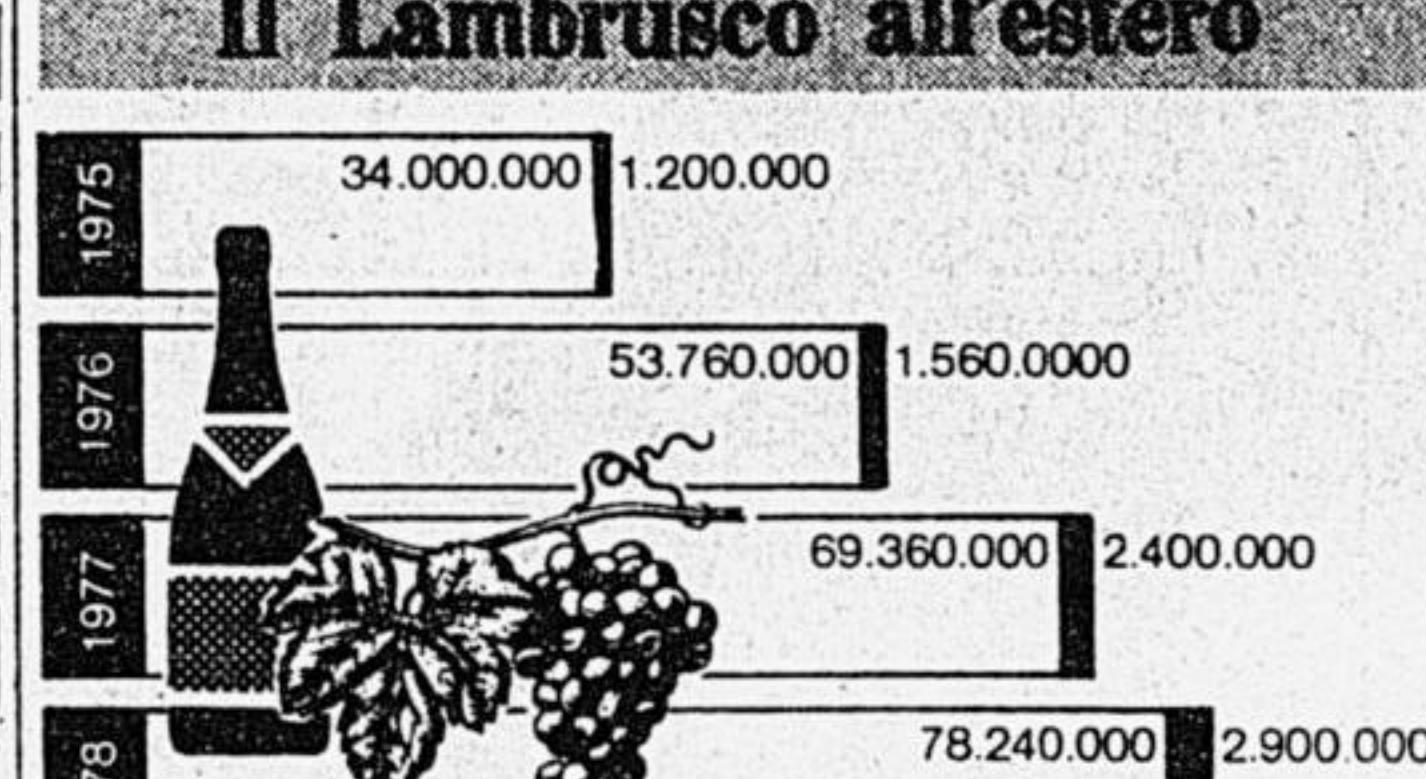
Dice Luigi Testa, vitivinicoltore di Castellaroquato: «Noi puntiamo molto su questo tipo di produzione, anche perché in collina non si può fare altro. Fortunatamente, a fronte di resse basse, abbiamo qualità molto buone. Già nella vallata di Ziano le resse aumentano nettamente per la maggiore umidità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

Fra i beneficiari delle resse più alte ci sono i 330 soci della Cantina sociale di Vicobarone (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 Gutturnio DOC (Barbera e Bonarda) e le bianche Malvasia. Qui i terreni sono più generosi: arrivano anche a 150 quintali di uva per ettaro con resa intorno al 65-70 per cento. I prezzi? «Redditi, 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. «È 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.

### Il Lambrusco all'estero



Il grafico illustra la quantità di Lambrusco esportato dal 1975 al 1978. I dati si riferiscono alla quantità di bottiglie esportate 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