

## BIBLIOTECA AGRARIA OTTAVI

presso la Casa Agricola FRATELLI OTTAVI in Casale Monf.

Pagamento all'atto della domanda

NB. - I libri si spediscono franchi di posta

## SERIE DI MANUALI ELEGANTEMENTE LEGATI IN TELA.

1. OTTAVIO OTTAVI — *Vini di lusso, vermouth ed aceti* -  
4<sup>a</sup> edizione riveduta da A. Strucchi . . . . . L. 4 —
2. P. WAGNER — *L'uso dei concimi chimici negli orti, giar-*  
*dini, ecc.*, - tradotto sulla 4<sup>a</sup> ediz. tedesca, completa-  
mente nuova, dal Dr. Jacopo Ravà (5<sup>a</sup> ediz. italiana) " 2 —
3. E. OTTAVI ed A. MARESCALCHI — *L'arte di fare il vino*  
*nelle annate cattive* (4<sup>a</sup> edizione) . . . . . " 2 —
4. E. OTTAVI ed A. MARESCALCHI — *L'aceto* (3<sup>a</sup> ediz.) . . . " 2 —
5. E. OTTAVI ed A. MARESCALCHI — *Vade-mecum dell'agri-*  
*coltore* (6<sup>a</sup> edizione 1900 riveduta ed aumentata nel  
testo e nelle figure) . . . . . " 6 —
6. V. VANNUCCINI — *Le viti americane e l'innesto* (3<sup>a</sup> ediz.) " 3,50
7. A. ADUCCO — *I prati artificiali* . . . . . " 3,50
8. T. POGGI — *La coltivazione del vigneto in pianura* " 4 —  
(2<sup>a</sup> edizione) . . . . . " 4 —
9. T. POGGI — *La coltivazione degli asparagi* (3<sup>a</sup> ed.) . . " 1 —
10. D. LAMPERTICO — *Siderazione* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . . . " 2 —
11. C. MANCINI — *Il giardino d'agrumi* (in ristampa) . . . " 3 —
12. T. POGGI — *Alcuni mali del frumento* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . " 1 —
13. E. OTTAVI ed A. MARESCALCHI — *Vade-mecum del com-*  
*merciante di uve e di vino*. . . . . " 7 —
14. F. A. SANNINO — *Le alterazioni dei vini* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . " 2 —
15. T. POGGI — *Barbabietole da zucchero e barbabietole*  
*da foraggio* . . . . . " 2 —
16. A. BRUTTINI — *I concimi* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . . . " 3 —
17. G. CUGINI — *Infossamento dei foraggi* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . " 2,50
18. O. OTTAVI — *Enologia teorico-pratica* (5<sup>a</sup> edizione 1903  
riveduta da A. MARESCALCHI) . . . . . " 7 —
19. D. SBROZZI — *La Sullà* (2<sup>a</sup> ediz.) . . . . . " 3 —

# CASA AGRICOLA FRATELLI OTTAVI - CASALE

(Continuaz. Biblioteca Ottavi)

20. A. MARESCALCHI — *Il vino davanti alla chimica, alla legge e all'igiene* — Aggiunte lecite ed illecite . . . . . L. 5 —
21. V. PEGLION — *Manuale pratico delle malattie crittogamiche delle piante coltivate* . . . . . " 4,50
22. D. TAMARO — *Il melo, il pero e il pesco* (illustrato) . . . . . " 2 —
23. T. POGGI — *Le concimaje a maceratojo* . . . . . " 1,50
24. G. A. OTTAVI — *La pratica nel governo dei bachi da seta* . . . . . " 2,50
25. L. TRENTIN — *Il Gelso* (Manuale premiato nel Concorso bandito dalla Società degli agricolt. ital.) . . . . . " 2 —
26. G. SCANO — *Culture meridionali*. . . . . " 3 —
27. S. MONDINI — *Il Marsala*. . . . . " 2 —
28. T. POGGI — *Alimentazione del bestiame* . . . . . " 3 —
29. E. OTTAVI ed A. MARESCALCHI — *I residui della vinificazione* . . . . . " 4,50
30. A. GAROFOLI — *Apicoltura* . . . . . " 2,50
31. D. TAMARO — *Istruzione popolare per la scelta degli animali bovini*. . . . . " 2 —
32. G. DE ASTIS — *I filtrati dolci*. . . . . " 2,50
33. A. CARPENÈ — *I recipienti vinari e il miglior modo di depurarli e conservarli* . . . . . " 2 —
34. V. NAZARI — *Soldato e agricoltore* . . . . . " 2 —
35. A. GAROFOLI — *Foraggi meridionali*. . . . . " 3 —
36. A. CARPENÈ — *Lo zolfo e i composti che lo contengono*.  
— Applicazioni alla viticoltura, enologia, ecc. . . . . " 2 —
37. F. TUCCI — *Il mulo* . . . . . " 3,50
38. A. ARA — *Il cavallo* . . . . . " 3,50
39. C. BESANA — *Guida per la costituzione e l'impianto di latterie sociali cooperative* . . . . . " 2 —
40. A. BRIZI — *Olivicoltura* . . . . . " 3 —
41. A. SANSONE — *I soffocatoi cooperativi* . . . . . " 3 —
42. M. CONTI — *La sistemazione delle terre in collina*. . . . . " 2 —
43. N. PELLEGRINI — *Contabilità agraria* (id.)
44. A. MARESCALCHI — *Associazioni cooperative enologiche* . . . . . " 4 —

CASA AGRICOLA FRATELLI OTTAVI - CASALE

Il più economico e perfetto tra i ➡

● **FILTRI MODERNI A PASTA**

è il  
**FILTRO " RAPIDO ,, FRICK**

Prezzo per l'apparecchio filtratore con annesso lavatore centrifugo stacci metallici, panni speciali e massa filtrante per 1 carica:

L. 380 N. 1	Diametro 50	Produzione giornaliera	40 a 45	ettolitri
» 450 » 2	» 65	» »	50 » 60	»
» 550 » 3	» 80	» »	80 » 120	»
» 700 » 4	» 120	» »	180 » 200	»

sconto 3 0/10 per pag. ant. per merce stazione Casale, imballaggio gratis. — Pagamento anticipato con sconto 5 0/10.

*Rappresentanti esclusivi per tutta l'Italia: Ditta Fratelli Ottavi*

**PALI INJETTORI EXCELSIOR**

della Casa V. Vermorel

— (PREZZO: L. 55) —

per iniettare il solfuro di carbonio nella cura dei vigneti fillosserati, in quelli affetti da marciume bianco, dei frutteti e gelseti affetti da marciume, ecc.

*Rappresentanti esclusivi per la vendita in Italia, Austria-Ungheria, e Canton Ticino: Fr.lli Ottavi - Casale - Bari.*

**TERRA DI LEBRIJA**

(Tierra de vino)

PER LA RAPIDA E PERFETTA CHIARIFICAZIONE DEL VINO

Non comunica alcun sapore, nè modifica affatto la composizione del vino. Agisce in 24-48 ore. — Prezzo: L. 0,18 l'ettogramma. (Occorrono 70-90 grammi per ettolitro). — Una istruzione particolareggiata accompagna la terra di Lebrija.

*Deposito in Italia presso la Casa Ottavi in Casalmongferato.*

**Trinciaturberi (modello perfezionato) L. 40 l'uno**

**Trinciaforaggi L. 60 l'uno**

**Pigiatrici - Sgranatrici**

**Torchi Meschini**

**Empibottiglie e Empifiaschi**

➡ **Modelli più raccomandabili - (Chiedere il listino 12)** ⬅

Tomassini

---

ASSOCIAZIONI E COOPERATIVE ENOLOGICHE

P.M. 79 - Pasqua '41



LIBRERIA  
DEMETRIO-ZACCARIA

A. MARESCALCHI

REDATTORE - CAPO DEL " GIORNALE VINICOLO ITALIANO " ,  
V. PRESID. DELLA SOCIETÀ VITICULTORI MONFERRATO

---

ASSOCIAZIONI  
E  
COOPERATIVE ENOLOGICHE

---



CASALE MONFERRATO  
TIPOGRAFIA E LITOGRAFIA CARLO CASSONE

---

1903

B

XX

480

BIBL. INTERN.  
« LA VIGNA »  
VICENZA

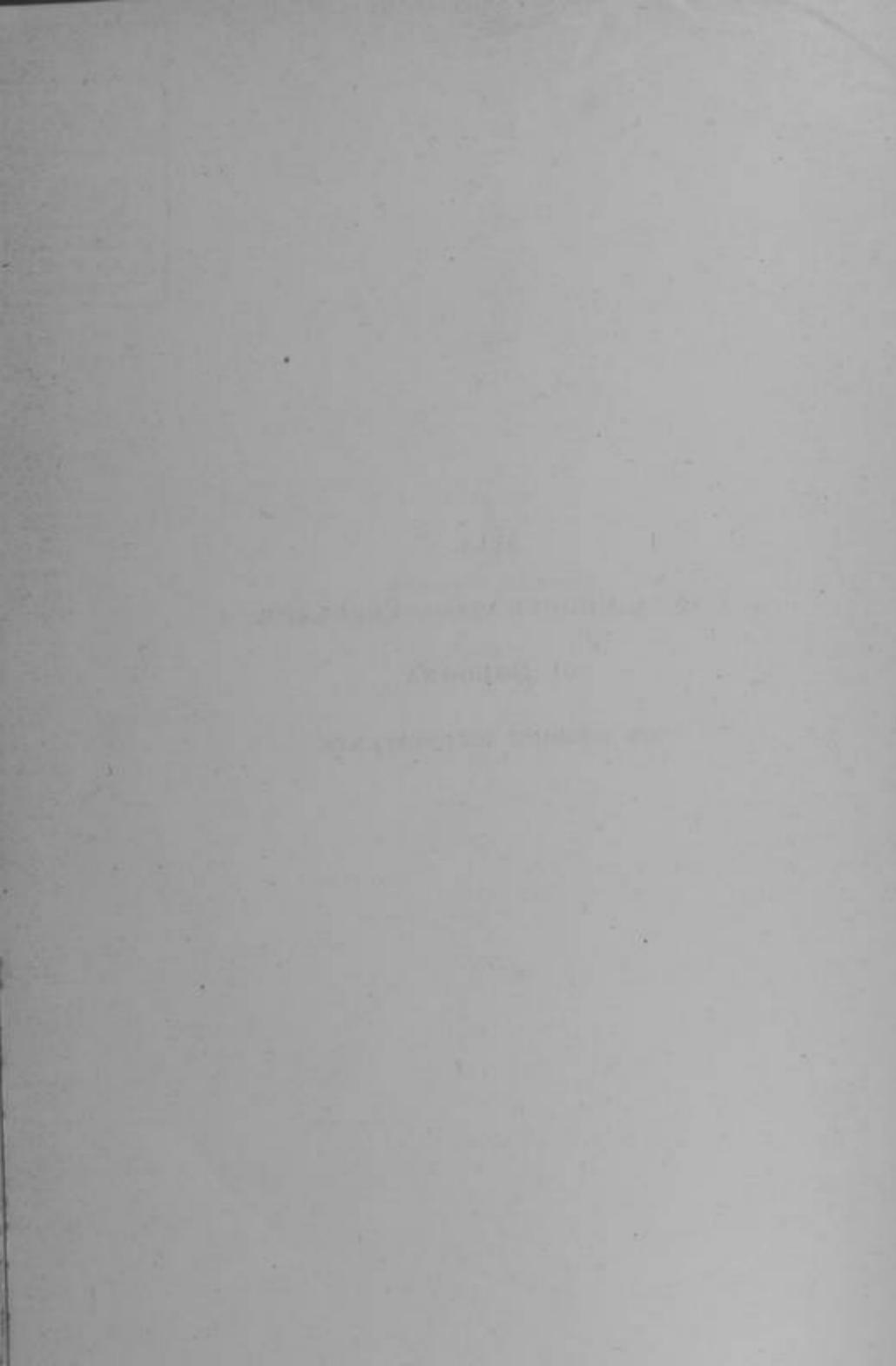
---

*Proprietà letteraria*  
*della Casa agricola Fr.lli Ottavi - Casalmonferrato*

---



ALLA  
BANCA COOPERATIVA POPOLARE  
DI BOLOGNA  
CON MEMORE RICONOSKENZA.



---

---

## AL LETTORE

---

La massima parte di quanto è raccolto in questo libro è frutto di conoscenza diretta o di pratica personale.

Non ho voluto fare uno studio completo storico e teorico sulla cooperazione, perchè non ne avrei avuto la capacità, e perchè era unico intendimento mio di offrire agli uomini di buona volontà che si adoperano per dar vita ad associazioni e cooperative utili all'industria enologica, una guida essenzialmente *pratica* per la loro opera di propagatori, di iniziatori o di direttori.

Il modesto lavoro dedico all'Istituto cooperativo che mi permise gli studi in Italia e all'estero, come tenue segno di una riconoscenza imperitura.

Beneficato dalla cooperazione, procuro di restituire ad essa quanto essa mi diede, sotto forma di lavoro assiduo e amoroso, con uno scarso contributo materiale, è vero, ma con una grande ed inecrollabile fede nei suoi destini e nella sua opera feconda di bene.

A. MARESCALCHI.



---

---

## INDICE

---

<i>Dedica</i> . . . . .	<i>Pag.</i> v
<i>Al lettore</i> . . . . .	" VII
GENERALITÀ — Natura e scopi delle associazioni e delle cooperative . . . . .	1
PARTE I. — Associazioni a scopo indirettamente economico . . . . .	4
CAP. I. — Società di viticoltori produttori — Circoli enofili	
§ 1. — Società di viticoltori produttori . . . . .	7
Lavoro preparatorio . . . . .	ivi
Costituzione, statuto, regolamento . . . . .	9
Gestione, amministrazione . . . . .	25
Azione pubblica di difesa degli interessi vinicoli . . . . .	28
Azione economica . . . . .	29
§ 2. — Circoli enofili . . . . .	31
§ 3. — Associazioni per la tutela dell'onesto commercio del vino . . . . .	37
§ 4. — Associazioni per la pubblicità intorno a determinati vini . . . . .	47

Lavoro preparatorio . . . . .	Pag. 47
Costituzione, Statuto, ecc. . . . .	» 52
Funzionamento . . . . .	» 56
Guida vinicola della regione . . . . .	» ivi
Carte vinicole stradali . . . . .	» 59
Giornali, pubblicazioni speciali . . . . .	» 61
» Réclame » spicciola . . . . .	» 62
Mostre, fiere, esposizioni . . . . .	» 63
<b>PARTE II. — Associazioni a scopo economico diretto</b> . . . . .	» 69
<b>SEZIONE I. — Cooperative di produzione</b> . . . . .	» 72
<b>CAP. I. — Cantine sociali</b> . . . . .	» ivi
§ 1. — Cantine sociali stabili . . . . .	» 73
Lavoro preparatorio . . . . .	» ivi
Costituzione - Forma della società . . . . .	» 78
Società civile o di fatto . . . . .	» 80
Vere società cooperative . . . . .	» 98
Trascrizione . . . . .	» 114
Affissione . . . . .	» 116
Pubblicazione . . . . .	» 117
La valutazione dell'uva . . . . .	» 118
Quale è il metodo migliore? . . . . .	» 133
§ 2. — Impianto e funzionamento della can- tina sociale . . . . .	» 134
Il locale . . . . .	» ivi
Le botti e il materiale . . . . .	» 137
Preventivi di spesa . . . . .	» 139
Il personale . . . . .	» 142
I libri e i bollettari . . . . .	» 144
Libretti dei soci . . . . .	» 149
Libri e registri . . . . .	» 150

Gli anticipi ai soci . . . . .	Pag. 170
Risultati pratici - Difficoltà . . . . .	" 173
Alcuni consigli tecnici . . . . .	" 176
§ 3. — Cantine sociali che accomunano uva e vino . . . . .	" 180
Costituzione . . . . .	" 182
Valutazione dei prodotti . . . . .	" 185
Funzionamento della cantina . . . . .	" 189
§ 3. — Cantine sociali occasionali e Cantine aggregate a Consorzi agrari . . . . .	" 194
CAP. II. — Cooperative per l'utilizzazione dei re- sidui della vinificazione . . . . .	" 205
§ 1. — Distillerie cooperative . . . . .	" 207
Lavoro preparatorio . . . . .	" 208
Costituzione - Statuti - Regolamenti . . . . .	" 213
Impianto della distilleria . . . . .	" 222
Funzionamento . . . . .	" 228
§ 2. — Altre cooperative per la lavorazione dei residui della vinificazione . . . . .	" 234
A) - Essiccazione delle feccie - Incetta dei tartari . . . . .	" 235
B) - Fabbricazione dell'aceto di vino . . . . .	" 237
SEZIONE II. — Cooperative di commercio . . . . .	" 242
CAP. I. — Associazioni e Cooperative per l'acquisto di materie utili nell'industria enologica . . . . .	" 243
CAP. II. — Cooperative di vendita . . . . .	" 249
§ 1. — Trasporti del vino . . . . .	" ivi
A) - Trasporti ferroviari . . . . .	" 250
B) - Trasporti con carri . . . . .	" 252
§ 2. — Aste, fiere, mercati . . . . .	" 255

§ 3. — Sindacati per la vendita del vino . . . . .	Pag. 267
Borse vinicole . . . . .	" 279
Funzionamento . . . . .	" 281
Pareri del Comitato tecnico . . . . .	" 283
Campioni in partenza . . . . .	" 284
Contratti . . . . .	" 285
Bollettini di prezzi . . . . .	" 286
Richiesta di notizie . . . . .	" 287
Dichiarazioni sulle bottiglie di campione . . . . .	" 287
Opera della Borsa per la vendita delle uve . . . . .	" ivi
I mezzi finanziari della Borsa . . . . .	" 290
§ 4. — Viaggiatori sociali . . . . .	" 292
§ 5. — Spacci sociali . . . . .	" 295
CAP. III. — Cooperative di consumo . . . . .	" 300
§ 1. — Cooperative di consumatori . . . . .	" 301
§ 2. — Cooperative miste di produttori e di consumatori di vino . . . . .	" 303
SEZIONE III. — Assicurazione cooperativa . . . . .	" 306
Saggio di bibliografia della cooperazione enologica . . . . .	" 313

---

---

---

---

## GENERALITÀ

---

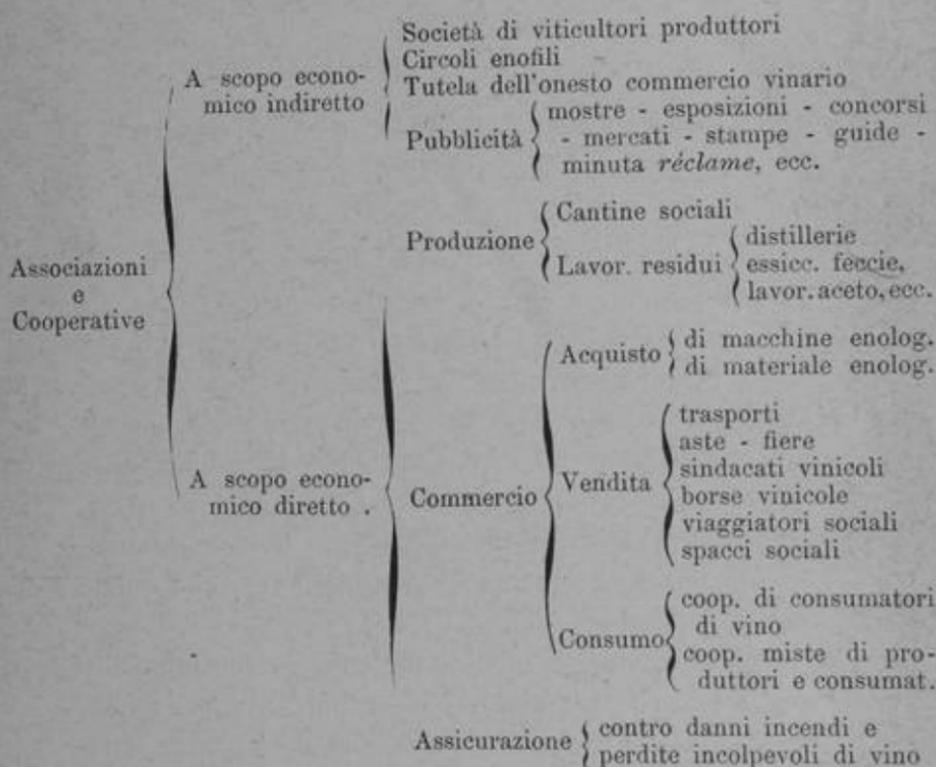
### **Natura e scopi delle associazioni e delle cooperative enologiche.**

Se finora nel nostro paese l'associazione e la cooperazione non ebbero, nel campo enologico, quello sviluppo poderoso che assunsero altrove o in altri rami di industrie agrarie, abbiamo avuto però ed abbiamo parecchi lodevoli tentativi che accennano alle molte forme che l'associazione stessa può assumere ed al molto bene che essa può fare. Anzi talune di queste forme sono nate in Italia e portano una genialità e una praticità intrinseca che certo onora il nostro paese.

Poichè questo manuale vuol essere essenzialmente una guida pratica per chi si accinge a stimolare la costituzione di cooperative enologiche o ad assumerne la gestione, crediamo utile passare in rassegna tutte queste forme anche se qualcuna di esse non fu fin qui che abbozzata e deve ancora quindi passare pel crogiolo purificatore della pratica.

Ci proviamo a raggruppare le varie forme secondo

gli scopi che esse vogliono raggiungere, avvertendo che una classificazione esatta e precisa è opera più da economista che da enologo e cooperatore praticante, e che quindi ci contentiamo, noi pure, di *abbozzare*, lasciando ad altri di completare e di perfezionare questo specchio:



Per ognuna delle *principali* forme di associazione cooperativa che procureremo di studiare ci occuperemo particolarmente di questi punti:

*lavoro preparatorio* dei promotori: propaganda, riunioni, difficoltà, ecc.;

*costituzione* definitiva della società: disegni di statuti, regolamenti, ecc.;

*spese d'impianto e di funzionamento*: calcolate con una certa approssimazione e che il discernimento e le conoscenze pratiche dei promotori miglioreranno e preciseranno caso per caso;

*gestione pratica*: registri, bollettari, libri da tenersi, personale da assumere, consigli pratici, ecc.



---

## PARTE I

### **Associazioni a scopo indirettamente economico.**

A stretto rigore anche lo scopo morale cui tendono le associazioni che ora esamineremo si risolve in ultima analisi in un beneficio economico, ed è unicamente per distinguerle più facilmente da quelle che si propongono il diretto vantaggio economico dei soci che abbiamo preferito raggrupparle sotto il concetto *morale*.

Promuovere l'istruzione tecnica e la difesa degli interessi dei produttori, aiutare la diffusione del vino, combattere le frodi, far conoscere i meriti di determinate produzioni con una adeguata e seria pubblicità, stimolare le energie dei singoli a cimentarsi nelle pubbliche prove, nei concorsi, nelle fiere, ecc. sono altrettanti uffici morali dell'associazione, i quali poi, in ultima analisi, ridondano in bene economico.

Di più: queste associazioni sono destinate più che ad altro a preparare l'ambiente, ad educare lo spirito della popolazione e sarebbero probabilmente con-

dannate a morire se esse stesse non generassero dal loro seno o per la loro diretta opera qualcun'altra di quelle forme d'associazione che esamineremo più tardi e che toccano proprio gli interessi economici dei soci. Le società viticole, i circoli enofili e simili, non potrebbero avere lunga vita se non prendessero poi qualche iniziativa pratica che avvicina maggiormente e stabilmente i soci, poichè il principale stimolo allo spirito di associazione nelle regioni ancora vergini è certamente il bisogno di aiuto materiale, il sollievo da più o meno gravi e durevoli difficoltà.

Le associazioni di questo tipo sono di gestione molto semplice, non assumono mai le forme legali perchè si interdicono le vere operazioni di commercio ed hanno una larga base, raccolgono cioè un numero grande di soci; talune anzi assunsero carattere nazionale. Così la *Società dei viticoltori italiani* che ora è scomparsa perchè si fuse colla *Società degli agricoltori italiani* sedente in Roma; così il *Circolo enofilo italiano* sedente pure in Roma.

Per la grande variabilità della produzione enologica italiana e per lo spirito delle nostre popolazioni, noi crediamo che sia non solo difficile il mantenere in lunga e prospera vita delle società di carattere nazionale, ma sia anche poco conveniente o meno utile la loro azione. Invece ove le società regionali o locali assumano un conveniente sviluppo, sarà assai conveniente riunirle in una *federazione* sotto una direzione centrale, unica, che possa regolare il movimento delle società affiliate e uniformarne l'azione per de-

terminati scopi di utilità nazionale. Così hanno fatto, ed ottimamente, i consorzi agrari cooperativi di acquisto sorti numerosi in Italia: così le cooperative di consumo, e così faranno le casse rurali di prestito, le latterie sociali, ecc.

Cerchiamo dunque di dar vita ed attività a delle associazioni regionali, che preparino l'ambiente alle varie forme di vere cooperative ed educino lo spirito delle popolazioni al sentimento della cooperazione moderna, ciò che sarà loro più facile per il minor raggio di azione in cui si svolgono, per la più sicura conoscenza che hanno dei bisogni e delle attitudini locali.

---

---

---

## CAP. I.

---

### Società di viticoltori produttori — Circoli enofili.

---

#### § 1. — Società di viticoltori produttori.

Poichè desideriamo dare un tipo di queste società, preferiamo farlo presentandone una che conosciamo molto bene per averla veduta nascere e sviluppare sotto i nostri occhi.

*Lavoro preparatorio.* — I viticoltori del Monferrato, di una regione cioè eminentemente e, si potrebbe dire, *unicamente* vinicola, vedevano da qualche anno infiacchirsi il commercio del vino, scemare o addirittura esser nulla la ricerca, abbassarsi i prezzi al disotto di ogni ragionevole limite, senza che nulla dal canto loro si tentasse di fare per rimediare a quello stato di cose. L'avvilimento del commercio vinicolo, traeva seco malessere economico e sfiducia crescente nella coltura della vite. La depressione si accentuò dopo la vendemmia del 1901,

abbondante assai ma apportatrice di vini generalmente di qualità debole o scadente.

Tali condizioni costituirono il migliore aiuto alla propaganda che alcuni volonterosi fecero alla fine del 1901 per costituire una società di viticoltori.

Il lavoro preparatorio fu relativamente leggero e breve. Alcuni articoli di spiegazione sui giornali cittadini e una circolare, firmata da alcuni dei primi aderenti, diramata a mezzo dei sindaci e dei viticoltori più cospicui in tutti i paesi della regione.

La circolare indicava già gli scopi principali che la società si sarebbe proposta e precisamente:

« la difesa energica del vino contro tutte le cause che attualmente ne minano e ne combattono il diffuso consumo e l'onesto commercio;

la tutela degli interessi vinicoli davanti ai poteri costituiti;

le iniziative per far sorgere tutte quelle forme di associazioni sussidiarie e di cooperative che valgano o a diminuire le spese di produzione, o ad accrescere il provento della viticoltura e dell'enologia, o a facilitare e migliorare lo smercio dei prodotti;

lo studio di tutti i mezzi suggeriti dalla scienza e dalla tecnica per migliorare la viticoltura, l'enologia e il commercio vinario della regione, la polarizzazione di questi mezzi tra le classi agricole ».

Alla circolare andava unito un foglio per raccogliere le firme degli aderenti alla società. Si dichiarava in alto di quel foglio che l'associazione si riterrebbe costituita non appena si fossero raggiunte le 200 firme, e si avvertiva che la quota sociale

annua non avrebbe superato le L. 2,40 (venti centesimi al mese).

Diramata la circolare alla fine di dicembre 1901, sollecitati opportunamente per lettera alcuni dei più noti ed influenti viticoltori ad occuparsene, un mese dopo si avevano già poco più di 200 firme raccolte.

Allora si indisse subito una riunione degli aderenti. Premeva dar vita presto all'associazione perché il bisogno era molto e, pur non nascondendosi che nel mare dei bisogni urgenti l'aiuto che sarebbe portato dalla società poteva anche solo essere un granellino d'arena, premeva che quel qualsiasi aiuto venisse presto e il pubblico dei viticoltori si convincesse che l'idea della società non era di quelle — troppo comuni purtroppo — che avendo a base personali ambizioni o voti eccessivamente fantastici, cadono presto appena quelle siano soddisfatte e questi abbiano urtato contro la realtà della vita.

*Costituzione, statuto, regolamento.* — Al 28 gennaio 1902 furono convocati dunque gli aderenti. Il Comitato promotore si presentò già con uno statuto pronto (non vi furono apportate difatti che variazioni insignificanti) e con una lista di proposte per le cariche sociali.

Raccomandiamo questo metodo spiccio tutte le volte che si tratta di costituire associazioni a larga base di popolo viticolo.

Il sistema di discutere in una prima adunanza i criteri di massima, di nominare poi una Commissione che compili lo statuto e il riconvocare di

nuovo l'assemblea per esaminare, discutere ed approvare questo statuto è certo buon sistema quando si agisce in un ceto di persone colte e preparate.

Ma i contadini non hanno tempo da perdere, nemmeno possono resistere lunghe ore in adunanze di parolai: se volete che si interessino, che stiano svegli e che vi seguano, siate chiari, semplici, brevi; spiegate lo statuto come se la Società già esistesse; convincete con fatti pratici, e non perdetevi tempo in discussioni teoriche.

Del resto soltanto la esperienza può insegnare quali delle disposizioni consacrate dallo statuto hanno bisogno di modificazione e si avrà tutto il tempo in seguito per introdurle, senza dire che con un buon regolamento molti punti possono essere già subito chiariti di più e migliorati.

Lo statuto in allora votato fu questo:

#### TITOLO I.

### Disposizioni generali.

ART. 1. — È costituita, con sede in Casalmoferrato, un'associazione che prende il nome di « Società dei viticoltori del Monferrato ».

ART. 2. — Gli scopi della società sono i seguenti:

la difesa energica del vino contro tutte le cause che attualmente ne minano e ne combattono il diffuso consumo e l'onesto commercio;

la tutela degli interessi vinicoli davanti ai poteri costituiti;

le iniziative per far sorgere tutte quelle forme di associazioni sussidiarie e di cooperative che valgano o a diminuire le spese di produzione, o ad accrescere il provento della

viticoltura e dell'enologia, o a facilitare e migliorare lo smercio dei prodotti;

lo studio di tutti i mezzi suggeriti dalla scienza e dalla tecnica per migliorare la viticoltura, l'enologia e il commercio vinario della regione, la popolarizzazione di questi mezzi fra le masse agricole.

ART. 3. — Possono essere socii tutti i viticoltori, gli studiosi di viticoltura ed enologia, le associazioni agricole e le Opere Pie che posseggono beni vitati, come è detto nell'articolo 25.

ART. 4. — La società è retta da un Consiglio direttivo composto di un presidente, due vice presidenti, un segretario generale, un segretario dell'ufficio di Presidenza, un economo, un tesoriere, venti consiglieri e tre revisori dei conti, tutti scelti fra i soci ordinari e fondatori. I presidenti delle sezioni di cui all'art. 33 fanno parte di diritto del Consiglio direttivo, come consiglieri, finchè sono in carica.

ART. 5. — Un *Comitato d'onore* contribuirà, insieme al Consiglio direttivo, al raggiungimento degli scopi che la società si propone, coll'autorevole intervento presso i poteri costituiti. Questo Comitato sarà costituito dai deputati aderenti alla società, dal sindaco della città sede sociale, dal presidente della Camera di Commercio di Alessandria e dal presidente della Deputazione provinciale di Alessandria.

Il Comitato d'onore sarà sempre invitato alle adunanze del Consiglio direttivo e alle assemblee ed i suoi membri vi avranno voto.

ART. 6. — La Società terrà due assemblee ordinarie ogni anno nella sua sede, una prima della vendemmia o estiva, l'altra d'inverno; — e delle assemblee straordinarie nella sede o nei comuni più importanti della regione, tutte le volte che il Consiglio direttivo lo giudichi opportuno o che lo richieggano per iscritto le rappresentanze di almeno cinque sezioni, ovvero una quinta parte dei soci.

ART. 7. — I mezzi finanziari della Società sono ottenuti coi contributi dei soci ordinari e fondatori, coi sussidi che le possono venire dagli enti, dai comuni, dalle provincie,

dallo Stato, con le donazioni ad essa fatte e coi proventi delle iniziative prese.

ART. 8. — La Società pubblicherà un Bollettino di comunicazioni ai soci con quella periodicità che sarà deliberata dal Consiglio direttivo: il detto Bollettino è l'organo ufficiale dell'associazione.

## TITOLO II.

### Assemblee.

ART. 9. — Le date di convocazione delle assemblee sono fissate dal Consiglio direttivo e pubblicate nel *Bollettino ufficiale*, o in altro modo partecipate ai soci, in modo che questi ne abbiano avviso almeno 5 giorni prima.

ART. 10. — Le assemblee sono valide qualunque sia il numero degli intervenuti, tranne nei casi di cui agli art. 38 e 39, e le deliberazioni vi saranno prese a maggioranza assoluta di votanti.

Sarà in facoltà dei soci di farsi rappresentare con delegazione per lettera; ogni socio però non può disporre che di un voto.

ART. 11. — Il Presidente della Società presiede le assemblee: possono sostituirlo un Vice presidente, o il Consigliere anziano.

Nella discussione ed approvazione del conto consuntivo i membri del Consiglio direttivo si asterranno dal votare.

ART. 12. — L'assemblea ordinaria d'inverno:  
elegge le cariche sociali;  
proclama i soci benemeriti;  
discute ed approva il rendiconto morale e finanziario;  
discute le proposte messe all'ordine del giorno dal Consiglio direttivo, o ad esso pervenute dai soci almeno 15 giorni prima dell'assemblea.

ART. 13. — L'assemblea ordinaria estiva:  
discute ed approva il bilancio preventivo;  
proclama i soci benemeriti;

esamina le iniziative da prendersi per l'annata vinicola successiva;

discute le proposte di cui all'ultimo alinea dell'articolo precedente.

ART. 14. — Per le assemblee straordinarie convocate secondo l'art. 6, sarà dato avviso ai soci negli stessi modi e termini indicati all'art. 9.

In dette assemblee si tratteranno gli argomenti proposti dal Consiglio direttivo o dai soci, come è detto all'art. 12 alinea ultimo.

### TITOLO III.

#### Consiglio direttivo.

ART. 15. — Tutti i membri del Consiglio direttivo sono eletti a maggioranza di voti nell'assemblea ordinaria d'inverno. Quelli della presidenza (presidente, vice presidenti, tesoriere, economo, segretari) durano in carica un triennio, i consiglieri e i revisori dei conti vengono rinnovati ogni anno per un terzo; tutti possono essere rieletti.

ART. 16. — Le cariche non sono retribuite: esse devono essere affidate ai soci fondatori e ordinari.

ART. 17. — L'assemblea potrà deliberare che in luogo di un tesoriere, sia chiamato a fare il servizio di cassa per l'associazione una Banca od una Cassa di risparmio.

ART. 18. — Il Consiglio è convocato in adunanza, quante volte occorra, dal presidente o da un vice presidente e nella sede ritenuta più opportuna. Le deliberazioni che implicino impegni di fondi superiori alle L. 500, e nomine di personale retribuito, non sono valide se non vengono approvate almeno dalla maggioranza del Consiglio in due votazioni consecutive a distanza di 15 giorni una dall'altra salvo casi d'urgenza, in cui tale termine può essere ridotto anche a soli due giorni.

ART. 19. — Il Presidente rappresenta nelle forme legali, in ogni caso, la Società, e ne sovrintende e dirige in unione ai vice presidenti, ogni iniziativa ed operazione in tutte le

manifestazioni. E così regge ed amministra la Borsa vinicola, dà indirizzo al segretario per la corrispondenza, approva e firma con l'economista i mandati, propone la nomina e la revoca dei soci, e del personale stipendiato. Dirige le adunanze del Consiglio e le assemblee; può prendere, nell'interesse della Società e d'accordo coll'ufficio di presidenza, le speciali deliberazioni che presentassero carattere di evidente urgenza, riferendone poi in tal caso al consiglio direttivo nella prima adunanza; procura insomma nei modi migliori di contribuire al buon andamento della Società e di indirizzarla alla migliore esplicazione dei suoi scopi.

ART. 20. — I vice presidenti sostituiscono il presidente tutte le volte che occorra, con precedenza all'anziano.

ART. 21. — Il segretario generale, sotto la direzione del presidente, tiene la corrispondenza; ha l'immediata vigilanza del personale retribuito; redige i verbali delle sedute del Consiglio e delle assemblee; tiene il registro dei soci; sorveglia l'andamento regolare della Borsa vinicola e delle altre iniziative sociali procurandone il miglior funzionamento.

Il segretario dell'ufficio di Presidenza è specialmente chiamato ad aiutare il presidente nel disbrigo delle pratiche urgenti, e contribuirà poi col segretario generale al compimento degli incarichi di cui sopra.

ART. 22. — L'economista provvede quanto occorre al buon funzionamento della Società, stacca i mandati di pagamento, approvati e firmati dal presidente o da un membro del Consiglio a ciò delegato, e contribuisce, cogli altri della presidenza, alla migliore esecuzione degli incombenzi sociali.

ART. 23. — Il tesoriere paga i mandati di cui sopra, e tiene la contabilità della Società.

ART. 24. — I revisori dei conti esaminano il rendiconto sociale presentato dal Consiglio e ne riferiscono all'assemblea; essi invigilano poi su tutto l'andamento finanziario della Società.

TITOLO IV.

**Soci.**

ART. 25. — Sono ammessi quali soci i cittadini italiani d'ambo i sessi, le Opere Pie o gli altri enti che posseggono beni vitati nel Monferrato, o che vi svolgano l'industria e il commercio dei vini, o che attendano notoriamente allo studio delle questioni viticolo-enologiche. Sono ammesse pure le associazioni agrarie e vinicole della regione ed anche i cittadini non italiani, ma che posseggano terre o cantine nel Monferrato.

ART. 26. — Coloro che desiderano di esser soci devono farne domanda al Consiglio direttivo accettando il presente statuto, e precisando in quale categoria vogliono essere iscritti.

ART. 27. — Le ammissioni dei soci sono deliberate dal Consiglio direttivo, a scrutinio segreto, senza discussione.

ART. 28. — I soci si distinguono in  
*fondatori*, che versano all'atto della loro ammissione, per una volta tanto almeno L. 50;

*ordinari*, che pagano almeno una quota annua di L. 2.40.

ART. 29. — I soci *benemeriti* saranno proclamati nelle assemblee generali, su proposta del Consiglio o di 20 soci per avere contribuito potentemente al migliore svolgimento delle iniziative sociali.

Tanto nella sede principale della Società, quanto nelle sedi delle sezioni verranno pubblicati in apposito quadro l'elenco dei soci fondatori e benemeriti.

ART. 30. — I soci fondatori ed ordinari hanno uguali diritti e doveri, qualunque sia l'entità della loro contribuzione. Essi devono contribuire al benessere della Società, agevolando il compimento degli scopi indicati all'art. 2, col prestare in ciò il maggior aiuto morale e personale.

ART. 31. — Il Consiglio direttivo, su proposta del presidente, escluderà i soci:

a) che non abbiano versata la loro quota entro il feb-

braio, e che, invitati a farlo, ne ritardino oltre tre mesi il pagamento;

b) che per azioni contrarie all'onestà e agli interessi morali della società, si rendano indegni di appartenervi.

TITOLO V.

**Sezioni.**

ART. 22. — In ogni paese o frazione della regione, dove dimorino almeno 20 soci, si costituirà una sezione della società che porterà il nome del paese e della frazione stessa.

ART. 33. — Ogni sezione nominerà, in base al regolamento, un presidente ed un segretario, ai quali resta affidata la corrispondenza colla sede centrale, e la esecuzione delle iniziative sociali riflettenti il paese o la frazione in cui la sezione è stabilita.

ART. 34. — Un regolamento detterà le norme per regolare le elezioni e le varie funzioni delle sezioni, ed i rapporti di queste col Consiglio direttivo centrale.

TITOLO VI.

**Iniziative sociali.**

ART. 35. — Per l'attuazione degli scopi indicati dall'art. 2, il Consiglio direttivo ha pieni poteri, ed esso sceglierà i metodi migliori e deciderà sulla partecipazione della società agli eventuali utili derivanti dalle operazioni da essa propugnate.

ART. 36. — Le iniziative principali da prendersi dalla Società per facilitare la vendita dei prodotti dei soci sono:

a) pubblicità cumulativa, per far conoscere come meritano i prodotti vinicoli del Monferrato, e richiamare su di essi l'attenzione del commercio interno ed estero;

b) istituzione di una Borsa vinicola, nella quale i soci possano inviare campioni, far eseguire analisi, provvedere a contrattazioni, avere notizie sull'andamento dei mercati, sulle

richieste del commercio, sulle aste per forniture di uve, vini ecc., il tutto sotto osservanza di speciale regolamento;

c) procurare con addatti organismi di facilitare l'offerta, nei centri di maggiore consumo, dei vini dei soci;

d) facilitare con magazzini sociali, vasche sociali, ecc., il modo di effettuare la formazione dei tipi di vino più richiesti, e promuovere la costituzione di spacci cooperativi nei grandi centri di consumo.

Il Consiglio direttivo, avanti di procedere alle iniziative di cui agli ultimi due alinea, si assicurerà dei mezzi finanziari occorrenti e stabilirà le modalità legali opportune per effettuarle praticamente, senza toccare il capitale ordinario della Società e implicare la responsabilità dei soci.

ART. 37. — Speciali regolamenti disciplineranno la Borsa vinicola e le altre intraprese patrocinate dalla società. Detti regolamenti saranno approvati dal Consiglio direttivo a maggioranza assoluta di voti.

## TITOLO VII.

### Scioglimento della Società.

ART. 38. — La Società si scioglierà quando i soci paganti siano ridotti a meno di 200, e questi vedano la impossibilità di continuare, o altre ragioni inducano l'assemblea a decidere lo scioglimento, a maggioranza di due terzi degli iscritti per la prima convocazione nella sede centrale, convocazione pre-avvisata in tal caso un mese; oppure in seconda convocazione dai due terzi degli intervenuti.

Il Consiglio in carica procederà alla liquidazione del fondo sociale, e sulla sua destinazione provvederà l'assemblea.

ART. 39. — L'assemblea ha facoltà di portare le modificazioni giudicate opportune al presente Statuto, quando le approvino la metà più uno dei soci in prima adunanza. In seconda convocazione, valida qualunque sia il numero degli intervenuti, le modificazioni dovranno essere approvate a maggioranza assoluta di voti.

Alcune delle disposizioni di questo statuto meritano di essere illustrate.

Il consiglio direttivo è numeroso (art. 4). Si volle con ciò non solo stimolare colla nascosta molla dell'amor proprio l'interessamento efficace del maggior numero di persone, ma intenzionalmente si guardò di poter avere nel consiglio di direzione un rappresentante per ognuno dei maggiori centri vinicoli della regione. Mentre l'ufficio di presidenza è conveniente sia coperto da persone residenti nella stessa località e aventi quindi frequentissime occasioni per affiarsi ed agire di pieno accordo e aiutarsi vicendevolmente nel disbrigo delle pratiche sociali, quello dei consiglieri invece è bene sia coperto da persone di varii paesi, le quali vincolate così al buon andamento della società, divengono nelle rispettive residenze altrettanti centri di azione e di propaganda efficacissima tanto più in quanto esse si scelgono tra persone già influenti per grado, censo e cultura.

L'istituzione di un cosiddetto *Comitato d'onore* (art. 5) di un corpo diremmo quasi di patronato e in maggioranza di uomini parlamentari, era indispensabile per avere non solo degli autorevoli portavoce dei veri interessi vinicoli della regione presso il Governo, ma per dare esecuzione ad uno degli scopi precipui della Società, quello di difendere questi interessi presso i poteri costituiti. È vano illudersi infatti: i voti e le proteste più solenni di associazioni anche numerose, specialmente in convegni di campagna non possono avere *retentissement* alcuno

sul Governo se non sono spalleggiati, aiutati, da un forte nucleo di personaggi influenti. Non si abbia timore di introdurre con questa disposizione il mal germe della politica in un'associazione che dev'essere unicamente economica. Si accolgano in quel Comitato quanti deputati vi aderiscono, qualunque sia la loro fede politica, a qualunque gruppo appartengano. Essi, del resto, occupandosi dei veri interessi maggiori del paese non fanno che opera opportuna e approvatissima dai loro rappresentati.

Il bollettino che la Società pubblica (art. 8) serve non soltanto per le comunicazioni sociali ma ben anco come buon mezzo di propaganda delle norme razionali per fare, conservare e migliorare il vino, dei criteri migliori che in ordine a commercio di vino dovrebbero farsi strada fra i produttori ecc.

Le assemblee si ritengono valide qualunque sia il numero degli intervenuti (art. 10) ancora in omaggio alla conoscenza dell'ambiente in cui la società si svolge. Fissare l'intervento minimo di un certo numero di soci e rimandare poi ad altra riunione in caso di insufficienza di presenti, è cosa lunga e poco pratica per la gente di campagna, la quale non vuol essere eccessivamente disturbata.

È comodo far fare il servizio di cassa (art. 17) da una banca locale. Ciò libera i consiglieri da un pesante lavoro e da responsabilità e d'altra parte è provvedimento che per sua natura, in mezzo ad agricoltori generalmente diffidenti, ispira maggior credito sulla società.

La quota minima di contribuzione sociale (art. 28)

è molto misera. Noi dovemmo lottare per far accogliere dalla prima riunione questo limite: si voleva che la quota fosse almeno di 5 lire all'anno. Ma noi conoscevamo bene la gente alla quale la Società si dirigeva e ci sembrava sicuro che l'idea di 4 soldi al mese fosse tale da spaventarli assai meno di una contribuzione di *uno scudo* tutto in una volta. I fatti ci diedero ragione: i 4 soldi al mese si mostrarono, per una Società che volle larga base e che essenzialmente aveva soltanto scopo morale e preparatorio, una quota limite tollerata e vorremmo dire anche *gradita*. Benchè lo statuto certo non impedisca che un socio contribuisca in maggior misura, pure ben pochi, pochissimi diedero oltre i 4 soldi al mese!

L'istituzione delle *sezioni* (art. 32) si è dimostrata una delle idee più geniali e pratiche dei promotori. Chi conosce lo spirito campanilistico che anche e soprattutto in fatto di produzione enologica domina nei paesi rurali, chi sa quale molla siano le piccole ma dignitose ambizioni, e chi comprende tutta la convenienza di lasciare libera e autonoma fin dove è possibile l'iniziativa e l'opera locale, può agevolmente apprezzare l'utilità di questi gruppi di attività sociale che divengono i veri organi per una larga e reale azione nelle campagne.

Il regolamento per queste sezioni è così formulato:

ART. 1. — A tenore dell'art. 32 dello Statuto sociale, in ogni paese o frazione, dove dimorino almeno 20 soci, si costituirà una sezione della Società che porterà il nome del paese o della frazione.

ART. 2. — Ogni sezione nomina un *presidente* ed un *segretario*, ai quali resta affidata la corrispondenza colla sede centrale e l'esecuzione delle iniziative sociali riflettenti il paese o la frazione in cui la sezione è stabilita.

ART. 3. — La nomina del *presidente* o del *segretario* nelle sezioni avverrà normalmente per elezione cui parteciperanno tutti gli iscritti in regola con l'amministrazione sociale, conforme ad elenco che verrà trasmesso dal segretario generale.

Gli eletti devono riportare la maggioranza assoluta dei votanti, i quali, in prima convocazione devono essere almeno i due terzi degli iscritti: la seconda convocazione è valida qualunque sia il numero degli intervenuti.

ART. 4. — Il presidente e il segretario delle sezioni durano in carica un anno e possono essere rieletti.

ART. 5. — Il giorno delle elezioni è fissato dal Consiglio direttivo della Società a cura del quale saranno pure fatte le convocazioni, con preavviso di otto giorni almeno.

ART. 6. — Il presidente della sezione finchè è in carica fa parte di diritto del Consiglio direttivo della Società e vi ha voto.

Egli inoltre:

a) convoca quante volte lo ritenga opportuno, i soci della sezione per discutere proposte formulate da lui, dai soci, da altre sezioni o dal Consiglio direttivo, per trasmetterle poi a questo ultimo;

b) informa periodicamente su appositi bollettini la Direzione della Società, dei prezzi del vino, dell'andamento del mercato vinicolo e della cultura viticola, delle rimanenze di vino disponibili nelle cantine dei soci, ecc.;

c) quando ne sia incaricato, conduce i probabili compratori indirizzatigli dalla Borsa vinicola a visitare le cantine dei soci e procura di facilitare loro le contrattazioni. In caso di impedimento delega una persona di sua fiducia, assumendone la responsabilità;

d) contribuisce coll'opera propria, e secondo anche le istruzioni che riceverà, al miglior incremento della Società, ed alla più efficace esplicazione del suo programma.

ART. 7. — Il segretario della sezione coadiuva in tutto quanto è detto nel precedente articolo il presidente, e, in sua assenza, lo sostituisce.

ART. 8. — Il presidente della sezione potrà essere incaricato della riscossione delle quote sociali da soci ordinari e fondatori appartenenti alla sezione.

In tal caso egli ne curerà l'esazione e trasmetterà, sotto deduzione delle spese per ciò incontrate, alla direzione della Società l'ammontare totale.

Ove qualche socio ordinario desiderasse provvedere al pagamento delle quote a rate di 0,20 mensili o con altri piccoli frazionamenti, il presidente potrà, a risparmio di registrazioni, richiedere che il socio converta l'importo delle piccole rate in francobolli di stato da applicarsi sui cartellini appositi della cassa postale di risparmio, cartellini che, raggiunto il totale della quota, saranno mandati alla direzione della Società.

ART. 9. — Il presidente, e, in sua vece il segretario, sono tenuti a dare alla direzione della Società le informazioni che venissero loro richieste, e ad aiutare il prelevamento o la trasmissione dei campioni dei vini dei soci che dalla Borsa vinicola o dalla presidenza della Società fossero domandati per possibile vendite od altro.

Per queste operazioni spetta al presidente o a chi per esso il rimborso delle spese incontrate, come pure per le convocazioni ed altre missioni affidate dal presente regolamento.

ART. 10. — L'adunanza della sezione deciderà sulla sede provvisoria o stabile della stessa, avvertendo che l'amministrazione della società non può col capitale proprio sobbarcarsi spese per fitto di locali delle sezioni. Queste chiederanno ospitalità possibilmente ad associazioni agrarie od operaie preesistenti, ai municipi, ecc.

ART. 11. — Nella sede della sezione saranno permanentemente affissi:

lo statuto della Società:

il presente regolamento:

l'elenco dei soci della sezione:

l'elenco dei soci *benemeriti* e fondatori;  
il regolamento della Borsa vinicola;  
copia delle disposizioni legislative in materia di vini;  
il bollettino ufficiale della Società.

Tutto ciò sarà provvisto dalla direzione della Società in doppia copia. I presidenti ne faranno richiesta all'economista dal quale pure avranno materiale per corrispondenza, bollettini, ecc.

Ove la sezione non avesse sede propria le disposizioni e gli elenchi sopra ricordati saranno ostensibili ai soci nella casa del presidente e del segretario.

ART. 12. — Il presidente di sezione, sentita l'adunanza dei soci, può:

avanzare proposte intorno al funzionamento generale della Società:

segnalare soci proposti come benemeriti;

proporre l'espulsione dei soci che siansi resi indegni di appartenere alla Società.

Tali proposte devono essere trasmesse al Consiglio direttivo che se ne occuperà nella prima adunanza.

Il presidente della sezione o, in sua assenza, il segretario può rappresentare la Società in adunanze, convegni, feste, ecc.

#### **Disposizione transitoria.**

Per la prima convocazione dei soci di una sezione il Consiglio direttivo può delegare uno dei suoi membri a fungere da presidente fino alla proclamazione delle cariche della sezione, oppure può delegare uno dei soci iscritti per il paese nel quale la sezione sta per costituirsi.

Per questa stessa convocazione gli avvisi saranno diramati a cura della segreteria generale in modo che i soci li ricevano almeno 5 giorni prima.

Appena compiuta la costituzione della sezione e la nomina del presidente e del segretario, questi saranno tenuti a darne avviso al Consiglio direttivo centrale in Casale, mandando copia del verbale dell'adunanza.

Le *iniziative sociali* di cui è detto nel titolo VI dello statuto furono specificate per un criterio di opportunità: premeva di far conoscere subito ai primi aderenti come e quanti avrebbero in seguito avuto fra le mani lo statuto medesimo, che la società mirava non solo ad una azione morale, ma aveva in animo di volgere subito la sua attività a scopi pratici di immediata utilità per tutti. L'indicazione di queste iniziative avrebbe potuto, a rigore, tacersi nello statuto perchè già in esso e precisamente negli scopi generali (art. 2) si comprendono queste iniziative.

Una nota di *prudenza*, anche questa voluta dallo spirito della popolazione per la quale si lavora, è contenuta nell'ultimo alinea dell'art. 36. Il socio sa per esso che il suo consiglio direttivo non ha facoltà di impegnare i capitali sociali o di coimpendere le responsabilità dei soci in iniziative per le quali appositi capitali saranno richiesti, e si afferma che soltanto quando questi mezzi saranno assicurati si potrà procedere a dar vita sicura alle iniziative medesime.

Per lo scioglimento della Società (art. 38) si introdussero speciali cautele che non si trovano in fatto di altre deliberazioni sociali devolute alle assemblee. Si volle con ciò prevenire la eventuale e non encomiabile azione di un qualche gruppo di malcontenti o di facinorosi che per ragioni personali, o, peggio, politiche o altre volessero assalire all'impensata l'esistenza della Società e farne decretare da quel qualsiasi numero di intervenuti lo scio-

glimento. Siamo in tempi nei quali parecchi cervelli si lasciano scaldare facilmente da idee malsane ed è bene quindi anche prevedere il caso di esser costretti a non considerare tutti i soci come altrettanti amici, in buona fede e pieni di affezione per la loro associazione, ma invece di dover parare gli effetti di una piccola o grossa frazione di nemici.

*Gestione, amministrazione.* — Poichè la società di cui discorriamo passò subito a tradurre in pratica parecchie delle iniziative già accennate nel suo statuto e che costituiscono quelle forme di associazioni e di cooperative di diretta portata economica che esamineremo più avanti, la sua gestione si trovò connessa ben presto a quella della *Borsa vinicola* di cui avremo campo di esaminare largamente ogni particolare.

Considerata da sola, una Società di viticoltori come questa, ha una gestione relativamente semplice, purchè nella sua direzione siano uomini attivi, conoscitori dei bisogni locali e anche disposti a pagar di persona col lavoro proprio.

Occorrerà nominare un segretario tecnico, competente in viticoltura ed enologia che sia in grado anche di fare conferenze, dare consulti, pareri e fare analisi del vino, che si contenti, almeno nei primoidi, di un modesto stipendio; occorrerà trovare un locale che serva di sede alla società (non sarà difficile ottenerne l'uso gratuito dai Municipi, da qualche corpo morale, o da generosi signori del paese) bisognerà cercare di avere qualche sussidio

dal Governo, dalla Provincia, dai Comuni; sarà bene crearsi un certo gruppo di conferenzieri tecnici che possano divulgare le buone norme di enologia o svolgere le principali questioni per le quali la società si interessa nei diversi paesi della regione, ecc. ecc.

Del bilancio di una simile società che abbia intorno ai 1000 soci, e si estenda su di un circondario taceremo l'*attivo* perchè questo oltre alle contribuzioni dei soci può essere formato da sussidi assolutamente imprevedibili in linea generale.

Quanto al *passivo* si ritenga così approssimativamente che possa essere rappresentato da questi capi:

Stipendio al segretario tecnico . . . . .	L. 1200 - 1500
Stampa e spediz. del Bollettino (12 num.)	L. 300 - 350
Stampati e cancelleria . . . . .	" 300 - 400
Diarie per conferenze, sopraluoghi ecc.	" 150 - 200
Spese postali, oltre il bollettino . . . . .	" 200 - 300
Altre spese . . . . .	" 150 - 250

da L. 2300 a 3000

Le spese di stampa e posta sono fortissime in proporzione al bilancio, ma sono indispensabili: sono esse che, oltre la parola dei tecnici della direzione, tengono viva e vitale la Società. Un *bollettino* a foglio aperto, con 4 pagine, di cui però la 4<sup>a</sup> generalmente adibita a pubblicità, costa di composizione, stampa e piegatura intorno a 18 lire per mille copie; la spedizione in conto corrente a 1 centesimo per copia

costerebbe 10 lire per numero. Sarà sufficiente pubblicare un numero al mese, poichè i comunicati urgenti possono esser passati ai giornali locali che saranno felici di contribuire così alla diffusione di una buona associazione.

Col bollettino si ha anche una raccolta di indirizzi stampati coi nomi dei soci (che sarà bene ecceda il numero strettamente necessario per i bollettini) e dei quali ci si varrà molto utilmente per l'invio agli agricoltori di altre comunicazioni o pubblicazioni importanti. Inviando poi il *Bollettino* ad alcune riviste di viticoltura e agricoltura o a pubblicazioni periodiche di altre società consorelle si può ottenerne il cambio e arricchire così la *dotezione tecnica* della società senza aggravio di spesa.

Tra le forme di istruzione popolare che meglio raggiungono lo scopo, noi trovammo più efficaci i corsi di lezioni domenicali, che non le conferenze isolate. Meglio però far gli uni e le altre. Ottimo sistema poi è quello di inviare di quando in quando il segretario tecnico nei diversi paesi dove risiedono soci o sono *sezioni* regolarmente costituite perchè visiti le cantine dei soci; a richiesta sia loro largo di consigli, pareri, vi compia assaggi e determinazioni analitiche. Sarebbe troppa generosità far anche le analisi dei vini gratuitamente; per questo è bene farsi rimborsare almeno le spese vive, ma contentarsi di una modicissima tariffa perchè i soci comprendano meglio il vantaggio che loro offre la società.

In luogo di altre spiegazioni ci contenteremo di

dire quello che la Società dei viticoltori del Monferrato qua presa in esame fece in un anno di vita per mostrare come essa intendesse applicare veramente gli scopi annunziati nello statuto sociale.

*Azione pubblica di difesa degli interessi vinicoli.* — Promosse varie riunioni, riuscite importantissime e pel numero e per le grandi autorità degli oratori che essa invitò, per discutere intorno ai mezzi di lotta contro la crisi del vino che nel 1902 fu così forte; per domandare l'abolizione o almeno la riduzione del dazio consumo, organizzando a questo proposito altrettante riunioni successive nei vari paesi vinicoli della regione e una raccolta di firme su apposite schede da presentarsi in Parlamento; per chiedere la rigorosa applicazione della legge contro i vini artificiali, le facilitazioni nei trasporti del vino; ecc. Man mano che la società ebbe proposte o voti concreti, li comunicò ai deputati e senatori facenti parte del suo comitato d'onore perchè se ne facessero eco in Parlamento, e più di una volta infatti alla Camera dei deputati le domande della Società furono oggetto di interrogazioni e discussioni.

*Azione tecnica sull'industria vinicola.* — Propagò l'istruzione pratica sulle migliorie da introdursi nella coltivazione della vite e nella lavorazione del vino mediante conferenze in diversi paesi, pubblicazione di articoli nel suo bollettino, e istituzione di corsi popolari domenicali di enologia che furono frequentati da numerosi cantinieri e viticoltori, ai mi-

gliori dei quali la società distribui poi piccoli doni di attrezzi o libri di enologia.

D'altro canto ottenne dal Governo la concessione di un filtro a pasta e a pressione, di una pompa da travaso, di un enotermo che la società cedette in uso gratuito (i soci non pagano che il consumo della pasta di cellulosa e il trasporto) a quelli tra i soci che ne abbisognano.

Questo servizio si dimostrò veramente utilissimo e fu assai bene giudicato e apprezzato da tutti i soci.

Infine con i diuturni pareri alla sede della Società o sul luogo dati dal suo segretario tecnico, giovò immensamente alla salvezza di molti vini pericolanti (l'annata 1901-902 ne ebbe tanti!) e al miglioramento di quelli sani. Se qualcuno volesse prendersi la briga di leggere le lettere che da poveri contadini venivano dirette alla Società dopo che, mercè l'opera sua, quelli si eran visti salvare importanti partite dei loro vini, si convincerebbe di tutto il bene che in questo campo simili associazioni possono svolgere.

*Azione economica.* — Si svolse in tutti e tre i campi della cooperazione, dell'acquisto di materie necessarie ai produttori di vino, della produzione, e della vendita dei vini. Infatti mercè l'opera della Società si gettarono le basi per una cantina sociale e per le distillerie cooperative (la società oltre che stimolarne la formazione con conferenze, consigli, ecc. cercò di aiutarle anche assumendo essa le prime

spese di stampa e propaganda fino alla costituzione) si fondò quella *Borsa vinicola* della quale ci occuperemo distesamente più avanti e colla quale si mirò a facilitare la vendita dei vini dei soci, si istituì per il bene dei soci, e, prima ancora di aver dato vita ad un vero e proprio *consorzio cooperativo*, il servizio degli acquisti di solfato rame, concimi, pompe, ecc. per la vite, di materiali conservatori pel vino, ecc.

In questo campo anche fu notevole l'azione della società per far conoscere fuori con una adatta pubblicità i vini della regione, e di ciò discorreremo trattando particolarmente della *pubblicità*; prese parte all'esposizione internazionale di Torino, 1902 con una *mostra collettiva dei vini del Monferrato*, alla fiera enologica indetta dal Circolo enofilo di Torino nel febbraio ed a quella particolare fattasi in Casale per la fiera del marzo 1903 con una mostra di altri vini dei suoi soci venduti anche a bicchierini. Cercò insomma nelle molte e varie forme che man mano si presentavano opportune di far rilevare al di fuori tutta l'importanza ed i pregi della produzione enologica della regione.

..

Tra le *Società di viticoltori* a carattere nazionale merita di essere ricordata la *Società dei viticoltori italiani* sedente in Roma che, come dicemmo, oggi è scomparsa perchè fusa colla grande società degli agricoltori italiani. La Società dei viticoltori sorse nel 1884 e visse autonoma fino al 1896: essa

ebbe la fortuna di trovare nel suo segretario generale, comm. prof. ing. G. B. Cerletti l'uomo più indicato per genialità di iniziativa, praticità di vedute, attività di lavoro, a dare impulso e vita alle tante imprese di cui la società si fece animatrice.

Basterà ricordare che fra le opere cui la società contribuì sono le stazioni enotecniche all'estero, le cantine sperimentali all'interno, le cattedre ambulanti di viticoltura ed enologia, la compilazione della *carta vinicola d'Italia*, istituzione del servizio di forniture vini fini per la Casa Reale, organizzazione di importanti congressi vinicoli e viticoli, aiuto alla costituzione di cantine cooperative di consumo, impulso all'esportazione di vini italiani, ecc. ecc.

## § 2. — Circoli enofili.

Cambia il nome ma nella sostanza anche queste associazioni, mirano a promuovere il miglioramento della viticoltura dell'enologia e del commercio vinario. In origine però, se non erriamo, questa denominazione di *Circolo enofilo* voleva specialmente significare una riunione di competenti o studiosi enologi intenti ad assaggiare, a scopo appunto di studio, i vari vini prodotti in Italia, discutere le qualità, confrontarle con quelle dei migliori vini esteri, additare quindi ai produttori i più pratici criteri per migliorare la loro produzione. In quelle riunioni si trattava anche, prima e dopo gli assaggi, di alcune delle maggiori questioni pratiche che particolarmente interessavano la tecnica enologia.

Tale almeno, se non andiamo errati, fu lo scopo e tale si mantenne l'esplicazione di quel *Circolo enofilo* che il valente fondatore direttore della Scuola enologica di Conegliano, prof. Cerletti, volle aggregare all'istituto di Conegliano e che serviva così bene d'istruzione tecnica e anche di preparazione accademica agli allievi della scuola come ai produttori della regione.

Questa modesta forma di associazione, la quale non domanda, in fondo, grandi mezzi finanziari, può essere utilissima, specialmente se limitata nell'azione allo studio del miglioramento enologico di una determinata regione. Potrebbe anche essere compenetrata in uno dei tanti Circoli di riunione o di conversazione che sorgono in ogni paese, e dove i migliori proprietari produttori passano le serate dell'inverno. Offrirebbe un modo utile di passare qualche ora agli intelligenti ed ai desiderosi di progresso enologico.

Non crediamo diffonderci ulteriormente in questo campo; se nel paese si trova la persona tecnica che voglia occuparsene, essa saprà ben presto dar corpo all'idea e venirla svolgendo insieme all'istruzione che, per le proprie cognizioni o per quelle attinte da giornali, libri, scritti, può quasi insensibilmente diffondere tra i suoi compaesani.

L'idea dei *Circoli enofili* primitivamente a scopo quasi didattico, trapiantata in Roma e allargata di base diede luogo nel 1882 alla fondazione del *Circolo enofilo italiano*; di poi fu seguita nel 1886 a Torino colla fondazione del *Circolo enofilo subalpino*.

Dallo statuto del *Circolo enofilo italiano* di Roma rileviamo queste parti.

Gli scopi del Circolo sono così indicati dall'art. 2.

a) di studiare le questioni riguardanti la coltivazione della vite;

b) di promuovere e diffondere le cognizioni che si riferiscono ai migliori sistemi di preparazione dei vini nazionali per mezzo di conferenze, di fiere enologiche, di concorsi speciali e di assaggi;

c) di raccogliere notizie e relazioni che possano rendere più agevole la sostituzione in Italia di vini italiani agli esteri, e la esportazione dei vini nazionali;

d) di studiare anche tutto ciò che concerne l'olivicoltura razionale, la produzione ed il commercio degli olii di oliva;

e) di promuovere tutte quelle altre iniziative che possano giovare alle industrie del vino e dell'olio.

Ha tre categorie di soci: 1° *contribuenti* che pagano 12 lire annue; 2° *corrispondenti* che sono esenti dalle tasse annuali e sono nominati dal Consiglio; devono cooperare alla riuscita delle iniziative sociali e mandare relazioni sull'industria e il commercio dei vini; 3° *onorari* che sono nominati tra le persone più benemerite e vengono così acclamati dall'assemblea generale.

Il Consiglio nomina un *Comitato tecnico*, presieduto da uno dei V. presidenti e composto di 6 membri, che deve fare studi e proposte sulle materie di indole tecnica attinenti ai fini del Circolo.

Il Circolo pubblica un suo periodico mensile dal titolo *L'Italia enologica ed olearia*.

Il *Circolo enofilo italiano* dal 1892 al 1895 pubblicò un pregevole *Annuario della viticoltura e dell'enologia* dove erano assai bene illustrati i principali nostri stabilimenti enologici e descritte le uve e i vini delle maggiori regioni italiane. Fece tenere conferenze tecniche, organizzò riunioni e congressi, e ogni anno in Roma una mostra-fiera enologica, alla quale accenneremo parlando delle varie forme di pubblicità; organizzò pure un padiglione di degustazione dei vini italiani all'esposizione internazionale di Londra del 1884. In questi ultimi anni il Circolo enofilo ha creduto bene, per assicurare la sua vitalità, di estendere anche all'industria olearia la sua azione.

Secondo noi, e per le ragioni accennate a pag. 15, queste istituzioni a base nazionale difficilmente possono reggersi o, quanto meno, malamente possono raggiungere gli scopi che lodevolmente si propongono.

Anche qui dunque, come per le società di viticoltori, converrà assai di più dar vita, e vita attiva, a *Circoli* regionali, salutando fin d'ora con il massimo plauso il sorgere poi di una Federazione nazionale di tutte queste associazioni regionali, siano poi società di viticoltori, o circoli enofili.

Per questa ragione ci soffermiamo anche in questo capitolo ad esaminare un tipo di simili associazioni a carattere regionale.

Il *Circolo enofilo subalpino* di Torino ci può dare ottimo materiale di studio, e se noi non ci addentriamo con quell'ampiezza che meriterebbe gli è che,

su per giù, la sua opera può eventualmente svilupparsi ed estendersi come quella delle società di viticoltori, di cui parlammo dianzi.

Sorto nel 1886 per opera dei compianti comm. Arcozzi Masino, Ottavio Ottavi e O. Botteri, ha sempre cercato di aiutare il progresso enologico piemontese, stimolando i retriivi, premiando i volenterosi, chiamando tutti a nobili gare, sussidiando le mostre e le iniziative utili anche fuori di Torino, promuovendo corsi di lezioni, di conferenze, ecc.

Le disposizioni principali del suo statuto sono queste:

ART. 3. — Scopo del Circolo è di promuovere e favorire il progresso della viticoltura, dell'enologia e del commercio dei vini all'interno ed all'estero.

Art. 4. — A tale intento progressivamente ed a misura dei suoi mezzi:

a) Con periodiche pubblicazioni diffonderà le buone cognizioni enotecniche e tutte quelle che possono tornar utili al commercio dei vini.

b) Il Circolo coopererà a stabilire il credito di vini italiani nei grandi centri di consumo, coi mezzi che stimerà opportuni.

c) Manterrà continua corrispondenza coi soci pel necessario scambio di informazioni e di istruzioni, raccogliendo anche dall'estero tutte quelle notizie che possono tornare utili all'industria vinicola.

d) Darà giudizi, a mezzo di apposito Comitato, sui pregi o difetti dei vini tramessi dai Soci, facendo praticare, all'occorrenza, relative analisi.

e) Terrà una *Cantina di deposito* dei *saggi dei vini* inviati dai soci per assoggettare all'esame e per favorire il commercio dei vini stessi.

f) Terrà esposizioni enologiche nelle epoche da fissarsi dal Consiglio direttivo secondo le circostanze.

g) Favorirà l'istruzione agraria enotecnica, sia appoggiando le istituzioni esistenti, sia iniziandone di nuove.

h) Si terrà in relazione col Governo per invocare o secondare le disposizioni relative all'enologia.

ART. 5. — Il Circolo si compone di Soci i quali dovranno contribuire l'annualità di lire 10. Essi ricevono *gratis* il Bollettino ufficiale del Circolo e del Comizio agrario, l'*Economia rurale*, rivista quindicinale.

ART. 6. — Coloro che vorranno essere ammessi al Circolo, dovranno presentare la relativa domanda controfirmata da due Soci.

ART. 7. — L'obbligazione dei singoli Soci è triennale.

ART. 8. — Ogni Socio potrà assumere per proprio conto ed a fondo perduto una o più azioni da lire 10, allo scopo di aumentare il capitale sociale necessario per lo sviluppo e la prosperità della istituzione.

ART. 9. — Il Circolo sarà diretto ed amministrato da un Consiglio composto di un Presidente, un Vice-Presidente Economico, un Segretario, un Vice-Segretario, dieci Consiglieri effettivi e quattro supplenti.

ART. 10. — Le cariche sono tutte gratuite e saranno rinnovate per metà ogni anno. Il Presidente, il Vice-Presidente ed il segretario resteranno in carica un triennio.

ART. 11. — Il Consiglio si raduna ogni qual volta il Presidente lo creda necessario o tre membri di esso ne facciano domanda motivata per iscritto.

ART. 12. — Il Circolo terrà un'assemblea ordinaria annuale in autunno ed altre straordinarie. Il voto è personale. Sarà però in facoltà ai Soci di farsi rappresentare mediante *delegazione per iscritto*.

ART. 13. — La revisione dei conti di amministrazione sarà fatta da tre Soci nominati dall'Assemblea generale.

ART. 14. — In caso di scioglimento i fondi del Circolo passeranno al Comizio agrario.

Le maggiori attività del Circolo enofilo subalpino sono l'organizzazione delle annuali *fiere enologiche*

che si tengono in piazza Carlo Alberto, i proventi delle quali coprono sempre bene le spese di installazione e gestione, e i corsi di conferenze che fa tenere nei mesi invernali presso la sua sede. Il Circolo poi promuove quante volte questioni importanti vengono sul tappeto, delle numerose riunioni di viticoltori per invocare dal governo e dall'iniziativa privata, adeguati provvedimenti.

Il bilancio di questo Circolo enofilo è modesto, e le sue spese sono limitate perchè fa, per molti riguardi, vita comune col locale Comizio agrario.

D'ordinario calcola su un'entrata di 200-300 lire di utili dai capitali finora accumulati, oltre ai contributi dei soci. Spende 300 lire per fitto, illuminazione dei locali, 400 negli impiegati, 800 nella contribuzione alla stampa del bollettino, 200-300 in cancelleria, posta e stampa.

### § 3. — Associazioni per la tutela dell'onesto commercio del vino.

Per quanto ormai tutti i paesi civili abbiano leggi e regolamenti che comminano pene più o meno gravi così a coloro che abusano della buona fede dei compratori vendendo loro vini che non sono proprio dell'origine e della qualità domandata, come a quelli che sofisticano o adulterano i vini o fabbricano vini artificiali, pure, per la troppa ingegnosità di una parte dell'uman genere, si trova sempre modo di eludere le leggi e di danneggiare l'onesto commercio.

Vista l'impotenza pratica di talune leggi o per lo

meno la loro incompleta efficacia, sono sorte parecchie associazioni che si propongono di sostituire coll' iniziativa e l'opera privata la forza debole della legge e dei giudici, o di mettere in guardia i consumatori dalle frodi.

Esaminiamo qualche tipo di queste associazioni.

a) Associazioni per la tutela delle marche d'origine dei vini.

Nel 1895 sorgeva a Bordeaux l'*Association syndicale des viticulteurs propriétaires de la Gironde* che ebbe l'idea di creare una *marca* che serva a distinguere i veri *vini di Bordeaux*. L'Associazione alla fine del 1897 contava 3500 membri (1).

Il modo di creare e applicare questa *marca* d'identità è certamente ingegnoso e merita di essere esposto.

La *marca* « *Bordeaux* » consiste in una vignetta, in metallo per i fusti e in carta per le bottiglie. Essa si colloca sul fondo della *barrique* (il classico fusto *bordolese* di 225 litri) dove deve essere inchiodata. La sua autenticità è attestata da delle lettere e delle cifre perforate, speciali per ogni proprietario e per ogni raccolto, e delle quali solo il Consiglio d'amministrazione possiede lo stampo; infine dalla data dell'arrivo presso il consumatore.

La vignetta in carta per le bottiglie si applica sul collo delle stesse e contiene delle cifre impresse e dei segni convenzionali perforati. La parola *Bordeaux* è stampata in rosso o in bianco a seconda

---

(1) *Revue de viticulture*, Tom. II, 1897.

che si tratta di vino rosso o bianco cui la marca si applica.

Per ottenere la *marca* dei fusti il proprietario-produttore deve sottomettersi a certe formalità che hanno per scopo di conservare al sigillo dell'associazione tutta la sua sincerità.

Il compratore di vino in fusti può procurarsi le etichette per le bottiglie mandando al direttore dell'associazione la marca centrale, staccata dalla vignetta metallica applicata alla *barrique* che egli comprò. Ognuno di questi pezzi di marca o *coupon* dà diritto a 300 vignette da bottiglie.

Ogni produttore aderente ha sui registri dell'associazione un conto corrente che porta nell'*entrata* la quantità di vini prodotta nell'annata (quantità controllabile dall'associazione) ed all'*uscita* la quantità di *vignette* che viene ritirando; nessuna può prenderne più di quel numero che gli spetta pel raccolto fatto.

Perchè il fusto, una volta vuoto, non possa servire a contenere altro vino da spacciarsi sotto il nome di *Bordeaux*, mentre non è Bordeaux, la vignetta metallica porta in fondo la data (in cifre, perforate) di arrivo del fusto presso il consumatore. Passato il termine fissato da quella data, la marca è come annullata; non ha più valore di autenticità; altrettanto è di quelle marche nelle quali mancasse la data.

Quanto alla vignetta per le bottiglie, in esse non è la data, ma siccome per una delle loro estremità sono attaccate alla capsula o alla ceralacca delle

bottiglie, strappando quella o rompendo questa è evidente che mancherà alla marca il modo di servire per altre applicazioni fraudolenti.

La *marca « Bordeaux »* pei vini in fusti è press'a poco così composta:



Presso a poco collo stesso scopo dell'associazione Bordolese sorse in Piemonte nel 1902 una società di produttori di *vini tipici piemontesi* che prese il nome di *Sindacato Vinicolo piemontese* e che ora ha la sua sede centrale ad Alba. Come è detto nell'art. 2 dello statuto che qua riproduciamo, accanto allo scopo di tutelare i *vini tipici* dalle frodi quanto all'autenticità, il sindacato si propone pur quello di salvaguardare questo commercio dalle difficoltà di ogni genere che possano ostacolarne lo sviluppo.

Avrebbe dunque una azione più estesa di quella dell'associazione Bordolese.

Ma ecco integralmente lo statuto:

ART. 1. — È costituita in Piemonte un' associazione tra i viticoltori, produttori e commercianti in *vini tipici* piemontesi, col titolo: **Sindacato vinicolo Piemontese**.

Sono ammessi a far parte del Sindacato, come associati aderenti le Provincie, le Camere di Commercio, i Comuni, gli Enti morali, le Associazioni e gli Istituti agrari.

ART. 2. — Scopo dell'Associazione è di tutelare, sia all'interno che all'estero, sotto ogni forma e con ogni mezzo, il commercio dei *vini tipici* del Piemonte contro qualsiasi frode e contro le difficoltà di ogni genere che ne potessero ostacolare lo sviluppo.

Art. 3. — La sede dell'Associazione è presso la R. Scuola di viticoltura e di enologia di Alba.

Essa avrà rappresentanze nelle altre città vinicole del Piemonte, ove dovranno pure tenersi assemblee generali dei soci.

ART. 4. — Per essere soci gli inserivendi dovranno fare domanda al Comitato direttivo, e sottoporsi alle regole dello Statuto presente, nonchè alle disposizioni che verranno emanate dalla rappresentanza legale dell'Associazione.

ART. 5. — L'Associazione è rappresentata da un Comitato direttivo composto di sette membri, eletti ogni anno dall'assemblea dei soci, o con votazione diretta, o per mezzo di voto delegato, fra i soci del Sindacato.

ART. 6. — Il Comitato Direttivo nomina nel suo seno il Presidente, il Segretario, e l'Economo Cassiere del Sindacato.

ART. 7. — I soci dovranno, oltre la tassa d'ammissione in L. 5, pagare annualmente le seguenti quote:

I produttori e commercianti di 1 <sup>a</sup> categoria . . .	L. 100
Id. id. 2 <sup>a</sup> id. . . .	" 50
Id. id. 3 <sup>a</sup> id. . . .	" 25

Le Cantine sociali, i viticoltori ed i produttori privati pagheranno la quota annua di L. 10.

ART. 8. — I soci dichiareranno a quale categoria intendono

isciversi, e potranno anche rimetterne la designazione al Comitato Direttivo.

ART. 9. — Il Comitato Direttivo nomina ogni anno quattro membri, i quali, col Presidente del Sindacato, formano il Consiglio Sindacale, cui spetta di ricevere i reclami e le denunce dei soci, fare gli atti d'urgenza nell'interesse di questi e del Sindacato, e fare eseguire le deliberazioni del Comitato Direttivo.

ART. 10. — Una Giunta tecnico-enologica, composta di cinque membri, ed eletta ogni anno dal Comitato Direttivo, avrà, oltre gli incarichi che le verranno affidati dall'assemblea, dal Comitato Direttivo o dal Consiglio Sindacale, lo speciale compito di invigilare sulla ammissione e sulla classificazione dei prodotti vinicoli, dei quali i soci chieggano la protezione del Sindacato e l'iscrizione dei medesimi negli appositi elenchi da pubblicarsi per cura del Comitato direttivo.

ART. 11. — Con uno speciale Regolamento, approvato dal Comitato Direttivo, verranno disciplinate le funzioni del Consiglio Sindacale e della Giunta tecnico-enologica di fronte al Sindacato ed ai soci, e nei rapporti coi terzi.

Il *Sindacato vinicolo piemontese* ha cominciato ad operare su vasta scala nel 1903, avendo nei primi mesi di quest'anno, formulato i regolamenti, il piano d'azione, la nota illustrativa dei vini protetti, ecc. Al momento in cui scriviamo non abbiamo ancora potuto ottenere copia dei regolamenti sociali e notizie ulteriori sui modi coi quali il Sindacato esplicherà la sua utile opera. Abbiamo però vedute le bozze di un bel lavoro illustrativo dei *vini tipici* piemontesi, compilato dall'egregio enologo cav. Arnaldo Strucchi, un opuscolo che si distribuirà largamente all'interno ed all'estero per diffondere la conoscenza dei veri caratteri di questi vini. In esso

infatti per ogni *vino tipico* piemontese (Barolo, Barbaresco, Nebiolo, Dolcetto, Fresia, Barbera, Grignolino, Asti spumante, Moscato di Canelli e di Strevi, Gattinara, ecc.) è chiaramente indicato il luogo d'origine o la zona precisa di produzione, l'entità media della produzione medesima, le sue caratteristiche organolettiche e chimiche, ecc.

Ci consta pure che la presidenza del Sindacato, affidata al benemerito deputato avv. T. Calissano, ha ottenuto che il Ministero degli esteri diffonda ai consoli, alle agenzie commerciali, alle camere di commercio italiane e ai RR. enotecnici all'estero queste nozioni precise intorno ai veri vini tipici piemontesi affinché possano tutelarne il commercio.

∴

Con scopi analoghi al precedente e in particolare per la difesa dei vini del *vero Chianti* è sorto a Siena un *Sindacato enologico cooperativo Chiantigiano* i cui soci debbono essere produttori di vini della regione Chiantigiana compresa nei comuni di Greve, Radda, Castellina, Gaiole e Castelnuovo Berardenga.

Il sindacato, dei due metodi che si prestano a difendere il *vero Chianti*, denunciare coloro che abusano del nome o indicare coloro che sono i legittimi produttori, adotta naturalmente quest'ultimo (1).

---

(1) Si legga l'interessante relazione del signor Vincenzo Cecchini: « *Per un sindacato enologico Chiantigiano* » — Siena 1903, ←

La Società assume la forma di *Società anonima cooperativa*. Suoi scopi (art. 2 dello statuto) sono:

a) Proteggere la denominazione « *Vino del Chianti* » con marca speciale del sindacato, sotto la tutela della legge sulle privative industriali;

b) Diffondere e tutelare il commercio del vino stesso;

c) Promuovere cantine sociali ed enopolii per confezionare tipi costanti e utilizzare i residui della vinificazione;

d) Promuovere e aiutare le associazioni agrarie che sorgano nel perimetro d'azione del sindacato aventi scopo di incremento alla coltura viticola e all'industria enologica.

Il sindacato accenna anche (art. 3) ad avere nei comuni della regione Chiantigiana degli *uffici di controllo e di ispezione*, ed è questa, secondo noi, un'ottima idea.

Lo statuto manda ad una commissione tecnica l'incarico di accettare o no produttori di vino di luoghi limitrofi ai comuni specificatamente indicati sopra a far parte della società e godere delle marche sociali.

I soci si dividono in *azionisti* (produttori di vino proprietari) e *contribuenti* (fittavoli, agenti, coloni, agricoltori).

I soci possono valersi delle marche sociali, partecipano al patrimonio ed ai risparmi della società: non possono recedere dalla società finchè siano produttori di vino nel Chianti; il socio contribuente avrà diritto ad una *azione* della società quando abbia versato tante quote annuali uguali ad una volta e mezza l'importo dell'azione, passando allora nel ruolo dei soci azionisti.

Il riparto degli utili sociali è così stabilito: 20 0/10 alla riserva: ai soci azionisti un interesse fino al 4 0/10 sulle azioni versate; il resto: 60 0/10 ancora alla riserva, 20 0/10 agli impiegati; 20 0/10 come risparmio ai soci in ragione degli acquisti di marche o d'altro.

È riservato al consiglio d'amministrazione di determinare il prezzo delle *marche* e di formulare i regolamenti interni.

La società potrà pure agire come Sindacato vinicolo o Borsa vinicola per facilitare le vendite dei vini dei soci.

..

#### B) Contro le frodi e i vini artificiali.

Collo scopo di aiutare i poteri pubblici nella lotta contro le frodi che si commettono sui vini e contro la preparazione e la vendita dei vini artificiali, è sorta in Francia, con sede in Parigi, una associazione che si intitola *Sindacato di difesa della viticoltura francese*.

Esso si propone di provvedere alla inerzia dei poteri pubblici, ricercando e perseguendo per suo conto le frodi e i frodatori nel commercio vinicolo.

Ogni cittadino leso nei suoi interessi materiali da un delitto può, in mancanza di iniziativa da parte del ministero pubblico, esigere per suo conto la riparazione davanti ai tribunali e mettere così in movimento l'azione pubblica contro i danneggiatori.

Così hanno ragionato i viticoltori francesi. E poichè la loro legge 21 marzo 1884 permette ai

viticoltori di associarsi per difendere i loro interessi collettivi, in varie riprese la giurisprudenza ha ammesso che quelle associazioni o sindacati hanno il diritto di esigere dai tribunali correzionali la riparazione di un danno subito dalla collettività che essi rappresentano.

Ed ecco come il nuovo sindacato si propone di lavorare.

Creerà, dovunque il bisogno lo indichi, dei laboratori di analisi, assolderà delle squadre che in tutti i grandi centri dovranno operare i prelievi di campioni sospetti. Non appena la frode sarà stata constatata dai laboratori del sindacato, si procederà in presenza ad ufficiali pubblici od a periti giurati ed allora il sindacato denunzierà all'autorità giudiziaria le frodi e, se occorre, si costituirà parte civile avanti ai tribunali. Nel disegno di statuto, che abbiamo sott'occhio e che è pubblicato sul bollettino della Società dei viticoltori di Francia n. 12, si stabilisce che i soci aderenti paghino 2 fr. per anno, 5 i soci fondatori e 20 almeno i soci donatori.

Non abbiamo altre notizie sul funzionamento di questa giovanissima associazione.

Da noi tutto ciò che una società di viticoltori produttori potrebbe fare sarebbe:

o premiare con ricompense speciali tutti gli agenti che scoprono vini sofisticati o artificiali o comunque in contraddizione al disposto della legge 25 marzo 1900;

o istituire dei gabinetti di analisi nei quali i vini sospetti vengano prima gratuitamente saggiati

per poi denunciare agli uffici competenti il sospetto di frode, sperando che quelli se ne preoccupino e vadano a fondo nelle ricerche.

§ 4. — Associazioni per la pubblicità  
intorno a determinati vini.

Abbiamo preferito di specificare l'azione della pubblicità riferendola a *determinati vini* — siano poi quelli di una intera regione ben nota e delimitata pei suoi prodotti, o siano quelli di un solo paese, o siano i cosiddetti *vini tipici*, aventi cioè un *tipo* ben noto ormai e definito nella sua origine e nei suoi caratteri — anzichè estenderla a tutto il vino in generale, poichè quello sarà il caso più facile a verificarsi.

Possono sorgere tuttavia, e vi sono difatti, delle società a larga base nazionale e magari internazionale, per la difesa del vino e la pubblicità intorno al vino in generale. Anzi una simile azione generica può essere richiesta, visto che non cessa la campagna contro il vino di molti medici e di molte leghe cosiddette di temperanza. Il movimento prodotto dalle leghe di temperanza specialmente all'estero (1) è tanto considerevole che il commercio dei vini comincia a risentirsene in modo sensibile. Basta un esempio: i *ristoranti antialcoolici* nei quali, invece di vino, si vende sciroppo di mosto, latte, caffè, ecc., in Svizzera erano 19 nel 1890 e oggi sono quasi 200.

---

(1) V. *Vinicolo* num. 3 del 1903.

La *difesa del vino* può assumere dunque un carattere generale e può legittimare il sorgere di associazioni di produttori che di essa esclusivamente si occupino. Tali associazioni avranno da lottare contro la propaganda dei medici, le svenevolezze ridicole della moda e dello *snobismo*, le prediche dei fanatici che confondono l'*alcool* e i *liquori* con il vino, e l'*abuso* intemperante con l'*uso* moderato e normale. E potranno farlo con pubblicazioni popolarissime di pareri di illustri igienisti e medici, con le conferenze, con la creazione di spacci di temperanza a base di buon vino genuino (come vedremo si è fatto a Bordeaux) magari con pubblicazioni periodiche (giornali, bollettini, ecc.).

Ma il caso che a noi preme di considerare qua perchè più direttamente utile a determinate produzioni è quello della vera *pubblicità* in favore di questa o quella regione, di questo o quel tipo di vino.

Non è veramente a nostra conoscenza che esistano oggi delle società che si propongano *unicamente* questo compito e cerchino di raggiungerlo con tutti i mezzi che ci proponiamo di esaminare (mostre, concorsi, assaggi, aste, stampa, ecc.), ma talune di queste forme di pubblicità sono realmente impiegate da società permanenti o temporanee separatamente. Comunque, e poichè il più comprende il meno, noi, volendo dire brevemente di tutte, supporremo che una società di viticoltori o di produttori di vino di una data regione si proponga di far conoscere e apprezzare i prodotti suoi con tutti i mezzi migliori e a quest'unico

scopo sia costituita. Un tale ufficio può essere veramente assunto da una società di viticoltori o da un circolo enofilo del tipo già esaminato (anzi la società dei viticoltori del Monferrato lo comprende tra i suoi uffici e attende solo di avere potenzialità sufficiente di mezzi per compierlo interamente) e, allora, tanto più facile riuscirà l'opera, poichè esiste già l'organizzazione, il che vuol dire moltissimo.

*Lavoro preparatorio.* — La regione che supponiamo di considerare ha dei belli e buoni vini che non sono conosciuti ed apprezzati quanto meritano o che, se lo sono, lo sono in misura troppo ristretta perchè *tutti* i produttori possano giovarsene e un'azione vera e durevole sia sentita sulla intera regione.

Gli iniziatori facciano presente con scritti, con conferenze, con propaganda personale la necessità di far emergere i pregi dei prodotti locali: troveranno facilmente ascolto perchè, bisogna dirlo, i produttori di vino sono in generale molto propensi a ritenere che il primato o la palma spetti ai loro prodotti.

Spieghino poi come, con una perseverante e seria pubblicità, si potrebbe richiamare l'attenzione del *mondo* consumatore e compratore per quei prodotti, e anche su questo punto non troveranno difficoltà.

Dove invece cominceranno a trovarne è, si capisce, nel terzo punto — il più importante praticamente — quello dei mezzi finanziari per raggiungere l'intento. L'idea di dover pagare, sia pure, una piccola quota, spaventa: — si è andati avanti sempre così, senza

spendere in réclame; perchè devo spendere ora mentre non ho la certezza di averne un vantaggio diretto? — È qui che *si parrà* tutta l'abilità e la tenacia del propagandista.

Si è andati avanti sempre così, è vero, ma così appunto si può andare anche alla rovina, e del resto non è detto che se le cose vanno oggi passabilmente, non possano andar meglio domani. Perchè allora vi lagnate dell'abbandono in cui sono ingiustamente lasciati i vostri vini? perchè vi stupite sentendo portare ai sette cieli dei vini il cui nome ormai è entrato fin nei romanzi, e che non valgono certo più dei vostri?

Si è sempre fatto così? È vero, ma si può anche aver fatto male. Se gli industriali non avessero profittato delle nuove applicazioni meccaniche, dell'elettricità, ecc., non sarebbero oggi ammazzati dalla concorrenza? Se certi prodotti che ormai si sono *imposti*, dal Fernet Branca, all'acqua di Hyanos, non avessero fatto della réclame, sarebbero così conosciuti come sono oggi?

C'è da spendere? Si sa: senza soldi non canta il cieco. I miracoli non si possono fare. Ma la spesa, appunto perchè distribuita su tante persone e appunto perchè porta i suoi effetti su un grande quantitativo di merce e senza distinzione di nome, viene ad essere insignificante: rientra del resto nelle *spese generali* di lavorazione, poichè ormai del vino volete fare un'industria. E se con quella spesa riuscite a richiamare il compratore fin a casa vostra, magari, e potrete così realizzare più presto e più

comodamente il valore del vostro vino, non ne sarete ad usura compensati?

Il vostro contributo di spesa può andar a beneficio di altri e non della vostra cantina? Può anche darsi, specialmente nei primi tempi: ma questo è il vero altruismo ragionato, questa è la mutualità sana; e del resto verrà giorno in cui voi stessi ne profiterete direttamente.

Se la ricerca comincia, più presto avverrà l'esaurimento delle maggiori partite e la vostra dovrà ben essere ricercata a sua volta, e poi, se v'è ricerca, può anche darsi che questo conduca a quel miglioramento di prezzi di cui tutti della regione profiteranno. Ma poi, il contadino che paga 4 soldi ogni domenica alla sua Società di Mutuo Soccorso, si lagna forse che dei suoi 4 soldi profitti qualche compagno che egli magari non conosce ma che ha la disgrazia di esser malato? desidera forse di ammalarsi per godere più direttamente l'utile dell'associazione?

Con una campagna attiva, anche sui giornali locali, si riuscirà a trovare un buon numero di sottoscrittori. È necessario però che, sia per assicurare realmente il funzionamento della Società e sia per evitare che troppo pochi siano i contribuenti a vantaggio dei molti produttori della regione, sia fissato un limite non raggiungendo il quale la Associazione non potrà dirsi costituita.

Si potrà, per agevolare il compito degli organizzatori, anche in questo caso far circolare delle schede di sottoscrizione, come avvertimmo a pag. 8 per le

Società di viticoltori, nelle quali si firmino coloro che aderiscono in linea di massima all'idea e sia notificato il contributo che verrà loro richiesto.

Raggiunto il numero fissato come minimo, si convocheranno gli aderenti in adunanza e si procederà alla costituzione dell'associazione.

*Costituzione, Statuto, ecc.* — Converrà presentarsi a quest'adunanza con uno statuto già elaborato e tale che, occorrendo, possa venire senz'altro approvato e si possa anche nella stessa seduta nominare il Consiglio direttivo.

Lo statuto nelle sue disposizioni maggiori potrebbe essere compilato press'a poco su queste basi:

1. È costituita fra i produttori di vino del (regione o zona o tipo di vino) . . . . . una Società che prende il nome di . . . . . e che avrà la sua sede in . . . . .

2. Scopo principale della Società è di far conoscere al di fuori della regione i prodotti vinicoli del nostro territorio, con una complessa, dignitosa, continuata pubblicità.

3. Oltre ai sussidi che la Società potrà avere dai comuni e dagli enti ed istituti interessati al benessere della regione (o « di questa produzione principale del paese ») le risorse finanziarie della Società sono costituite dai contributi annuali dei soci in ragione di . . . . centesimi per ogni ettolitro di vino da essi mediamente prodotto o posto in commercio.

4. I negozianti e commercianti dei vini che formano oggetto della Società, per quanto non produttori, potranno essere ammessi quando ne presentino domanda al Consiglio direttivo, appoggiata da almeno 4 soci produttori.

Il Consiglio delibera sulla loro ammissione, a scrutinio segreto, senza obbligo di motivazione.

5. La Società è retta da un Consiglio direttivo composto

di un presidente, due vice-presidenti, un segretario-economista, un tesoriere, due revisori dei conti e . . . consiglieri.

Solo l'incarico di segretario-economista può essere retribuito; gli altri sono gratuiti e devono essere affidati a soci contribuenti produttori.

6. Nella presidenza, costituita dal presidente, due vice-presidenti, il segretario-economista, e il tesoriere, sono accentrate le funzioni tecniche permanenti della Società e i pieni poteri per raggiungere nel modo migliore gli scopi sociali.

Il Consiglio direttivo, che si adunerà di regola una volta ogni 2 mesi, ratifica l'operato della presidenza e traccia le linee generali per futuri lavori.

7. A richiesta degli interessati la presidenza metterà in relazione diretta il produttore e il negoziante col consumatore, ma non potrà mai di tale servizio far oggetto di lucro per la Società.

8 e altri. Gli articoli che riflettono gli incumbenti dei singoli componenti il Consiglio direttivo, le riunioni e le funzioni delle assemblee, lo scioglimento della Società, le modificazioni allo Statuto, ecc. non hanno bisogno di essere qui particolarmente indicati. Potranno esser foggiate sul tipo di quelli per analoghi argomenti raccolti nei moduli di statuto dati in questo libro.

Fatto approvare lo statuto, si presenterà all'assemblea una lista di proposti alle cariche sociali, avvertendo di scegliere a comporre la Presidenza persone notoriamente attive, intelligenti, pratiche.

Nello statuto abbiamo creduto di non scendere a particolari sul modo di esplicare la pubblicità (art. 2) per lasciar campo ad ogni libera iniziativa.

I contributi annuali dei soci (art. 3) si stabiliscono in ragione di quantitativo prodotto, perchè non è giusto che il produttore di 20 ettolitri di vino paghi quanto quello di 200-300 ettolitri il quale

potrà dall'azione delle Società risentire proporzionalmente maggiori beneficii. La quota da pagarsi non si può fissare a priori, tutto dipendendo dall'estensione assunta dalla Società; si può anche lasciar facoltà all'assemblea di ridurre il contributo man mano che crescono i soci, perchè le spese di pubblicità in questo caso non crescono proporzionalmente ai soci. Secondo che l'associazione abbraccia una intera regione o un solo paese o un solo tipo di vino la quota sarà maggiore o minore.

Certo se è per *lanciare* un solo tipo di vino fino o speciale, il quale per fatto appunto della sua specialità si venderà a prezzi più elevati dei vini comuni, il vino stesso può sopportar meglio la forte spesa di pubblicità. Non si può, in fatto di vini, adottare il criterio di certe case di specialità farmaceutiche le quali nello stabilire il prezzo di vendita del loro prodotto già assegnano circa il 25 e anche il 30 0/10 (talune case inglesi e americane arrivarono al 50 0/10) alla pubblicità.

Noi riteniamo però che se la zona di azione della Società è sufficientemente estesa, da 5 a 10 centesimi per ettolitro possano essere una quota possibile per cominciare una graduale pubblicità.

I comuni, gli enti locali, gli esercenti stessi delle località dovrebbero accorrere in aiuto dell'associazione perchè è evidente che l'opera di questa si risolve in una maggior somma di affari richiamata sulla regione e in un maggior traffico e quindi in benessere di tutti.

Abbiamo creduto utile (art. 4) comprendere anche

i negozianti perchè essi pure possono molto giovare della pubblicità. Nelle *Côtes du Rhône* si è costituito per esempio, lo scorso anno (1) una associazione per la *renommée* dei vini di quella località e in essa si videro uniti produttori e negozianti. A parare l'eventualità dell'intromissione di gente *troppo trafficante*, tale da non far onore all'associazione, si è però introdotto la cautela della presentazione per parte di 4 soci produttori e dello scrutinio segreto all'ammissione.

Il numero dei consiglieri (art. 5) sarà proporzionato alla estensione del raggio d'azione sociale. Anche qui sarà ottimo criterio il nominare consiglieri che rappresentino i diversi centri principali di produzione. Il segretario-economista lo vorremmo stipendiato. Egli è la persona che accentra, in ultima analisi, tutta l'opera della Società e deve essere quindi adeguatamente retribuito. Bisogna che sia persona seria, molto attiva che abbia iniziative proprie, abbia slancio e buon senso pratico. Dalla sua scelta dipenderà tutto il buon andamento sociale.

I consigli direttivi numerosi possono essere convocati di rado, e perciò (art. 6) abbiamo creduto di accentrare nelle mani e nella mente di cinque sole persone, possibilmente residenti nella stessa sede, le funzioni continue, diurne, dell'opera sociale. Riscirà più facile ad almeno tre di quelle 5 persone trovarsi di frequente e insieme studiare i mezzi migliori per dar corpo alle iniziative generate nella

---

(1) V. *Vinicolo* pag. 536 del 1902.

mente dei singoli o suscitate da occasioni che non bisogna lasciar sfuggire. Poichè chi è pratico di *réclame* sa che il segreto maggiore per averne efficacia è quello di cogliere l'*attualità*, come si dice, cioè il momento giusto e l'occasione favorevole.

*Funzionamento.* — Una volta costituita la società e assicuratisi i *mezzi* per cominciare a lavorare, bisogna proporzionare a quelli le prime manifestazioni sociali.

In fatto di pubblicità tutti sanno che non è dai libri che si imparano i metodi e le occasioni migliori; nè dal modesto nostro cervello potrebbero scaturire indicazioni complete e precise a questo riguardo. Però alcune iniziative meritano di essere additate perchè, dall'esperienza che se ne è fatta, si dimostrarono già buone.

Passiamo in rassegna le principali:

GUIDA VINICOLA DELLA REGIONE. — Se ne hanno esempi già da tempo nel Bordoiese, nel Reno e, di recente, anche nel Monferrato (quest'ultima regione è illustrata dalla Società dei viticoltori di Casale ricordata a pag. 7).

La *Guida vinicola* della regione deve essere un elegante opuscolo, tascabile, possibilmente illustrato e corredato di carte, che offre al visitatore forestiero tutte le notizie più utili che egli possa desiderare sulla regione nella quale entra e allo scopo pel quale la visita.

Per ciò la Guida vinicola sarà compilata quasi

sul tipo di quella Baedeker pei *touristes* coll'avvertenza però che è la produzione vinicola che si vuol illustrare.

Descritti i mezzi di comunicazione ferroviaria o marittima che allacciano la regione ai grandi centri o alle grandi vie di comunicazione, si verrà descrivendo passo a passo, paese per paese, la regione stessa seguendo o le vie ferrate o le vie tramviarie o le vie rotabili maggiori che la solcano.

Per ogni paese si dirà: se ha *stazione ferroviaria* propria e quante *corse* ha al giorno — se vi sono *vetture o corriere o diligenze* alla stazione, e se si è organizzato un servizio di *trasporti e facchinaggio* pel vino. Se in vicinanza si trovano *bottai* e noleggiatori di *fusti*. Quanto dista il *centro* maggiore dell'*abitato*. Se v'è ufficio *telegrafico, postale, di banche, ecc.* Quanti e quali *alberghi* e ristoranti esistano, e, possibilmente, le tariffe medie di essi. Se vi si trovino sezioni o sedi di *società, istituti* o altre serie organizzazioni che possano essere utili al compratore di vini. Si indicherà il numero e il nome delle *frazioni* del comune, la loro importanza relativa, la distanza dal centro e i mezzi di comunicazione con questo o colla più vicina stazione ferroviaria o tramviaria. Si indicherà la produzione media approssimativa del paese in *uve* e in *vini*, la qualità corrente dei *prodotti* e se esistano tipi speciali; si descriverà enologicamente il prodotto e se ne daranno analisi medie di varie annate. Infine si daranno nomi e indirizzi dei produttori di vino soci dell'associazione.

È naturale che si indichino *soltanto* questi perchè sono essi che pagano e che sostengono l'iniziativa sociale.

Ecco un nuovo stimolo alle iscrizioni: alla pubblicità generale si associa qui quella particolare.

Di tratto in tratto per tutti o pei maggiori paesi si può mettere la veduta panoramica fototipica, e se la regione è grande delle cartine stradali limitate a determinate zone, magari coll'indicazione dei cascinali o delle cantine. Se di queste esistono tipi che meritino anche per la loro esteriorità un cenno speciale, se ne dia la veduta fototipica.

Una simile pubblicazione è indubbiamente molto utile, e sarebbe desiderabile si avesse per ogni maggior regione vinicola; si eviterebbe che il forestiero cadesse nelle mani di ignoranti o furbi e partisse spesso con un cattivo concetto della regione.

La *Guida* può costar molto, ma può anche costar poco. Un opuscolo di 40 pagine con elegante copertina, senza figure, com'è quello del *Monferrato*, costa per esempio soltanto 150 lire per 2000 copie. Mettendovi dei *clichés* fototipici c'è da crescere la spesa delle incisioni: su per giù la composizione e stampa resta la stessa o cresce solo in ragione della maggior carta consumata, a parità di testo.

I *clichés* o incisioni in zincotipie ricavate da fotografie possono costare da 6 a 7 centesimi il centimetro quadrato. Le incisioni riproducenti carte stradali disegnate a tratti e linee costano meno: 4 centesimi circa per cm<sup>2</sup>.

La *Guida* vinicola va distribuita con senno: ai

negozianti e commercianti dei grandi centri, ai circoli e alle società di consumo o di mutuo soccorso o di riunione, agli alberghi e ristoranti, dei maggiori centri consumatori del regno, e, se si crede, anche dell'estero, non dimenticando i consolati, i R. enotecnici all'estero, le Camere di commercio, ecc.

Dove si possono procurare questi indirizzi? Ci va un pò di pazienza, ma ci si riesce. Dagli *annuari*, dagli *indicatori* delle singole città nelle quali si vuol *lanciare* la Guida, dalle Società, da giornali, da istituti, dai Ministeri o dalle loro pubblicazioni ufficiali, ecc. ecc.

*Carte vinicole stradali.* — Ne abbiamo vedute di bellissime per le regioni vinicole della Gironda, del Reno e di altre plaghe celebri. La nostra *Società generale dei viticoltori italiani* (v. a pag. 31) aveva iniziato un abbozzo della carta vinicola d'Italia, ma più utili sono le vere *carte stradali* regionali o di sole determinate zone. Ne hanno compilata una bella, per esempio, Strucchi e Zecchini per la zona del *moscato* di Canelli (1), pubblicazione per tanti altri titoli degna di essere citata a modello in questo genere di illustrazioni vinicole locali; e ve ne sono varie abbozzate nel *Vademecum* del commerciante di vini di E. Ottavi e A. Marescalchi.

La carta deve indicare con grande chiarezza la posizione precisa dei paesi, l'andamento delle strade

---

(1) V. A. STRUCCHI e M. ZECCHINI. — « *Il moscato di Canelli* » — L. 4. Torino, Unione tip. editrice.

rotabili, ferroviarie e tramviarie che li riuniscono, l'altimetria rispettiva. Le carte topografiche militari sono certo quelle che più convengono per ritrarre quelle vinicole; quando siano sfrondate da tutti gli elementi topografico-descrittivi che non interessano molto al compratore di vino (le curve di equidistanza, ecc.). Converrà adottare colori o segni convenzionali per distinguere i luoghi dove si producono vini rossi, da quelli che danno vini bianchi, quelli che smerciano solo vini comuni da quelli che hanno marche o tipi speciali di vino. Una carta a colori per questo scopo risponde meglio di quella a semplici tratti neri: naturalmente costa di più.

Si può anche, in un angolo del foglio, dare il dettaglio, ove sia il caso, di talune ristrettissime zone o di quei paesi più particolarmente da notarsi per qualche specialità di produzione. Quel tratto di topografia sarà fatto in una scala a rapporto più debole in modo da far vedere magari la posizione di tutte le singole case dei produttori.

Una carta di questo genere se è molto grande (di mezzo metro o più) è bene renderla pieghevole in 3-4 parti perchè sia tascabile, e in tal caso sarà ottima cosa fissarla su tela; se è di dimensioni più ridotte (purchè però sia sempre molto *chiara*) può piegarsi solo a metà.

Il costo di simili carte varia assai a seconda della scala in cui sono tracciate, della dimensione, della carta sulla quale si fanno stampare: ma soprattutto a seconda che si fanno in litografia in uno o più colori, o con una incisione in rame o in zinco, ed

a seconda, della quantità che se ne stampa. Il costo quindi può oscillare da 5-10 centesimi l'una fino a 30-40 centesimi.

GIORNALI, PUBBLICAZIONI SPECIALI. — A mantener viva l'attenzione del pubblico sui vini della regione, ad informare i consumatori della riuscita dei vini nelle varie annate, dei prezzi che normalmente si praticano, dei fatti intervenuti a conferma della bontà e della reputazione dei vini della zona (acquisti da parte di case note o di alti personaggi o di celebrità; premiazioni conseguite, ecc. ecc.) gioverà molto una specie di giornale o più esattamente, una pubblicazione periodica compilata dalla presidenza e nella quale, magari, possono trovar posto dei pareri di uomini ben noti o illustri sui vini della regione, e magari anche dei brani letterari in cui il vino sia citato, ecc. Per godere della facilitazione postale di tassa (1 solo centesimo per esemplare invece di 2 per 50 gr. di peso) conviene che la pubblicazione esca almeno 2 volte all'anno e venga richiesto alla posta il cosiddetto *conto corrente*. Si vegga per questo capitolo ciò che abbiamo detto a proposito del *bollettino* della Società di viticoltori a pag. 26.

La pubblicazione della Società va mandata a domicilio dei probabili consumatori di vino, agli indirizzi di cui dicevamo più sopra (pag. 26) e può anche venir distribuita a mano in occasione di riunioni e feste propizie, a sceglier le quali occorre il *buon tatto* della presidenza.

Non bisogna stancarsi di insistere in queste spedizioni e larghe distribuzioni di stampati. Tutti sappiamo come malamente finiscano alle volte queste circolari e queste stampe: ma non bisogna preoccuparsene: battete, battete, insistete dignitosamente, con tenacia, e qualcosa rimarrà.

« RÉCLAME » SPICCIOLA. — Mettiamo sotto questo nome tutti quegli altri mezzi di pubblicità che, come si sfruttano per altri articoli di produzione e commercio, possono pure servire pel vino.

E così le *cartoline illustrate*, possibilmente a colori, con soggetti allegorici al vino della regione o con vedute panoramiche o costumi di essa; così gli avvisi murali, o, meglio di queste, le *tablette* e le *placche* fisse metalliche o in cartone, da distribuirsi agli alberghi, ristoranti, trattorie, clubs, circoli, ecc., magari anche da far affiggere nelle stazioni ferroviarie e tramviarie e sulle carrozze di treni o tram.

Così i *pali* colle *targhe indicatrici* lungo le linee ferroviarie e tramviarie che attraversano la regione. Nell'Arthal su tutti i punti dei vigneti toccati dalle linee ferroviarie si vedono dei pali con targhe indicanti le plaghe di produzione di quelle cantine sociali federate (*Winzervereine*).

E così molti altri mezzi che l'ingegno pratico dei capi dell'associazione può escogitare o che l'occasione può suggerire. In occasione di *fiere* e *lotterie di beneficenza* può convenire, per esempio, offrire a nome dei produttori della regione un po' del loro

vino perchè si faccia conoscere; può convenire, come di recente ha fatto una casa fabbricante di liquori, mandare in *dono* un campionario dei vini alle redazioni di *diffusi giornali*; può essere utile presentarsi con una bella *mostra collettiva* a qualche esposizione importante e delle più frequentate, come diremo ora; e così via.

Un mezzo per *premiare i consumatori* del vino della regione può essere suggerito da quanto fanno alcune case di Champagne (1) le quali offrono addirittura un franco per ogni turacciolo (portante impressa a fuoco la marca) usato che venga ripresentato alla casa produttrice.

Se la società istituisse, poniamo, un tappo speciale pei fusti o per le bottiglie del suo vino, o una marca particolare agli uni e alle altre sul tipo di quella Bordeaux (v. a pag. 40) e offrisse un premio a chi li riporta o li rimanda alla direzione dell'associazione, è probabile che questo mezzo valga ad accrescere le richieste del vino in questione o almeno ad affezionare vieppiù la clientela.

**MOSTRE, FIERE, ESPOSIZIONI.** — Sono anche questi degli ottimi mezzi di pubblicità; peccato che si sfruttino forse troppo e non sempre bene. Comunque, se alla partecipazione ad un'esposizione o all'organizzazione diretta di una mostra una seria società darà opera personale e indirizzo preciso, è certo che gioverà molto.

---

(1) V. *Vinicolo*, 1903.

La società può appunto o prendere parte ad una esposizione importante che si tenga in centri di largo consumo o molto frequentati da forestieri, o organizzare essa medesima delle mostre.

Nel primo caso farà una *mostra collettiva* in apposito padiglione, o chiosco, o riparto, presentando insieme ai vini, la carta della regione e distribuendo abbondanti stampati, guide e ricordi. Inviterà con circolare i suoi aderenti a prender parte, esponendo subito il preventivo, più veritiero possibile, delle spese di partecipazione e li inviterà a mandare quel determinato quantitativo di vino alla sede sociale, perchè ivi, previa degustazione, analisi e selezione, venga imbottigliato o posto in fusticini o damigiane con una uniformità e un senso estetico degno (1).

L'organizzazione diretta di una *mostra* è certo costosa e esige anche il concorso di altri enti locali. Più rispondente forse agli scopi pratici dell'associazione sono le *fiere* o i *padiglioni di degustazione*. La Società può organizzarne in occasioni di fiere o feste locali che richiamino d'ordinario molti forestieri o può anche andar ad installarli fuori, in centri vicini o lontani, dove insomma preme far conoscere i prodotti del luogo.

A Bordeaux e in molti altri centri vinicoli si aprono annualmente dopo i primi travasi questi padiglioni per la degustazione dei vini nuovi. L'organizzazione è semplice. I soci invitati mandano cam-

---

(1) Vedi il mio opuscolo « *L'arte di presentare i vini alle esposizioni* » — Casale, Tip. Cassone, 1903.

pioni abbondanti dei prodotti vinicoli che hanno disponibili per la vendita, la Società li raccoglie in un locale momentaneamente affittato o graziosamente prestato, e deve disporre anche uno o più lunghi banchi sui quali gli incaricati servono a bicchierini i vini dei quali è offerto gratuitamente l'elenco completo (nome del produttore, località, qualità, anno, quantità, prezzo di vendita). Si può far pagare 5-10 centesimi per bicchiere, e in tal caso alla fine la società dividerà fra i soci che vi parteciparono i proventi in ragione del vino mandato e dedotte le spese di organizzazione.

Può convenire, per certi vini, disporre le cose in modo che i visitatori possano portarsi a casa il campione.

All'esposizione di Parigi, nel padiglione Tunisino, si faceva la *réclame* ai vini di quella regione, vendendo ai visitatori a 20-25 centesimi caduna delle piccole eleganti bottiglie di vino bianco e rosso delle località più reputate della Tunisia.

Evidentemente questi padiglioni non rappresentano un *affaire* direttamente lucroso pei produttori del vino, nè si tratta quindi di vera vendita del vino; sono un mezzo di *réclame* che spesso conviene perchè anche costa relativamente poco.

Gioverà molto a questo proposito, anche per riferire in modo preciso delle cifre che servano a formare preventivi esatti, citare come esempio l'esperimento fatto a Torino nel febbraio 1903 dalla nostra *Società dei viticoltori del Monferrato*. La quale volendo far conoscere il tipo dei prodotti vinicoli

dei suoi soci decise di prender parte alla fiera enologica organizzata da quel *Circolo enofilo subalpino* (v. pag. 34) con un padiglione proprio.

Il padiglione misurava 9 metri di lunghezza per 4 di larghezza; vi erano addetti 7 uomini (per la distribuzione del vino a bicchieri) col gerente della Borsa vinicola del Monferrato, emanazione della stessa Società viticoltori.

Presero parte a questa dimostrazione collettiva 26 soci produttori rappresentanti altrettanti paesi intensamente vinicoli del Monferrato, i quali avevano anticipato 50 lire caduno e mandato alla mostra due damigiane da 25 litri del loro vino.

Le spese furono le seguenti:

Fitto del terreno al Circolo enofilo . . . . .	L. 390 —
Adattamento del chiosco o padiglione . . . . .	" 44,50
Addobbo . . . . .	" 138,10
Carta stradale vinicola del Monferrato (3 m. × 2 m.) . . . . .	" 65 —
Personale fisso, avventizio e berretti pel medesimo . . . . .	" 325,40
Vetri, fiaschi, bicchieri e biancheria . . . . .	" 171 —
Pubblicità (affissi, avvisi, circolari, listini) . . . . .	" 197,35
Cancelleria, posta, marche da bollo . . . . .	" 106,45
	<hr/>
Totale . . . . .	L. 1437,80

Il bilancio finale dell'esperimento fu il seguente:

*Entrata*

Quote di concorso di 26 soci a L. 50 . . . . .	L. 1300,00
Provento del vino venduto nel chiosco . . . . .	" 1951,40
Ricavo vendita stoviglie e vino avanzato . . . . .	" 115,31
	<hr/>
	L. 3366,71

*Uscita*

Spese, come da precedente nota . . . . .	L. 1437,80
Importo del vino provvisto dai 26 soci pagato a prezzo del listino . . . . .	* 1070,91
	<u>L. 2508,71</u>
Utile da distribuirsi . . . . .	L. 858,00
L. 858 : 26 soci = L. 33 per socio.	

Per cui i soci ebbero pagato il vino da essi mandato alla mostra ai prezzi che essi medesimi avevano esposto nel listino distribuito alla mostra (oscillanti da 24 a 30 lire l'ettolitro) e delle 50 lire anticipate ebbero 33 lire di ritorno; d'onde questa riuscitissima pubblicità non costò effettivamente che 17 lire per ciascuno.

Diciamo riuscitissima perchè mai si vide un padiglione più frequentato di quello, e mai si ebbe un successo così pieno, incontrastato e fecondo di successive contrattazioni dall'assaggio di quei buoni vini del Monferrato.

Certo se l'impresa riuscì così bene si deve essenzialmente all'opera amorosa e zelantissima dei suoi organizzatori (il Conte E. Campredon d'Albaretto, presidente della Società, assistito da altri valenti consoci, il cav. ing. A. Palazzo, l'avv. Colonna, il sig. Angelo Pavia, il cav. Pansoja e il Marchese Scarampi di Villanova) i quali vollero anzi fare di più della semplice organizzazione: per turno assistettero di persona al banco di assaggio per vigilare che la distribuzione si compiesse senza incon-

venienti e per dare agli accorrenti spiegazioni e informazioni.

Un esperimento analogo e, nei suoi risultati finanziari, ancora più felice fu fatto dalla stessa Società dei viticoltori a Casalmonferrato nei quattro giorni della fiera di S. Giuseppe, 19-22 marzo 1903. La Società ottenne dal Comune l'uso gratuito per quei giorni dell'atrio del Teatro municipale che è sulla piazza della fiera; ivi installò un campionario di vini di vari soci di diversi paesi, con un complesso di circa 1800 litri di vino, e stabilì il servizio di mèscita a 2 soldi il bicchiere. Ecco il rendiconto:

*Spesa.*

Addobbo del locale, scansie, tavole, illuminazione, provvista di bicchieri . . . . .	L. 138 —
Personale di servizio . . . . .	" 73,20
Stampati, ed affissione . . . . .	" 60,50
Acquisto vino dai soci, trasporto e dazio . . . . .	" 469,15
	<hr/>
	L. 740,85

*Entrata.*

Vino venduto a 10 cent. il bicchiere . . . . .	L. 856,50
" " residuo in damigiane . . . . .	" 34,55
Bottiglie vuote e bicchieri rimasti . . . . .	" 25,40
	<hr/>
	L. 916,45
	<hr/>
Utile netto . . . . .	L. 175,60

Questo utile andò alla Società dei viticoltori la quale fece anche con tal mezzo una eccellente *ré-clame* ai prodotti dei suoi soci.

---

---

---

---

## PARTE II

---

### **Associazioni a scopo economico diretto.**

Molte sono le forme della cooperazione enologica, alcune che toccano direttamente la produzione del vino o la lavorazione dei suoi residui, altre che riguardano la vendita ed il commercio del vino stesso.

Noi vogliamo offrire una guida il meglio possibile pratica per costituire e far funzionare queste varie cooperative, ma non possiamo sapere da quale venga incominciare e se si possano tutte o in parte combinare insieme. Certo l'ideale sarebbe di arrivare ad un tale concatenamento e ad un tale sviluppo di queste associazioni che il produttore di vino come il consumatore ne fossero assistiti in ogni passo.

Ma spesso, soprattutto per la natura dell'ambiente o per le difficoltà finanziarie, bisogna contentarsi di una o due soltanto di queste forme e anche tra esse bisogna scegliere per incominciare le più semplici, le più facili, quelle che meno urtano le asperità e le diffidenze degli animi campagnuoli. Dunque, gli uomini di buona volontà che vogliono dar anima e corpo all'idea cooperativa devono innanzitutto stu-

diare e saggiare molto accuratamente l'ambiente in cui vogliono svogerla per trovare la forma che più si adatta e più è richiesta momentaneamente dalla popolazione. Guai a sbagliar strada in principio: l'idea stessa ne escirebbe malconcia e il cammino da rifarsi diventerebbe sempre più aspro!

Così, per dare un esempio, chi, per la considerazione logica che la produzione deve precedere il commercio e che quindi la cantina cooperativa deve venir prima del sindacato di vendita del vino, si impuntasse a voler dar vita innanzi tutto alla cantina sociale, in un paese vergine affatto all'idea cooperativa e dove le diffidenze fra produttori sono molte e, benchè larvate, forti e tenaci, molto probabilmente o non riuscirà a trovar seguaci o vi riuscirà in misura così insufficiente ed avrà una associazione così isolata dall'ambiente, così abbandonata da non poter essere feconda di bene nè per sè nè per gli altri. In tali casi, che nel nostro paese si verificano di frequente, converrà invece cominciare forse dove si dovrebbe finire: colle cooperative che facilitano la vendita del vino, se nella vendita è la maggior preoccupazione momentanea dei produttori. Poi i seguaci verranno. Verranno all'idea della cooperativa di produzione non solo perchè il loro spirito si verrà man mano educando al sentimento cooperativo, ma soprattutto perchè appunto i clienti creati o cercati dal sindacato di vendita imporranno la formazione di grandi masse di tipo unico, e solo colle cantine sociali, allora lo si comprenderà, si potranno accontentare.

Ho citato un caso, ma questo non può, naturalmente, servire come regola. Ognuno si regoli studiando l'ambiente in cui opera, i bisogni più urgenti, le preoccupazioni del momento cui l'idea cooperativa può venire in aiuto; non dimenticando mai che le associazioni che meglio si costituirono e meglio vivono sono quelle sorte e mantenute sotto lo sprone di un vero bisogno, di una necessità economica.

---



---

---

## SEZIONE I.

—

### Cooperative di produzione.

Comprendono le varie forme di cantine sociali e le diverse cooperative che si propongono di meglio utilizzare in comune i residui della vinificazione.

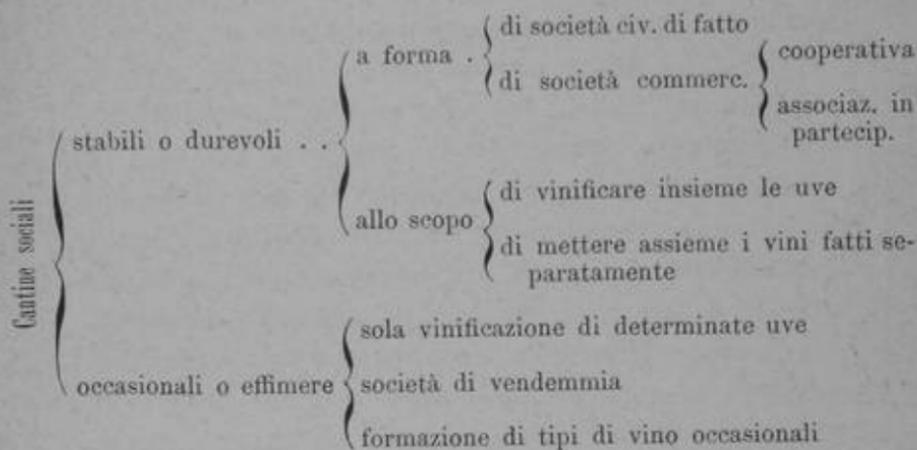
## CAP. I.

—

### Cantine sociali.

Per l'indole di questo libro non possiamo fermarci a tracciare la storia del movimento in favore delle cantine sociali, nè farne uno studio economico comparativo.

Ci limiteremo a dire che le *cantine sociali* possono avere carattere diversi



Ci riserviamo di esaminare in seguito i casi più semplici accennati in questo specchio.

Ora, per dare un esempio completo del lavoro di costituzione e del funzionamento di una di queste associazioni, tratteremo subito di una vera cantina sociale per la vinificazione in comune delle uve e la fabbricazione sociale del vino.

Sarà facile poi applicare in tutto od in parte i principi qua abbozzati alle altre forme di cooperative.

### § 1. — Cantine sociali stabili.

*Lavoro preparatorio.* — Chi intende costituire nel proprio paese una cantina sociale, deve innanzi tutto convincere bene sè stesso della utilità pratica di queste associazioni, e ciò potrà ottenere con la lettura di buoni libri ed opuscoli speciali (se ne troverà un elenco in fondo al volume), collo studio accurato delle condizioni in cui versa la viticoltura

locale (si tenga presente quanto abbiamo scritto poco sopra a pag. 69) e con la visita a qualche cantina sociale che funzioni bene da qualche anno.

Convinto sè stesso, deve convincere gli altri, e questa è la parte più difficile. A tal uopo trovi due o tre amici o conoscenti tra i migliori proprietari e produttori del paese, tra le persone più note per onestà, capacità ed influenza, e, una volta convertiti questi alla causa della cooperazione, si costituisca con essi in comitato promotore.

Questo comitato deve svolgere un'attiva opera di propaganda con tutti i mezzi più opportuni e più efficaci. Conferenze, articoli su giornali locali, lettere, conversazioni, ecc. ecc.

Le conferenze o, in genere, la propaganda devono essere fatte da persone che abbiano la dote di parlare o scrivere colla massima chiarezza e semplicità e, notiamo bene, che siano profondamente, intimamente *convinti* dell'opera buona per la quale si adoperano.

Bisogna persuadersi che non vi è arte oratoria più efficace di quella che deriva dalla *vera convinzione* acquisita e dalla pratica esposizione di fatti compiuti.

Occorre soprattutto insistere sui vantaggi materiali che il viticoltore può ripromettersi da queste cantine di fronte alla necessità, oramai ineluttabile, di produrre molto, a buon mercato e bene. Per soddisfare a questa necessità, occorre che, come viticoltore, mentre procurerà di diminuire il costo del suo prodotto riducendo le spese di coltivazione, au-

menti il prodotto delle sue vigne; come produttore di vino, egli sappia soprattutto fare dell'uva un uso razionale e completo.

Ma, per ciò fare — è necessario spiegare bene questo punto ai viticoltori — ognuno comprende che bisogna assolutamente poter disporre di vaselame, di macchinario, di personale adeguato allo scopo, bisogna cioè mettersi su un piede di lavorazione che non è compatibile, nelle distrette attuali, coi mezzi e le risorse di un solo individuo, di un viticoltore isolato. Bisogna cioè riunirsi, associare i mezzi, le forze, le intelligenze; bisogna dar vita a quello che è uno dei più gloriosi portati di questa fine di secolo, alla cooperazione.

Nella propaganda pro cantina sociale bisogna mettere bene in luce i vantaggi che questa associazione è capace di dare; vantaggi che, oltre a quelli morali comuni alle associazioni di questo genere (si veggia quanto è detto a pag. 7 per la società di viticoltori), sono economici e tecnici. Vantaggi economici quelli che permettono una economia migliore di produzione e uno sviluppo commerciale più proficuo; vantaggi tecnici sono quelli che consentono un reale miglioramento della qualità intrinseca del vino, e la formazione di quel tipo costante, unico, che più spesso si sente invocare di quello che si sappia ottenere.

L'economia di produzione si comprende facilmente senza bisogno di dimostrazioni. Tuttavia, siccome ad essa si connette l'adozione di macchinario e vaselame razionale, sarà utile citare alcuni casi.

Per la pratica indispensabile dei travasi, allo scopo di avere minori disperdimenti, minore sbattimento e snervamento del vino, per ottenere rapidità di lavoro e quindi economia della mano d'opera, tutti sanno quanto sia utile una buona pompa da travaso.

Ora, se un piccolo produttore che faccia, poniamo, 200 ettol. di vino all'anno deve acquistarsela, spende per una buona pompa completa, capace di travasare 20 ettol. all'ora, coi raccordi, tubi, ecc., almeno 200 lire e siccome quel capitale si ammortizza in 10 anni viene a gravare annualmente ogni ettolitro di vino prodotto, pel fatto del travasamento a macchina, di 10 centesimi. E se, come è assolutamente necessario oggi per una buona cantina, vuol provvedersi di un ottimo filtro moderno a pasta di cellulosa, per potere assicurare nel modo migliore la conservazione del vino e potere presentarlo al compratore bello, limpido, depurato, brillante, il piccolo produttore dovrebbe spendere almeno 400 lire in un apparecchio il più modesto, che filtri 40 ettol. al giorno. Egli graverebbe così ancora il costo del vino di 20 centesimi per ettol. di spesa. I travasi e la filtrazione, necessari oggi in una buona cantina, costerebbero per chi è solo a lavorare 200 ettol. di vino, almeno 30 centesimi per ettol. senza contar la mano d'opera.

Vi unite invece in 4, in 5, in 10 proprietari e lavorate così 800-1000 ettol. di vino; la spesa per queste indispensabili operazioni non grava più che per 6 centesimi all'ettolitro.

Un altro caso ancora. Tutti sanno che per co-

stituire un tipo unico e per mantenere il tipo costante da un anno all'altro è necessario ricorrere al taglio, cioè alla mescolanza di varie qualità. Ma perchè il taglio riesca bene, perchè la massa si fonda e dia un tutto armonico, è necessario fare questa mescolanza in grandi recipienti, dove si amalgamino bene le varie parti. Nulla di meglio per questo scopo, nulla di più economico delle botti in cemento semplice o in cemento e vetro. Questi comodissimi recipienti che occupano 1/3 meno di spazio delle botti di legno, che non prendono mai alcun difetto, che non consumano affatto il vino per evaporazione, che sono di facilissima pulizia e di più facile conservazione, avrebbe convenienza a farli un produttore isolato in una piccola cantina? Ne dubitiamo fortemente, poichè la botte di cemento e vetro costa meno assai, anzi la metà, di quella di legno solo quando la capacità raggiunga almeno gli 80-100 ettol. e d'altra parte non converrebbe far questa spesa se non si avesse sicurezza di tenere impegnato tutto l'anno il recipiente e di ammortizzare così molto presto il capitale impiegato.

Ora invece alla associazione di diversi proprietari, alla Cantina sociale, questa spesa è non solo possibile, ma convenientissima e, direi quasi, indispensabile.

Ma oltre ai vantaggi economici, ve ne sono, come ho detto dei tecnici e dei commerciali importantissimi.

La cantina sotto un'unica direzione, sotto una continua sorveglianza, coll'adozione di tutte le buone pratiche di enologia darà tipi di vino ben fatti che

si imporranno al commerciante ed eliminerà soprattutto il pericolo di alterazioni e malattie in qualche partita.

Infine, nel riguardo commerciale, la riunione dei produttori sotto il nome di cantina sociale, si accaparra subito le simpatie dei compratori. Essa però non deve attenderli. Non deve stare alla mercè dei mediatori e degli intermediari; essa deve andarli a cercare, essa deve imporsi colla assoluta unicità del tipo prodotto, colla sua bontà intrinseca, colla sua costanza. Essa deve andare a cercare il compratore e cedersi al migliore offerente, il quale diventerà subito un cliente stabile, affezionato perchè trova una massa ingente di vino tutto ben fatto, tutto uguale, sempre del tipo identico al campione.

Preparato così il terreno, il comitato promotore invita ad adunanza gli aderenti, e, per guadagnar tempo, si presenta con lo statuto abbozzato.

*Costituzione. — Forma della società.* — La forma da adottarsi è il primo punto che può sollevare obiezioni e lunghe discussioni.

Si deve fare una *semplice società civile*, di fatto, retta da un contratto interno, oppure una vera *società anonima cooperativa* a tenore delle disposizioni del Codice di commercio?

Avvertiamo subito che il maggior numero di cantine sociali esistenti oggi in Italia, tra cui alcune che hanno già molti anni di vita e che funzionano bene, sono organizzate come semplici società civili. È parsa questa la forma più conveniente per la

sua semplicità e i minori impacci che recano le disposizioni tassative di legge alle società commerciali.

A noi sembra che convenga attenersi alla forma di società civile, tutte le volte che o si tratta di un numero limitato di soci (che *si conoscano bene* fra di loro e fra cui non siano, per fortuna, tipi litigiosi per natura) e non si ha bisogno di un vero e proprio capitale d'impianto e di gestione, proponendosi i soci di mettere in comune quelle attività singole che occorrono al buon funzionamento della società: o si tratta di tentare un *esperimento* per due o tre anni, rimandando la decisione definitiva sulla forma più conveniente a quando l'esperienza avrà maturato i suoi frutti e messo in luce i propri difetti e le proprie virtù.

Ed è questa forma semplice, familiare, di contratto amichevole che meglio risponde al carattere rurale di una modesta impresa vinicola; è anche quella che meno *spaventa* il contadino; poichè — quando si ha a che fare con popolazioni vergini all'idea cooperativa bisogna ponderare anche questo coefficiente — il contadino ha un timore vago e una specie di ripugnanza per le *azioni*, le *società anonime*, a grandi imprese, la solennità delle riunioni davanti a *notai*, ecc. ecc.

Ma quante volte le condizioni sopra ricordate non si verificano e si ha soprattutto bisogno di un capitale per l'impianto e per fornire buoni anticipi ai soci, è molto più prudente mettersi in perfetta regola colle leggi commerciali e costituirsi nella forma di *società cooperativa*. I contadini che si spaventano

delle difficoltà burocratiche verranno poi: all'inizio è preferibile aver a che fare con un gruppo di persone intelligenti e tra cui siano almeno una o due competenti in materia. Troppo facilmente possono urtarsi le disposizioni di legge, che hanno il torto di non essere proprio chiarissime e popolari, e se per disgrazia gli affari della società van male o vi sono nel suo seno dei dissidenti, gli amministratori possono avere dei grattacapi anche seri.

Un valente scrittore, il prof. Niccoli (1), cita come conveniente una forma che sarebbe intermedia fra le due qua esaminate, quella di *associazione in partecipazione* che però cade sotto le disposizioni del Codice di commercio (art. 233 a 238). Ma non ci consta che qualcuna delle cantine sociali italiane l'abbia adottata: forse perchè, dato che si desidera la società sia retta dalle precise disposizioni del Codice di commercio, tanto vale assumere subito la forma di società cooperativa la quale, se ha seccature burocratiche e legali, ha però anche parecchi vantaggi legali e fiscali.

Ciò premesso, vediamo le formalità costitutive e un esempio di statuto per l'uno e l'altro di questi tipi di associazione.

*Società civile o di fatto.* — Abbiamo detto che queste società sono rette dalle disposizioni del Codice Civile, ed ecco principalmente da quali:

---

(1) *Cooperative rurali*, Milano, Hoepli, 1899.

ART. 1697. — La società è un contratto, col quale due o più persone convengono di mettere qualche cosa in comunione, al fine di dividere il guadagno che ne potrà derivare.

ART. 1698. — Qualunque società deve avere per oggetto una cosa lecita, ed essere contratta per l'interesse comune delle parti.

Ciascun socio deve conferirvi o denaro, od altri beni, o la propria industria.

ART. 1706. — È parimente società particolare il contratto, con cui più persone si associano per un'impresa determinata, o per l'esercizio di qualche mestiere o professione.

ART. 1707. — La società comincia nell'istante medesimo del contratto, se non è fissato un altro tempo.

ART. 1709. — Ogni socio è debitore verso la società di tutto ciò che ha promesso di conferirvi.

Quando ciò che si deve conferire consiste in un determinato corpo di cui la società abbia sofferto l'evizione, il socio che l'ha conferito, ne è garante verso la società, nel modo stesso che il venditore è obbligato per l'evizione a favore del compratore.

ART. 1710. — Il socio che doveva conferire alla società una somma e non l'ha conferita, è di diritto debitore degli interessi di tale somma dal giorno in cui doveva eseguirsi il pagamento, salvo il risarcimento dei danni.

Lo stesso ha luogo riguardo alle somme che avesse prese dalla cassa sociale, gli interessi delle quali decorrono dal giorno che le ha ritirate per suo particolare vantaggio.

ART. 1714. — Ciascuno de' soci è obbligato verso la società pei danni cagionati alla medesima per sua colpa, senza che possa compensarli cogli utili procacciati colla sua industria in altri affari.

ART. 1716. — Un socio ha azione contro la società non solo per la restituzione dei capitali sbersati a conto di essa, ma altresì per le obbligazioni contratte di buona fede per gli affari sociali e pe' rischi inseparabili dalla sua amministrazione.

ART. 1726. — Nelle società, escluse quelle di commercio

i soci non sono obbligati in solido pei debiti sociali, nè uno dei soci può obbligare gli altri, se questi non gliene hanno data la facoltà.

ART. 1728. — La stipulazione esprime che l'obbligazione fu contratta per conto sociale, obbliga soltanto il socio che ha contrattato e non gli altri, eccetto che questi gliene abbiano data la facoltà, o che la cosa sia stata rivolta in vantaggio della società.

ART. 1735. — Lo scioglimento della società contratta a tempo determinato non può domandarsi da' uno dei soci prima che sia spirato il termine stabilito, se non quando vi fossero giusti motivi, come nel caso che uno dei soci mancasse ai suoi impegni, o che una malattia abituale lo rendesse inabile agli affari sociali, o in altri casi consimili.

L'apprezzamento di tali motivi è lasciato alla prudenza dell'autorità giudiziaria.

Ciò premesso, ecco un modulo di statuto nel quale sono da introdursi molti dati variabili da luogo a luogo e a seconda delle condizioni dell'ambiente, come esamineremo più sotto.

### Abbozzo di Statuto.

1° Tra i sottoscritti . . . . di . . . . produttori di uve è costituita una Società civile privata sotto il nome di *Cantina Sociale* . . . . avente sede in . . . .

2° Scopo di essa Società è di confezionare e di vendere uno o più tipi di vino ottenuti coi metodi più razionali dalle uve dei soci.

3° La Società durerà fino a che l'assemblea generale dei soci non ne decida lo scioglimento.

4° Il socio può, a parte i casi di forza maggiore come tali riconosciuti dall'assemblea, cessare dal far parte della Società soltanto ad ogni . . anni dalla sua entrata purchè ne

dia avviso scritto alla Direzione almeno . . mesi prima. Ritirandosi dalla Società egli perde ogni diritto sugli eventuali fondi di riserva che siano stati accumulati, per decisione dell'Assemblea, fino al momento del suo ritiro.

5° Ogni socio deve consegnare a sue spese, conformandosi alle istruzioni impartite dalla Direzione . . . . . le uve prodotte nei fondi di sua proprietà . . . . . contro ricevuta portante le annotazioni di peso e qualità che serviranno ad assegnare il valore all'uva stessa. Quando, per causa di grandine o di altra forza maggiore, il socio sia impossibilitato a consegnare tutta la quantità impegnata per la Cantina sociale, la direzione regolerà la situazione del socio rispetto agli impegni e agli utili sociali conforme equità.

6° La valutazione delle uve portate dagli associati alla Cantina verrà fatta alla fine della vendemmia, secondo le speciali norme che all'uopo verranno concretate dall'Assemblea dei soci in relazione alle condizioni locali. Fatta la valutazione, si potranno ottenere anticipazioni in danaro fino alla concorrenza dei . . . . . del valore conferito all'uva da essi fornita, pagando però sulla somma anticipata quell'interesse che la Cantina sociale deve a sua volta pagare alle Banche o ai privati che le aprono il credito.

7° I soci consegneranno alla Cantina sociale quel numero di botti e quel macchinario o attrezzario da cantina di loro proprietà che sarà scelto dalla Direzione, la quale ne stimerà il valore da rimborsarsi al socio in caso di perdita o da prendere a base in caso di deterioramento, escluso però quello derivante dall'uso. I soci conservano la proprietà del materiale da essi consegnato alla Cantina Sociale, la quale . . . . . lo mette in conto loro individuale come capitale fornito agli effetti del riparto utili.

Il socio che si ritira dalla Società deve ritirare a sue spese il materiale fornito alla cantina.

8° Il socio che consegna uva non proveniente dai suoi poderi o che in altro modo inganna la Società o le reca danno, verrà immediatamente espulso, salva per la Società ogni altra azione di risarcimento verso di lui.

9. Sono organi amministrativi della Società: l'Assemblea generale dei soci e la Direzione.

10. L'Assemblea si riunisce ordinariamente . . . volte all'anno; straordinariamente quando la Direzione lo creda opportuno o la metà dei soci lo richiegga.

Ogni socio ha diritto ad un voto, qualunque sia la parte di capitale e di uva che rappresenta in società, e può farsi rappresentare con lettera da un altro socio.

L'assemblea formula il regolamento interno, discute ed approva l'operato della direzione, nomina i componenti la direzione, stabilisce i criteri di valutazione delle uve e il modo di riparto degli utili, nomina due revisori dei conti, decide sull'ammissione di nuovi soci con le cautele che giudicherà opportune, discute le proposte che dalla direzione o dei soci venissero fatte per il miglior andamento dell'azienda sociale.

L'assemblea è convocata con inviti particolari ai soci almeno 5 giorni prima di quello fissato per la riunione; ed è valida qualunque sia il numero dei soci.

Soltanto ove l'assemblea debba pronunziarsi sullo scioglimento della società e su modificazioni allo statuto è necessario l'intervento di almeno due terzi dei soci, in prima convocazione, in tal caso preavvisata di 15 giorni; è valida con qualunque numero di intervenuti in seconda convocazione da farsi almeno 8 giorni dopo la prima.

11. La direzione della cantina sociale è affidata ad un presidente, un vice presidente, un tesoriere-economista e . . . . consiglieri, scelti fra i soci, non retribuiti per questo loro incarico e rinnovabili ogni anno per un terzo nell'assemblea ordinaria alla fine dell'esercizio.

— La direzione nomina o chiama il personale stabile od avventizio fissandone la retribuzione, determina i criteri di lavorazione, provvede alle migliori condizioni i fondi necessari, detta le norme per la raccolta e la consegna delle uve, propone il metodo di valutazione di esse, convoca le assemblee e ne esegue i deliberati, cura la regolare contabilità e si assume insomma la conduzione dell'azienda sociale.

Il Presidente ha la firma della società e la rappresenta sempre, così nei rapporti coi terzi come in giudizio.

12. L'esercizio sociale va dal 1° settembre al 31 agosto di ogni anno. Alla fine di esso sarà, in base ad accurato inventario, dato un valore alle rimanenze di vino ed al capitale sociale, ed accertato in proporzione il conto di ogni socio.

13. Sugli utili netti dell'esercizio sarà prelevato il . . . . 0/10 avanti di distribuirli ai soci e destinato a formare un fondo di riserva per i bisogni delle annate successive.

14. Le controversie che potessero insorgere tra la società e i soci durante gli esercizi o nella liquidazione saranno sempre decise da tre arbitri scelti di comune accordo o, in difetto, dal Presidente del Tribunale di . . . . .

15. Per tutto ciò che non è contemplato dal presente statuto, i soci si rimettono alle disposizioni delle vigenti leggi in materia.

Alcuni commenti a questo statuto.

I soci possono essere (art. 1) soltanto *proprietari* produttori o anche *conduttori* di fondi vitati (affittuari, mezzadri, ecc).

In alcuni statuti si precisa il numero minimo di soci necessario per l'esistenza della Società (art. 3). Noi non crediamo sia il caso di scendere a questo particolare difficile da determinare in principio con precisione. Cinque soli soci possono essere sufficienti a far andar avanti la cantina sociale, ma possono anche non bastare se proprio essi sono tra i più piccoli produttori; nè si può sapere all'inizio quali si ritireranno in seguito. D'altra parte dal momento che col successivo art. 4 si impone al socio che ha intenzione di ritirarsi di dichiararlo almeno 3-4 mesi prima, la direzione, accertasi che un gran numero si ritira, può porre subito all'assemblea il quesito se

convenga o no procedere allo scioglimento. E l'assemblea sovrana deciderà come meglio creda. Fin dove si possa è sempre meglio, a nostro avviso, lasciare alla riunione dei soci il decidere anche sui particolari importanti; gli agricoltori anche più diffidenti non avranno allora ragione di gridare al sotterfugio o all'imprevisto o all'incompreso.

Molta gente è così fatta: ascolta attentamente la lettura di statuti e di regolamenti, tace, approva, li firma; poi, quando si presenta un caso che più o meno direttamente la tocchi negli interessi particolari, fa le più alte meraviglie che simili disposizioni possano essere nello statuto e spesso arriva a dire che se avesse avuto chiara contezza di quelle disposizioni, non avrebbe firmato!! Proprio così. E quindi è bene, senza esagerare e senza generalizzare troppo, lasciare fin dove è possibile che le questioni un po' po' scabrose vengano decise proprio dagli stessi interessati volta per volta.

La facoltà ad un socio di ritirarsi dopo che ha aderito e contribuito alla formazione non può certo negarsi.

Alcune cantine sociali non esigono altro che un impegno annuale, ma bisogna riconoscere che quelle debbono essere cantine in cui uno o diversi soci hanno azione predominante, tale che, se anche gli altri si ritirassero, sono in grado di far andar avanti medesimamente la cantina. Dove invece la cantina sorge fra piccoli, è da crearsi e costa molte fatiche e parecchi sacrifici per avviarla, non pare prudente lasciare che per il primo impeto di volubilità o pel

primo capriccio uno, due, cinque e più soci se ne vadano subito dopo il primo anno, dopo cioè che la società ha fatto spese, ha impiegato cure e fatiche per organizzarla in base a un certo quantitativo di aderenti e d'uva da lavorare che improvvisamente viene a mancare.

Meglio dunque fissare un impegno di almeno 3 anni, se non si vuole arrivare magari ai 5 anni che in alcune cantine furono stabiliti. Non cascherà il mondo se il socio resta così vincolato, tanto più che, se intervengono motivi di forza superiore, accennati nel Codice Civile o altri, l'assemblea non gli negherà certo il diritto di andarsene. Doveri di correttezza e necessità di ordinamento di lavoro impongono poi che l'avviso della dimissione da socio sia dato alcuni mesi prima (2-3 almeno).

Stabilire delle penalità per quelli che, senza giustificati motivi, piantano in asso una società bene avviata, sarebbe forse una enormità; ma, d'altra parte, quando si pensa, come dicevamo, che in base al numero di soci allora sottoscritti e al quantitativo di uve da essi messo in comune, la società dovette fare il suo impianto, sia pure moderato, non sarebbe giusto che chi se ne va lasci poi sul groppone di chi resta quel tanto di sovrappiù nelle spese iniziali che per cagion sua furono fatte. Non potendosi dettar norme precise per questi casi, è bene però che il socio che si ritira abbia forzatamente a rinunciare, a vantaggio dei rimanenti, a quella parte di fondi di riserva che la società possa avere accumulati.

All'art. 5 abbiamo lasciato che si fissi caso per caso se il socio deve consegnare:

- o *tutte* le uve che produce,
- o una *frazione fissa* della sua produzione,
- o un quantitativo *minimo* fisso.

Nelle cantine sociali italiane si hanno esempi di tutte e tre queste disposizioni (citiamo pel 1° caso la cantina di Oleggio, pel 2° quella di Barbaresco, pel 3° quella di Cunico) e nessuno diede luogo finora a gravi inconvenienti.

Non mancano è vero gli inconvenienti teorici: vincolando *tutte* le uve si impedisce che il socio possa profittare di una occasione favorevole che gli si presenti per vendere in natura parte del suo prodotto; vincolandone una frazione fissa (due terzi, la metà, ecc. si ha molta difficoltà di controllo; impegnandone un quantitativo *minimo* fisso non si può seguire con giusto criterio le variazioni che possono avvenire nella potenzialità produttiva dei singoli.

Ad ogni modo, dato che nel regolamento interno di cui all'art. 10, si imponga ai soci il dovere di impegnare parecchio tempo prima la quantità approssimativa che essi anno per anno, intendono vinificare in comune, e la direzione possa così senza brancicare nel buio fare i preparativi in proporzione, è forse meglio sia fissato un *minimo* fisso per ogni socio.

È bene però che, in caso di grandine o di altri disastri, la direzione abbia facoltà di esonerare il socio dall'impegno o di permettergli di sostituire la

sua quota con uva acquistata da soci o non soci, o comunque venga la sua posizione regolata secondo che consiglieranno equità, opportunità e interesse sociale.

Sulla valutazione delle uve (art. 6) abbiamo preferito rimandare all'assemblea ossia ai regolamenti che essa formulerà, perchè questa è una delle difficoltà, alle volte grosse, delle cantine sociali e può darsi che anche una volta risolta, l'esperienza possa consigliare coll'andar degli anni di modificare il criterio prima stabilito. È superfluo dunque entrare in particolari nello statuto. Trattiamo più avanti ampiamente la questione.

Gli anticipi ai soci in base a quella valutazione possono essere fatti fino ai  $2/3$  del valore, secondo gli statuti del maggior numero di cantine, fino alla metà soltanto, secondo quelli di altre cantine.

Esser prudenti è bene, ma non bisognerà eccedere, perchè il piccolo produttore ha bisogno di soldi per tirar avanti la sua azienda ed è utile che per questo riguardo senta ancora meglio l'influenza benefica della cantina sociale. Naturalmente sugli anticipi, la società non avendo capitale proprio, bisognerà che paghi quell'interesse che la società stessa (o il suo presidente o alcuno dei soci personalmente) deve pagare alle banche, alle casse rurali, o ai privati che prestano danaro. La società non avendo forma commerciale non troverà credito che col valore individuale delle firme di quei soci o capi che si presentano a contrarre il prestito.

Questo parrebbe un inconveniente, ma, dato il

carattere amichevole e famigliare di queste associazioni, la speditezza delle pratiche inerenti al prestito così fatto e, in fondo, la garanzia reale del vino che è in cantina, non lo è così come pare a primo sguardo.

Quando la cantina sorge come addentellato o come filiazione di una cassa rurale di prestiti o di un consorzio agrario legalmente costituito, o, in genere, è con questi enti dello stesso paese in ottimi rapporti, la questione è facilitata assai e gli interessi possono divenire anche abbastanza miti. Se si ha l'appoggio di un consorzio agrario, questo potrà anche sovvenire i soci che abbisognano dell'anticipo per acquistare merci necessarie alla coltivazione, fornendo loro direttamente appunto quelle merci in luogo di danaro. Si forma così sempre meglio una simpatica catena che lega gli organi della previdenza e del credito con quelli della produzione.

Mettendo in comunione botti, tini, mastelli, pompe, attrezzi, ecc. (art. 7) è certo che la cantina sociale può costituirsi senza bisogno di nuovi acquisti e senza necessità di gran capitale. È necessario però che la scelta di questo materiale disponibile presso i soci sia fatta con criteri unici dalla direzione stessa che dovrà occuparsi della vinificazione per uniformarla ad essa, e soprattutto per lasciar fuori quei recipienti o attrezzi in cattivo stato e che non costituirebbero altro che un imbarazzo per la società. È giusto poi attribuire un valore a questo capitale fornito dai soci perchè esso entri nel computo del riparto, come vi entrerebbe la quota di affitto ri-

chiesta da un socio pel locale da esso posto a disposizione della società.

L'assemblea potrebbe riunirsi (art. 10) due volte all'anno in via ordinaria: 1° prima della vinificazione per discutere e combinare il piano di lavorazione da seguire, o, se è il caso, il metodo di valutazione delle uve, gli eventuali ingrandimenti, le ammissioni di nuovi soci, ecc.; 2° dopo chiuso l'esercizio sociale per discutere il bilancio, il riparto utili, ecc. Evidentemente siccome, in fatto di cantine, queste due epoche collimano, si può benissimo anche tenere una sola riunione prima della vendemmia e non appena terminato l'anno sociale. È bene evitare il procedimento della doppia convocazione e contentarsi di ritenere valida l'adunanza con qualunque numero d'intervenuti perchè la gente di campagna non ha tempo da perdere.

Solo in caso di scioglimento si sono poste delle cautele speciali (art. 10 ultimo alinea) per evitare i colpi di sorpresa di qualche gruppo di malcontenti che avesse interesse di far sparire l'istituzione.

Il numero dei consiglieri (art. 11) è da fissarsi a seconda dell'entità del numero dei soci: possono bastare 3 come può esser utile metterne 5. È necessario persuadersi però che è sempre meglio siano in pochi alla direzione e ben scelti: l'azienda procede meglio e più svelta.

Gli utili conseguiti (art. 13) dall'esercizio sociale vanno naturalmente distribuiti fra i soci in proporzione al valore di uva da essi conferito e alla parte di capitale messo in comune. Ma non è prudente

liquidare subito tutto l'utile ottenuto; è bene mandare una parte più o meno grande di essi a costituire un fondo di riserva indispensabile non pur per far fronte ad eventuali disgrazie... future ma per veder di liberarsi pian piano dal bisogno di credito e per acquistare gradatamente il materiale occorrente alla cantina. Questa parte di utili da destinarsi a riserva può essere del 10, del 15 o anche del 20 0/0. Potrebbe essere buon criterio il lasciarne la definizione anno per anno al consiglio direttivo o all'assemblea, potendosi così meglio regolarlo coll'andamento reale dell'annata. In tal caso lo statuto dirà « una parte degli utili, da fissarsi ogni anno dalla direzione (o dall'assemblea), sarà destinata, ecc. ecc. »

Letto, discusso e fatto approvare dagli aderenti questo statuto è necessario mettersi in regola colla legge. A questo proposito formuliamo alcuni quesiti pratici, ai quali un competentissimo giurista, l'avv. Federico Negri, studioso e colto avvocato Casalese ci preparò le risposte :

*1° Le cantine sociali costituite come Società civili (di fatto) debbono far registrare il loro atto costitutivo col contratto interno o statuto?*

Si certamente.

L'essere la cantina sociale, formale o no, di fatto o di forma è cosa indifferente di fronte alle leggi di registro, quando essa mette capo ad un contratto scritto. La cantina sociale è certamente una Società civile, perchè il suo oggetto non si con-

creta in atti di commercio, nel senso giuridico della parola.

E siccome non si tratta che di una convenzione scritta, si deve registrare come ogni altra. E va registrata la detta convenzione a norma dell'art. 77 della tariffa annessa alla legge di registro testo unico 20 maggio 1897 n. 217 come meglio si vedrà rispondendo agli altri quesiti. Le scritture di costituzione di Società o Cantine sociali non possono sfuggire all'art. 1 di detta legge in cui è detto :

« Gli atti in forma pubblica e privata, civili e commerciali, e tanto stragiudiziali, quanto giudiziali, come pure le trasmissioni delle proprietà, dell'usufrutto, dell'uso e godimento dei beni, sono soggetti alla registrazione ed al pagamento delle tasse a tenore della presente legge ».

I *contratti verbali* non sono soggetti a registrazione o tassa, se non nei casi specialmente stabiliti; in tali casi la denuncia dei medesimi assume qualità di atto.

Questi casi di denuncia di contratto verbale sono scritti nell'art. 74 di detta legge, e sono :

« I contratti d'affitto, subaffitto, cessione, retrocessione o risoluzione d'affitto di beni immobili quando non risultano da convenzioni scritte e le rinnovazioni, continuazioni, o prolungamenti delle locazioni di beni immobili per tacita riconduzione ».

Le Società verbalmente convenute non vi sono menzionate: quindi non se ne deve far denuncia. Ma però se in giudizio vengono a risultare, la sentenza che le accerta è soggetta a registrazione in

questa parte, come se si trattasse di una convenzione scritta (confronta art. 64 della detta legge).

Dunque: *Dato un contratto scritto di Società o Cantina sociale, i contraenti sono tenuti a norma dell'articolo 74 (in solido) a farlo registrare.*

2° *L'atto costitutivo medesimo firmato da tutti gli interessati va compilato da un notaio o il notaio deve autenticarvi le firme?*

Dalle cose dette appare che la cantina sociale (che sia società civile), può costituirsi come si vuole, per atto notarile, per scritta privata, a firme autenticate o non autenticate, verbalmente, e persino tacitamente o *re tantum*.

Però bisogna notare ancora, che per la prova, se la convenzione eccede in valore le L. 500, non si possono sentir testimoni. Ed infine va notato che per l'art. 1314 C. C. N. 5, devono farsi per atto pubblico o per scrittura privata sotto pena di nullità « i contratti di società che hanno per oggetto il godimento di beni immobili, quando la durata della società è indeterminata o eccede i nove anni ».

È inoltre a notare che tali società che hanno per oggetto il godimento di beni immobili quando la durata della società eccede i nove anni o è indeterminata, vanno trascritte all'ufficio delle ipoteche, per cui in tal caso, se fatte per scrittura privata, devono essere autenticate nella firma dal notaio.

Queste società son quelle in cui si conferiscono *immobili*, per *goderti come tali*, come oggetto della

società. Le cantine sociali non hanno di regola questo oggetto: epperò sfuggono agli art. 1314, 1932 C. C. Determinante è poi l'art. 1697 C. C.

Quindi di regola *le cantine sociali per società civile, si possono stipulare anche per semplice scrittura privata* senza necessità di autenticazione di firme.

3° *Quale è il termine entro cui deve presentarsi al registro, e quali le pene se non si presenti? Alcune cantine sociali (società civili) per evitare noie hanno tenuto in serbo il contratto costitutivo steso in carta da 1,20 senza farlo registrare. Quando e come potrebbero incorrere in pene?*

Il termine è di 20 giorni dalla data dell'atto o scrittura (art. 74 della legge di registro citata del 1897).

Se il termine è decorso e si vuol far registrare la scrittura per non incorrere in contravvenzioni, è necessario che la data sia messa nei termini dei 20 giorni, ciò che può farsi impunemente: perchè, per le cose dette, potendosi la Società costituire verbalmente (senza bisogno di denuncia di contratto verbale, come pare e si pratica nel foro), si può sempre dire che prima la Società esisteva di fatto, e solo da venti giorni si fece la scrittura.

Le pene: Bisogna leggere gli art. 93 e seg. della legge di registro 1897 e soprattutto l'art. 94 secondo il quale salva la disposizione dell'articolo seguente (che riguarda le locazioni di immobili), gli

atti per scrittura privata non autenticata (per le autentiche non si può far frode alla legge, perchè ci pensa il notaio a registrare per evitarsi le pene dell'art. 93) e quelli stipulati in paese estero, verranno sottoposti oltre alla tassa normale, ad una soprata tassa eguale all'ammontare della tassa aumentata di un quinto, ognorachè non siano stati registrati entro il termine prescritto. Questa soprata tassa non potrà in verun caso essere minore di L. 12.

Per l'art. 99 poi la pena cresce perchè per gli atti da sottoporsi alla formalità (della registrazione) entro un termine fisso, trascorso un anno dalla scadenza di esso termine, senza che la formalità sia stata eseguita le pene pecuniarie e le soprata tasse stabilite nella legge per la omessa registrazione saranno duplicate, e, ferma la disposizione di cui al cap. articolo 95, la registrazione non potrà aver luogo tranne che mediante il pagamento del doppio di dette pene e soprata tasse.

Le pene pecuniarie per la ritardata denuncia o registrazione e per il ritardato pagamento saranno ridotte alla metà, qualora si eseguisca il pagamento delle somme dovute prima che sia intimata l'ingiunzione di cui all'art. 135. Sarà sempre dovuto per il ritardo della registrazione il minimo semplice o duplicato della pena, rispettivamente stabilito dalla presente legge.

4° *Su quale carta da bollo va stesa la convenzione?*

Messo il principio che la società civile può es-

sere convenuta per scrittura privata, anche senza autentica di firma, va da sè che deve essere scritta tutta in carta da 1,20 (art. 12, § 4 della vigente legge di bollo).

*5° Quale la tassa di registro che si riscuote se nell'atto costitutivo si dichiara chiaramente che nessun socio porta capitale in danaro ma conferisce alla cantina uve in quantità anche non determinata e botti pure in quantità e qualità non precisate?*

Risponde l'art. 77 della tariffa annessa alla legge di registro del 1897:

« Tassa per costituzioni di società di qualunque specie od associazioni in partecipazione:

« Tassa graduale di lire 5 fino a lire 1000, e quindi 1 per ogni lire 1000 di somme conferite ».

« Se i soci o gli associati conferiscono o somministrano cose od oggetti diversi da danaro, sarà inoltre dovuta la tassa proporzionale stabilita per la trasmissione degli oggetti conferiti, o somministrati ».

E cioè, secondo la tariffa, lire 4 per gli immobili, lire 2 per i mobili, oltre l'aumento dei due decimi di cui all'art. 163 del testo unico 1897. Per l'accertamento della quantità e del valore delle cose conferite vi sono nella legge numerose disposizioni complicate, delle quali la più importante è l'art. 23 della legge del 1897, secondo il quale le parti dichiarano il valore allo scopo della tassazione.

Bisogna leggere tale articolo per *estenso* ed i seguenti. Stabilire una norma generale è impossibile:

caso per caso è questione di valutazione: le circostanze del caso particolare sono decisive.

La procedura della valutazione è scritta negli articoli 23 e seg. della legge.

*Forma di vere società cooperative.* — La legge e il fisco hanno procurato di giovare alle associazioni che assumono la forma legale cooperativa con queste speciali facilitazioni, accennate in parte dall'art. 228 Cod. Comm.:

gli atti costitutivi e le relative copie, nonché le domande di trascrizione, modificazioni dello statuto, ecc. sono scritti su carta libera, non bollata, e si accolgono dai competenti uffici senza spesa;

i verbali delle assemblee generali, i bilanci, ecc. sono pure in carta libera quando la cooperativa non ha un capitale versato superiore a 30,000 lire e una durata non superiore a 5 anni;

sono esenti da tassa di circolazione del capitale quando il capitale non superi le 50,000 lire e il valore nominale delle azioni non passi le 100 lire;

sono sempre esenti da tassa di registro gli atti costitutivi e modificativi, e limitatamente quelli relativi ad operazioni sociali quando la cooperativa non abbia capitale effettivo superiore a 30,000 lire e durata maggiore di 5 anni.

Le disposizioni del *Codice di Commercio* che riguardano particolarmente le società cooperative sono le seguenti:

ART. 220. — Le società cooperative devono essere costituite per atto pubblico.

L'atto costitutivo, oltre le indicazioni richieste negli articoli 88 e 89, secondo la specie diversa della società, deve esprimere: 1, le condizioni dell'ammissione di nuovi soci e il modo e il tempo nel quale questi devono contribuire la loro quota sociale; — 2, le condizioni del recesso e dell'esclusione dei soci; — 3, le forme di convocazione delle assemblee generali e i pubblici fogli designati per la pubblicazione degli atti sociali.

ART. 221. — Le società cooperative sono sempre soggette alle disposizioni riguardanti le società anonime, quanto alla pubblicazione dei loro atti costitutivi e dei posteriori cambiamenti, e quanto alle obbligazioni ed alla responsabilità degli amministratori. Le pubblicazioni si fanno senza spese.

Gli amministratori devono essere eletti tra i soci e possono essere nell'atto costitutivo esonerati dall'obbligo di dare cauzione.

Sono pure applicabili alle società cooperative le disposizioni riguardanti le assemblee generali, il bilancio, i sindaci, e la liquidazione delle società per azioni, in quanto non sia diversamente provveduto negli articoli seguenti o nell'atto costitutivo.

La qualità di « cooperativa » deve essere chiaramente indicata, oltre la specie della società, in tutti gli atti annoverati nell'art. 104.

ART. 223. — Gli amministratori delle società cooperative devono tenere il libro dei soci secondo le disposizioni dell'art. 140, e in esso devono inoltre indicare: 1, la data dell'ammissione, del recesso o dell'esclusione dei singoli soci; — 2, il conto delle somme da ciascuno di essi versate e ritirate.

Essi devono presentare alla fine d'ogni trimestre alla cancelleria del tribunale di commercio, nella cui giurisdizione è stabilita la sede della società, un elenco dei soci illimitatamente responsabili entrati, usciti e rimasti nella società durante il trimestre, indicando il loro nome, cognome e domicilio.

L'elenco dev'essere sottoscritto dagli amministratori e conservato dal cancelliere a libera ispezione di chiunque.

ART. 224. — Nessuno può avere in una società cooperativa una quota sociale maggiore di lire cinquemila, nè tante azioni che eccedano tal somma al valore nominale. Il valore nominale dell'azione non può eccedere la somma di lire cento.

Le azioni sono sempre nominative, e non possono essere cedute, finchè non siano interamente pagate, e se la cessione non sia autorizzata dall'assemblea o dal consiglio d'amministrazione, secondo le disposizioni dell'atto costitutivo.

ART. 225. — I soci non possono farsi rappresentare nell'assemblea generale, se non nei casi d'impedimento legittimo preveduto nell'atto costitutivo o nello statuto.

Ogni socio ha un solo voto qualunque sia il numero delle azioni che possiede.

Nessun mandatario può rappresentare nella stessa assemblea più di un socio, oltre le ragioni proprie, se è socio egli stesso.

ART. 226. — L'ammissione di nuovi soci si effettua colla sottoscrizione da essi apposta nel libro dei soci, personalmente o mediante mandatario speciale. Le sottoscrizioni devono essere autenticate da due soci che non siano amministratori.

Se l'atto costitutivo autorizza i soci a recedere dalla società, la dichiarazione di recesso dev'essere annotata dal socio che recede nel libro dei soci o notificata alla società per atto d'uscire. Essa non è operativa, che per la fine dell'anno sociale in corso, purchè sia fatta prima che incominci l'ultimo trimestre dell'anno stesso. Se è fatta più tardi, il socio è vincolato anche per l'anno seguente.

L'esclusione dei soci non può aver luogo, che per i motivi stabiliti nella legge o nell'atto costitutivo. Essa deve essere deliberata dall'assemblea generale o dal consiglio di amministrazione secondo le disposizioni dell'atto suddetto.

ART. 227. — Per gli affari conclusi dalla società sino al giorno in cui il recesso o l'esclusione di un socio diviene efficace o in cui l'atto di cessione è registrato nel libro dei soci, il socio cessante rimane obbligato verso i terzi per due

anni dal giorno stesso, entro i limiti della responsabilità stabilita nell'atto costitutivo.

Come si vede dal disposto dell'art. 221, terzo alinea, lo statuto sociale può disporre come crede in quanto ad assemblee, bilancio, sindaci e liquidazione della Società: solo in mancanza di speciali indicazioni su questi argomenti si applicano strettamente le disposizioni portate dal Codice di Commercio agli art. 154 a 163, 176 a 182, 183 a 185 e 210 a 218.

Daremo ora un modulo di *statuto* per queste società, lasciando posto per tutte le specificazioni o modificazioni consigliate da opportunità locali.

## **Abbozzo di Statuto.**

### TITOLO I.

#### *Costituzione, durata, scopo e sede della Società.*

ART. 1. — È costituita in . . . . ., ove elegge il suo domicilio, una Società anonima cooperativa a capitale illimitato, sotto le norme stabilite dal vigente Codice di Commercio, colla denominazione di *Cantina Sociale di* . . . . .

ART. 2. — Essa avrà la durata di anni . . . . . dalla data della legale costituzione, con facoltà di prorogarsi.

ART. 3. — Suo scopo è di raccogliere le uve dei soci per confezionare una o più qualità di vino a tipo costante, e procurarne la vendita.

Ove l'Assemblea dei soci ne ravvisi la convenienza potrà pure trasformare in alcool, cremore, ecc. i residui della vinificazione, e sviluppare le industrie affini.

TITOLO II.

*Patrimonio della Società.*

ART. 4. — Il capitale sociale è formato:

a) dalle azioni sottoscritte dai soci del valore di lire . . . .  
caduna:

b) dal fondo di riserva:

c) dai fondi speciali che venissero istituiti per operazioni determinate.

ART. 5. — La Società, per l'incremento delle proprie operazioni, potrà raccogliere denaro a prestito (preferibilmente da società cooperative), sotto la guarentigia del patrimonio sociale.

TITOLO III.

*Soci ed azioni.*

ART. 6. — Chi vuole entrare nella Società, deve presentare domanda scritta al Consiglio entro il mese di . . . . . di ogni anno, dichiarando in essa di sottoporsi agli obblighi portati dallo statuto, dai regolamenti e dalle deliberazioni sociali. Uguale domanda dovrà essere fatta da chi intendesse acquistare nuove azioni.

ART. 7. — Ogni socio ha il domicilio eletto in . . . . . presso la sede della Società ed in caso di contestazione tutte le notificazioni sono valide se fatte al domicilio elettivo senza tener conto di quello reale.

ART. 8. — Il socio deve:

a) Versare all'atto della sottoscrizione una tassa d'ammissione di lire . . . . . nonchè un . . . . . almeno delle azioni sottoscritte, salvo a versare il rimanente a rate mensili o nei modi di cui all'art. 12.

b) Rispondere, sino alla concorrenza delle sue azioni, per gli obblighi assunti dalla Società.

c) Impegnarsi di consegnare annualmente alla Società almeno . . . . . quote di kg. 500 ciascuna di uve raccolte

nei suoi fondi, nonchè . . . . parte delle vinacce e delle feccie ottenute da lui direttamente, quando la Società gliene faccia richiesta.

ART. 9. — Il socio ha diritto:

a) Di votare nelle assemblee, quando abbia compiuto l'intero versamento delle azioni.

b) Di partecipare al patrimonio ed agli utili sociali in proporzione delle proprie quote.

ART. 10. — Nessuno potrà possedere più di . . . . azioni: per quelle che, oltre questo numero, gli fossero pervenute in qualunque modo, non avrà diritto che alla compartecipazione degli utili sociali e dovrà provvedere al loro collocamento nel termine di due anni. Non facendolo, la Società gli sospende il pagamento dei dividendi nella parte eccedente.

ART. 11. — In caso di forza maggiore (grandine ed altre avversità) riconosciuto come tale dal Consiglio o, in genere per deliberazione di esso, il socio potrà essere dispensato del tutto o in parte dall'impegno di consegnare la quantità di uva sottoscritta per quell'anno.

ART. 12. — A completare l'importo delle azioni sottoscritte dal socio conforme all'art. 8 alinea a) il Consiglio, ove lo stimi opportuno, potrà accettare dal socio medesimo botti o macchine ed attrezzi di cantina del socio, peritati da un tecnico competente.

ART. 13. — Il Consiglio può escludere dalla Società:

a) Chi sia in ritardo al pagamento di tre rate delle azioni da lui sottoscritte.

b) Chi in qualunque modo non adempia alle obbligazioni contratte verso la medesima.

c) Chi abbia commesso azioni disonorevoli, contrarie all'interesse della Società, sia stato condannato a pene criminali, sia interdetto, inabilitato o fallito.

ART. 14. — Le azioni sono nominative e personali, e non possono essere cedute nè sottoposte a pegno o vincolo, se non col consenso del Consiglio. Esse sono sempre vincolate a favore della Società per tutti gli obblighi di qualsiasi natura del socio verso la medesima.

ART. 15. — Il socio partecipa al dividendo a cominciare dall'anno successivo a quello in cui abbia compiuto l'intero versamento delle sue quote.

ART. 16. — Ove occorra, il Consiglio stabilirà a principio d'anno, il valore delle nuove azioni da emettersi, in base al capitale, alla riserva e allo sviluppo preso dalla Società.

ART. 17. — Non è ammesso il recesso dei soci: essi potranno soltanto ottenere di essere dispensati dall'impegno di consegnare tutto o parte delle quote d'uva impegnate, conforme all'art. 11 sempre che ne facciano domanda almeno 3 mesi prima della fine dell'esercizio sociale.

#### TITOLO IV.

##### *Operazioni della Società.*

ART. 18. — La Società si propone:

a) Il confezionamento di vini a tipo costante, secondo i sistemi razionali ed economici migliori.

b) Eventualmente provvedere alla distillazione delle vinaccie, all'estrazione del cremore ecc., quando la convenienza ed i mezzi lo consentano.

c) Smerciare i proprii prodotti, nei modi e nei tempi che il Consiglio riterrà più opportuno.

d) Fare sovvenzioni ai soci per non oltre . . . . . del valore approssimativo del prodotto consegnato alla Società, addebitando loro l'interesse che per quelle somme anticipate la Società dovrà a sua volta pagare o valutare.

ART. 19. — Le uve, vinaccie, ecc., dovranno essere portate alla cantina in conformità delle istruzioni impartite dal Consiglio, ed in base al valore complessivo verrà ogni anno determinata la quota d'interessenza.

ART. 20. — Il valore delle uve, feccie, vinaccie, ecc., verrà fissato dal Consiglio tenendo calcolo del peso e della qualità secondo il metodo più equo stabilito ogni anno dall'Assemblea dei soci.

ART. 21. — In caso di disaccordo fra il socio ed il Con-

siglio nello stabilire il prezzo, questo verrà fissato avanti la chiusura dei conti dal Collegio degli arbitri di cui nell'art. 42 i quali giudicheranno inappellabilmente.

#### TITOLO V.

##### *Esercizio sociale - Utili - Riparto.*

ART. 22. — L'esercizio avrà principio al 1° agosto e si chiuderà al 31 luglio successivo; ogni trimestre si compilerà la situazione contabile e si porrà a disposizione dei soci nella sede sociale.

ART. 23. — Gli utili saranno ripartiti come segue: l'80 0/10 ai soci in proporzione delle azioni possedute e dell'ava conferita — il 15 0/10 alla riserva — il 5 0/10 a disposizione del Consiglio e dei Sindaci, per quelle assegnazioni che credessero utili di fare.

ART. 24. — La riserva è costituita:

- a) Dal prelevamento annuale sugli utili di cui all'articolo precedente.
- b) Dalle tasse d'ammissione.
- c) Dalla differenza tra il valore nominale e il valore reale delle azioni di cui all'art. 16.
- d) Dai lucri eventuali.

#### TITOLO VI.

##### *Amministrazione della Società.*

ART. 25. — Sono organi della Società:

- a) Le Assemblee generali dei soci.
- b) Il Consiglio d'amministrazione.
- c) Il Comitato dei sindaci.
- d) Il Collegio degli arbitri.
- e) Il Direttore e gli impiegati.

a) *Assemblee.*

ART. 26. — Le Assemblee dei soci sono ordinarie e straordinarie. Quando siano legalmente costituite esse rappresentano

tutti i soci e deliberano validamente sugli affari loro attribuiti dal presente statuto.

ART. 27. — L'Assemblea ordinaria avrà luogo ogni anno non oltre il mese di settembre, ed in essa:

- a) Sarà presentato per l'approvazione il resoconto ed il bilancio dell'anno precedente.
- b) Si procederà alla nomina delle cariche sociali.
- c) Si stabilirà il metodo di valutazione delle uve.
- d) Si tratteranno tutti gli oggetti di competenza dell'assemblea che per effetto del presente, per deliberazione del Consiglio o dietro domanda dei Sindaci saranno posti all'ordine del giorno

ART. 28. — Potranno convocarsi Assemblee straordinarie quando il Consiglio lo creda necessario, o ne sia fatta richiesta dal Comitato dei sindaci, o da almeno . . . dei soci.

ART. 29. — Il Consiglio convocherà le Assemblee con avviso da pubblicarsi nei giornali . . . nei quali si faranno tutte le pubblicazioni sociali, e per affissi nell'interno degli uffici, almeno quindici giorni prima. L'avviso conterrà gli oggetti posti all'ordine, e la data dell'eventuale seconda convocazione.

ART. 30. — L'Assemblea è validamente costituita quando intervenga almeno un terzo dei soci; se non si raggiungesse questo numero sarà riconvocata nel settimo giorno successivo, ed allora sarà valida qualunque sia il numero degli intervenuti.

ART. 31. — Le deliberazioni sono prese a maggioranza assoluta; nel caso di parità di voti la proposta s'intende respinta.

Trattandosi di persone, o quando almeno . . . soci lo richiedono, si procede a scrutinio segreto. Gli amministratori non possono dar voto nell'approvazione dei bilanci e nelle deliberazioni riguardanti la loro responsabilità.

ART. 32. — La presidenza dell'assemblea è affidata al presidente del Consiglio; in sua mancanza ne farà le veci il vice presidente, ed in assenza anche di quest'ultimo un consigliere.

Il presidente nomina il segretario dell'assemblea e gli scrutatori.

ART. 33. — In caso d'impedimento legittimo i soci potranno farsi rappresentare all'assemblea da altro socio, munendolo di lettera d'autorizzazione. Nessun socio però potrà avere più di due voti, compreso il proprio.

b) *Consiglio d'amministrazione.*

ART. 34. — Il Consiglio sarà composto di . . . . membri che durano in carica due anni, e sono rieleggibili. In caso di vacanza al posto di amministratore, gli altri uniti ai Sindaci provvedono a surrogarlo, a maggioranza di due terzi, fino alla convocazione dell'assemblea generale.

ART. 35. — L'amministratore non ha diritto a compensi, salvo che al rimborso di spese sostenute per speciali attribuzioni; non ha obbligo di dare cauzioni, e non contrae per effetto della sua gestione altra responsabilità che quelle determinate dal Codice di Commercio.

ART. 36. — Il Consiglio nomina nel suo seno un presidente ed un vice-presidente a maggioranza assoluta, i quali durano in carica un biennio e sono rieleggibili.

ART. 37. — Il Consiglio si raduna, dietro invito del presidente, almeno una volta al mese, e straordinariamente quando il presidente od almeno due de' suoi membri lo richiedano. Le sue adunanze sono valide quando è presente almeno la metà de' suoi membri.

Le deliberazioni vi sono prese a maggioranza assoluta.

ART. 38. — Il Consiglio:

- a) Stanza le spese d'impianto e d'amministrazione.
- b) Formula i bilanci, proponendo il relativo riparto degli utili.
- c) Forma i regolamenti.
- d) Nomina, sospende e revoca gli impiegati.
- e) Propone all'assemblea ordinaria il metodo di valutazione dell'uva, e applica quello deliberato.
- f) Esercita tutti gli atti di ordinaria e straordinaria amministrazione, che per il presente statuto non siano riservati ad altro organo.

ART. 39. — Gli atti del Consiglio sono firmati dal presidente e dal segretario, e la loro esecuzione, in quanto non venga delegata ad uno o più de' suoi membri, resta affidata al Direttore.

c) *Comitato dei Sindaci.*

ART. 40. — I Sindaci sono tre effettivi e due supplenti, durano in carica un solo anno e sono rieleggibili.

ART. 41. — Essi vegliano alla stretta osservanza dello Statuto dei regolamenti e delle deliberazioni sociali, ed adempiono agli uffici loro affidati dall'art. 184 del Codice di Commercio.

d) *Collegio degli Arbitri.*

ART. 42. — Gli arbitri sono tre, nominati dall'Assemblea annualmente fra i soci o i non soci. Sono sempre rieleggibili.

Essi compongono, come amichevoli compositori, le controversie fra la Società ed i soci anche in ordine a quanto è detto nell'art. 21 del presente Statuto.

Le loro decisioni sono inappellabili, ed avranno il loro effetto escluso espressamente qualunque eccezione ed opposizione in proposito, rinunciando al diritto di ricorrere in Cassazione.

ART. 43. — Il socio che, malgrado le disposizioni di cui sopra, chiamasse in giudizio la Società vi cesserà immediatamente d'appartenere, nè potrà più in seguito appartenervi.

e) *Direttore ed Impiegati.*

ART. 44. — Il direttore e gli impiegati sono nominati dal Consiglio, con maggioranza assoluta dei voti, quando siano presenti almeno due terzi dei consiglieri. Essi devono cooperare al buon andamento della Società, attenendosi inoltre alle disposizioni del regolamento di cui all'art. 50.

ART. 45. — Il direttore interviene alle adunanze del Consiglio con voto consultivo, eccettuato il caso in cui trattisi della sua persona: esso rappresenta la Società, insieme ad un

consigliere, in confronto ai terzi ed in giudizio, firma, pure insieme ad un consigliere la corrispondenza, i giri cambiari e gli altri atti e documenti sociali quando non sia stato stabilito diversamente dal Consiglio: sorveglia gli impiegati.

## TITOLO VII.

### *Scioglimento della Società e disposizioni varie.*

ART. 46. — La Società potrà sciogliersi anche prima del termine prefisso, quando si verificasse la perdita di almeno la metà del capitale versato al tempo dell'ultimo bilancio, oppure quando lo scioglimento fosse votato dalla maggioranza di due terzi dei presenti in un'assemblea di almeno due terzi di soci, convocata espressamente a tale fine, o nell'assemblea di cui all'art. 49.

ART. 47. — In caso di scioglimento l'Assemblea determinerà le norme della liquidazione e del riparto delle attività nominando i liquidatori.

ART. 48. — L'Assemblea potrà fare modificazioni od aggiunte al presente Statuto, ove queste vengano approvate dalla maggioranza dei due terzi degli intervenuti in un'assemblea di almeno un terzo dei soci.

ART. 49. — Non ottenendosi questo numero, avrà luogo la seconda adunanza nel settimo giorno successivo, ed allora l'Assemblea delibererà qualunque sia il numero degli intervenuti colla maggioranza dei tre quarti dei presenti.

ART. 50. — Un regolamento interno, approvato dal Consiglio, fisserà le modalità per l'esecuzione migliore dello Statuto presente, le attribuzioni e le discipline del direttore e degli impiegati; e dovrà sempre essere tenuto a disposizione dei soci.

*Le formalità di costituzione nel caso di una società cooperativa sono un po' maggiori di quelle per le società di fatto.*

Intanto la legge vuole che le società cooperative siano costituite per atto pubblico (art. 220 Cod. Comm.) e quindi occorre il notaio. L'atto costitutivo davanti a notaio è la manifestazione del consenso che le persone presenti e aderenti alla società danno di governare la società medesima nel modo che lo statuto stabilisce.

Atto costitutivo e statuto formano un tutto unico non separabile, e perciò l'atto costitutivo contiene sempre lo statuto almeno come allegato.

Preparato l'ambiente, i promotori inviteranno gli aderenti a trovarsi nel giorno tale, ora tale, nella sala tal'altra per procedere alla costituzione legale della società. Se per il numero degli aderenti o per la maggior solennità della cosa si stima utile pubblicare degli avvisi, si ricordi che questi sono esenti da tassa di bollo (art. 27 legge sul bollo 1897). I manifesti vanno però presentati almeno 24 ore prima all'autorità locale di pubblica sicurezza (art. 1 e 65 della legge di P. S.).

Arrivati all'adunanza, qualcuno dei promotori può ancora spiegare con poche parole o magari con una vera conferenza l'utilità della proposta associazione o ricordarne le modalità maggiori. Per guadagnar tempo si procederà poi all'elezione delle cariche sociali (a questo proposito è bene essersi intesi prima perchè la votazione anche se a schede segrete avvenga presto) poichè il notaio dà così atto anche delle cariche elette e della accettazione delle persone che vi si sono chiamate.

Ciò fatto il notaio legge l'atto e lo statuto nelle

forme e nei modi che gli sono prescritti dalla legge e che è affar suo quindi conoscere.

Notiamo bene che nessuno di quelli che hanno aderito e che devono poi firmare l'atto deve uscire dalla sala fino a che questa formalità non sia compiuta.

Terminata la lettura gli aderenti firmano, e delegano poi due fra essi a firmare i fogli intercalari dell'atto, in margine. La designazione di questi incaricati deve pure risultare nell'atto.

Tutto l'atto e lo statuto si scrivono in carta libera, senza bollo. .

Non crediamo il caso di dar esempio della dicitura di questi atti, poichè siccome della loro compilazione deve forzatamente incaricarsi un notaio che ne è responsabile, il notaio stesso che conosce bene gli incumbenti suoi secondo legge, lo fa. Notiamo solo che sostanzialmente l'atto deve indicare la natura della società (qui si tratta di società anonima cooperativa) i nomi degli intervenuti all'adunanza, il valore delle azioni, della tassa d'ammissione, il numero di azioni che ogni aderente avrà dichiarato di sottoscrivere *anche se non sono versate* e il nome delle persone che, chiamate alle cariche sociali, dichiararono di accettare. Per tutto il resto, l'atto fa constare che gli aderenti si rimettono alle disposizioni dello statuto unito e che dichiarano di conoscere in tutte le sue parti e di accettare.

Approvato l'atto bisogna sottoporlo alla *sanzione del Tribunale*, e alla *trascrizione, affissione e*

*pubblicazione* (art. 91, 90, 94 e 95 del Codice di Comm.). Di queste pratiche si incarica il notaio stesso che è pratico. Ad ogni modo ricordiamo:

Della *registrazione* dell'atto (1) ha obbligo il notaio il quale presenta, all'uopo all'*ufficio del registro*, gli originali dell'atto costitutivo e dello statuto, con una copia dei medesimi, certificata conforme, la quale rimane presso l'ufficio stesso.

Questa copia, al pari degli originali, si stende *in carta libera*. La registrazione è *gratuita*. Il termine per la registrazione è di giorni *venti* dalla data dell'atto costitutivo. Siccome però questo termine contrasta con quello di 15 giorni stabilito per il deposito in Tribunale, così sarà bene di esaurire la pratica entro la quindicina.

Il *deposito* dell'atto costitutivo e statuto deve essere fatto, a cura e sotto responsabilità del notaio, entro 15 giorni dalla data di sottoscrizione, nella cancelleria del Tribunale nella cui giurisdizione ha stabilita la sua sede la cantina sociale. Insieme si presenta la domanda di trascrizione e di affissione stesa in carta libera e così formulata:

AL R. TRIBUNALE CIVILE DI

*Illustrissimi Signori,*

Il sig. . . . . appositamente delegato dal Consiglio di amministrazione della Società di cui infra (arti-

---

(1) Desumiamo questi cenni dall'ottimo opuscolo della Federazione dei consorzi agrari di Piacenza: « Formalità successive all'atto di costituzione dei consorzi agrari cooperativi ».

ticolo . . . . . atto costitutivo) presenta, col ministero del sottoscritto, copia autentica dell'atto costitutivo e dello statuto della Cantina sociale di . . . . ., con sede in . . . . . costituitasi ivi il . . . . . 190 . . . . . avanti il not. Sig. . . . ., e chiede che, essendosi ottemperato alle disposizioni di legge, voglia l'Illustrissimo Tribunale ordinare la trascrizione ed affissione del detto atto costitutivo e dello statuto, a norma del secondo comma dell'art. 91 del Codice di commercio.

(Data) . . . . .

(Firma dell'avvocato o procuratore) . . . . .

Questa domanda, come si vede, va sottoscritta non solo dai delegati nell'atto costitutivo ma anche da un procuratore od avvocato, perchè, pel Codice di procedura civile (art. 50), qualunque ricorso ai Tribunali, alle Corti, ecc., deve essere sottoscritto appunto da procuratore o avvocato.

È da sperarsi che si trovi un procuratore od avvocato che apponga gratuitamente la propria firma alla domanda.

In difetto di deposito nella quindicina, il notaro e gli amministratori sono puniti con pena pecuniaria che può estendersi sino a 50 lire per ogni giorno di ritardo.

A piedi della domanda o ricorso il Pubblico Ministero stende il suo parere; in seguito al quale il Tribunale si pronuncia con un decreto che ordina la trascrizione e l'affissione dell'atto costitutivo e dello statuto, se venne riconosciuto il pieno adempimento delle condizioni di legge. Nel caso contrario, deve, senz'altro, respingere il ricorso, non avendo

esso facoltà di sindacare l'organismo tecnico-amministrativo della cantina sociale e l'idoneità dei mezzi allo scopo. Contro il decreto del Tribunale, la Cantina può reclamare alla Corte d'appello, e contro il decreto della medesima ricorrere a quella di Cassazione sempre in via di giurisdizione volontaria.

Ottenuto decreto favorevole dal Tribunale, la cantina sociale deve provvedere alle seguenti altre pratiche.

*Trascrizione.* — Per eseguirla, si depositano nella cancelleria del Tribunale:

1° atto costitutivo e statuto, *in doppio esemplare* autentico (1), di cui uno rimane in cancelleria, e l'altro, con a piedi la dichiarazione dell'eseguita trascrizione, si restituisce perchè sia pubblicato nel *Bollettino ufficiale delle società per azioni* (2).

2° *quattro estratti* dell'atto costitutivo e dello statuto (3), dei quali tre autentici per le affissioni alla *porta esterna del Tribunale*, nella *sala della Borsa* e nella *sede comunale*, ed uno per l'inserzione nel Foglio periodico della Prefettura (Giornale degli annunci giudiziari): estratti, i quali, ciascuno, con a piedi la dichiarazione dell'eseguita trascrizione (4), vengono restituiti alla cantina sociale, la quale deve *direttamente provvedere* a dette affissioni ed inserzioni.

---

(1) Regol. del Cod. di Comm., art. 1 e 10.

(2) Che si pubblica dal Ministero di agr., ind. e comm.

(3) Cod. di Comm., art. 91, 2° comma, 90 e 94; Regol., art. 10.

(4) Regol., art. 10 e 5.

3° due copie autentiche del ricorso e del decreto del Tribunale (1), delle quali una rimane presso la cancelleria e l'altra si restituisce per unirsi poi all'esemplare, di cui sopra, dell'atto costitutivo e statuto, e presentarsi al Ministero di agricoltura, industria e commercio per l'inserzione nell'accennato Bollettino delle società per azioni.

Tutti questi atti si depositano in carta libera (2) e vanno accompagnati da due esemplari di una nota, pure in carta libera, nella quale la cantina chiede la trascrizione del suo atto costitutivo e dello statuto, ne indica la data, il nome del notaio che li ha ricevuti, e designa la sede della società (3).

Non occorre in dette note la sottoscrizione di un procuratore o avvocato; basta quella del presidente della società o della persona che sia stata delegata al momento della redazione dell'atto costitutivo.

Una delle due note, con a piedi la dichiarazione dell'avvenuta trascrizione, viene restituita alla Cantina (4).

Queste note di trascrizione possono essere redatte così:

---

(1) Regol., art. 9.

(2) Codice di Comm., art. 221; circolare 24 marzo 1883, n. 36181-5181, del Ministero delle finanze, Div. III; e Istruzioni ministeriali pubblicate nel Bollettino ufficiale del Ministero di grazia e giustizia, n. 17, anno XX, 26 aprile 1899. Per l'esemplare dell'atto costitutivo e dello statuto da inviarsi al Ministero di agr., ind. e comm., vedi anche il Regol. del Codice di Comm., art. 52.

(3) Regol. art. 1.

(4) Regol. art. 5.

AL R. TRIBUNALE CIVILE DI .....

Nota di trascrizione dell'atto costitutivo e dello statuto della Cantina sociale di ..... con sede in ..... in data ..... 190 .., ricevuti dal notaro Sig. .... in ....., registrati il ..... registro ....., n. ...., gratuitamente, de' quali venne ordinata la trascrizione ed affissione con decreto di questo Tribunale, in data .....

Si presentano perciò: due copie autentiche di detto atto e statuto, delle quali una per la pubblicazione nel *Bollettino ufficiale delle Società per azioni*; quattro estratti, dei quali tre autentici per le affissioni, ed uno per l'inserzione, a norma degli articoli 90 e 94 del Codice di commercio e 10 del relativo regolamento; e due copie autentiche del decreto di questo Tribunale, in data ....., delle quali una pel Bollettino suddetto.

(data) .....

.....  
*(firma del socio delegato nell'atto costitutivo per l'adempimento delle formalità legali).*

*Affissione.* — Vi si procede per mezzo degli uscieri del Tribunale, coi tre estratti e nei tre luoghi di cui sopra.

La relazione dell'uscieri intorno alle avvenute affissioni, deve consegnarsi alla cancelleria del Tribunale, per essere inserita nel volume dei documenti (1). Non è detto se direttamente dall'uscieri o per cura della società; in pratica, è l'uscieri stesso che provvede alla consegna.

---

(1) Regol. del Cod. di Comm., art. 10, ultimo alinea.

*Pubblicazione.* — Un estratto dell'atto costitutivo e dello statuto, contenente tutte le indicazioni richieste dagli art. 220 e 89 del Codice di Comm., dev'essere, *a cura degli amministratori*, pubblicato nel *Giornale degli annunci giudiziari* del luogo ov'è la sede della cantina sociale, entro *un mese* dalla data del decreto del Tribunale (1).

In seguito, l'atto costitutivo e lo statuto debbono essere pubblicati, per esteso e coi documenti annessi, nel Bollettino delle società per azioni (2). Vanno trasmessi al Ministero di agr., ind. e comm., con la relativa domanda (in carta libera), *a cura degli amministratori*, ed entro *quindici giorni* dalla data del certificato di trascrizione nei registri della cancelleria del Tribunale (3). Questa domanda può esser fatta così:

AL R. MINISTERO DI AGRICOLTURA, INDUSTRIA E COMMERCIO  
*Divisione industria, commercio e credito.*

Il sottoscritto, socio dell'infrascritta Società, delegato ad adempiere le formalità di legge, chiede a codesto ufficio la pubblicazione nel *Bollettino ufficiale delle società per azioni* dei seguenti documenti allegati:

- a) atto costitutivo e statuto;
- b) provvedimento del Tribunale;
- c) certificato di trascrizione;

relativi alla Cantina sociale di . . . . . con sede in . . . . .

(data) . . . . .

(firma) . . . . .

(1) Cod di Comm., art. 94 e 221.

(2) Cod. di Comm., art. 95 e 221.

(3) Regol. del Cod. di Comm., art. 52, quale è stato modificato dal R. Decreto 4 agosto 1894, n. 416.

Il Ministero ne rilascia ricevuta, indicando la data della domanda e il numero progressivo del registro in cui la medesima è stata inserita.

Tanto l'estratto quanto le copie integrali dell'atto costitutivo e dello statuto, sono esenti non solo dalla tassa di bollo ma anche dalla spesa di pubblicazione (1).

La prova di dette pubblicazioni deve essere inserita nel volume *Documenti* della cancelleria del Tribunale (2). Non è detto però a cura di chi. Riteniamo *debba provvedervi la società*. È, del resto, nel suo interesse di potere, ad ogni evenienza, dimostrare l'osservanza di ogni formalità.

Con queste pubblicazioni, si chiude la lunga serie delle formalità richieste per la prima esistenza giuridica della cantina sociale.

LA VALUTAZIONE DELL'UVA. — Noi abbiamo sempre inteso dire, e a nostra volta abbiamo creduto e scritto, che la questione della valutazione dell'uva è una delle più gravi difficoltà contro le quali urtano le cantine sociali. Invero se alla valutazione dell'uva si volesse dare un carattere di precisione matematica, essa sarebbe non solo di difficilissima esecuzione ma in parecchi casi praticamente impossibile.

Il valore dell'uva è la risultante di moltissimi

---

(1) Cod. di Comm., art. 221; relativo Regol., art. 52 e 53, non modificati in questa parte dal R. Decreto 4 agosto 1894.

(2) Regol. del Cod. di Comm., art. 10, ultimo alinea.

coefficienti di difficile misurazione precisa. Infatti esso dipende:

- dalle varietà dei vitigni coltivati;
- dal rapporto relativo delle diverse varietà componenti la massa;
- dall'età delle viti;
- dalle condizioni naturali del luogo di produzione (posizione, clima, terreno, esposizione);
- dalle concimazioni e dalle altre cure culturali (potatura secca e verde, incisione, trattamenti, ecc.);
- dallo stato di sanità dell'uva;
- dal grado zuccherino e acidimetrico del mosto;
- dalla costituzione meccanica dell'uva e quindi dal suo rendimento utile (mosto, graspi, buccie, semi);
- dal *nome* (riputazione, credito) acquistato dalla località o magari dal podere da cui l'uva proviene;
- dalle condizioni presenti del mercato locale e del commercio generale.

La sola esposizione di questi coefficienti di stima dell'uva farebbe rabbrivire anche il cooperatore più temperato. Infatti se parecchi di essi possono essere ritratti con esattezza mercè visite sopralluogo e attestazioni degne di fede e alcuni pochi possono anche essere determinati con sufficiente esattezza con mezzi chimici o colla bilancia, la gran maggioranza però resta *praticamente* impossibile da raccogliersi con precisione rigorosa e con esattezza incensurabile.

Orbene è piacevole il constatare — ed onore-

vole per lo spirito intimo della cooperazione — che effettivamente, nella pratica, quasi mai la valutazione dell'uva dette luogo realmente a controversie gravi, a dissidi profondi ed alla dissoluzione di una cantina sociale. Se questa è istituita fra non molti soci *che si conoscono bene*, e fra cui spira quell'aura di benevola e reciproca stima, è facile ottenere quell'intesa che appare così difficile in teoria. È facile far tacere le pretese anche se parzialmente giustificate degli uni a vantaggio di quelli che dal metodo medio adottato sanno di trar vantaggio. Nuovo mirabile portato della semplice cooperazione rurale; opera di educazione altruistica e di pace sociale.

Il fatto che nessuna cantina veramente cooperativa andò a male o naufragò pel criterio di valutazione dell'uva conferita dai soci deve incoraggiare i promotori, deve far cessare le apprensioni su questo spauracchio che, visto solo in teoria, appare realmente spaventoso.

Noi ci contenteremo di passare in rassegna i principali metodi adottati in Italia dalle nostre giovani cantine sociali, lasciando così che il lettore, che supponiamo e speriamo organizzatore o promotore di cantine sociali, scelga fra di essi il più adatto alle condizioni del paese in cui opera o *componga* con vari di essi il metodo più confacente al caso suo.

→ 1° *Valutazione in base a semplice stima.*  
— È un metodo più spicciativo, relativamente, ma che porta con sé gli inconvenienti dei suoi van-

taggi: è cioè un metodo di apprezzamento tutto *personale* di quelli che vi sono preposti.

L'assemblea delega a un comitato di periti (costituito di almeno 3 persone) che possono esser scelti o tra i membri della direzione o tra estranei, e questo comitato all'arrivo dell'uva o in precedenza, al momento della vendemmia nei singoli poderi dei soci, stima il valore provvisorio da assegnarsi all'uva in base ai suoi pregi intrinseci e alle condizioni momentanee del mercato. Un simile metodo su per giù è adottato per esempio alla cantina sociale di Soave.

È certo che questo procedimento ha il gran vantaggio di tener conto, a giudizio di persone competenti, di quasi tutti gli elementi che influiscono a determinare il prezzo dell'uva e soprattutto dei comuni elementi commerciali. Se dunque i soci ripongono veramente *completa fiducia* nel comitato da essi stessi scelto, nulla di meglio e di più preciso. Si potrebbe anche lasciar adito ai malcontenti di ricorrere al giudizio arbitrale, purchè questo possa operare e pronunciarsi finchè tutti gli elementi presi in esame dai primi periti sono ancora valutabili.

L'adozione di un simile metodo può dunque esser conveniente tutte le volte che le persone scelte a giudicare ispirino la massima fiducia.

Sarà bene comprendere nel Comitato qualche tecnico o commerciante estraneo (meglio se retribuito per questo servizio) di riconosciuta competenza e di indiscutibile onestà.

La Cantina sociale di Fumane (Verona) vuole

anzi che tutti e tre i periti siano estranei alla società e non abbiano con essa o coi singoli soci alcun vincolo di interesse, e ne lascia la scelta alla piena fiducia della presidenza o direzione (sarebbe forse meglio deferirne l'approvazione all'assemblea). I periti, dopo la determinazione del prezzo in base a visita nelle vigne, ai prezzi medi della piazza, alle condizioni del mercato, alla qualità delle uve, alla loro sanità, ecc. ecc. possono modificar il prezzo proposto in base alle determinazioni gleucometriche ed acidimetriche che il direttore fa, indipendentemente dal lavoro della commissione, sulle uve dei soci al momento della loro entrata in cantina.

E con questa variante ci sembra che il metodo si avvicini proprio alla perfezione, sempre che, diciamo i periti siano scelti *cum grano salis*.

Anche alla Cantina sociale di Vezza d'Alba si ha una commissione di 3 membri nominati però dall'assemblea generale e che tien conto nel giudizio del grado gleucometrico.

↙  
2° *Valutazione in base a mercuriali ufficiali con applicazioni locali.* — Alla Cantina sociale di Oleggio si stabilisce la media generale del prezzo dell'uva sui pubblici mercati vicini, e questa si ottiene facendo la media delle tre medie generali dei mercati d'uve di Oleggio, Asti e Casale. Questa media si applica all'uva di quella plaga, la quale, a giudizio della direzione, rappresenta per la qualità sua la media delle produzioni che fanno capo alla cantina sociale: da essa media si sale o si scende a

stabilire le medie riferibili ad altre zone più o meno pregiate, e da quelle medie infine si sale o si scende ai prezzi da assegnarsi all'uva dei singoli soci a seconda che questa è più o meno buona.

Così vediamo che per esempio, nel 1899 la prima valutazione dell'uva conferita dai soci andò da un minimo di L. 13 ad un massimo di 20,50 con una media di L. 15.

Anche in questo metodo si fa dunque larga parte all'apprezzamento personale e si fa assegnamento sulla fiducia completa dei soci. Del resto ci affrettiamo a dire che mai simile metodo dette luogo ad inconvenienti. Ancora una prova che la difficoltà della valutazione non è poi quella gran brutta bestia che si crede.

Press'a poco si fa così anche alla Cantina sociale di Mombercelli (Asti) dove le medie prese in considerazione sono quelle d'Asti, Nizza e Canelli.

3° *Valutazione in base al grado zuccherino con riferimento a medie di mercati.* — È questo un metodo molto diffuso nelle cantine sociali del Piemonte. Non sarà inutile ricordare che il Piemonte ha dei veri mercati organizzati per le uve, sorvegliati da commissioni municipali e nei quali viene raccolta con sufficiente precisione la indicazione dei prezzi stabiliti nei contratti sul mercato e da quelli viene ricavata una media generale che ha carattere ufficiale.

Ora, valendosi di questo elemento come base di riferimento, parecchie cantine sociali vi applicano

le variazioni portate dal solo grado zuccherino riscontrato nelle singole partite dei soci.

Così troviamo la cantina sociale di Montemarzo di Asti la quale prende il grado zuccherino medio della massa d'uva conferita dai soci, poi applica alla media di tutti i gradi zuccherini presentati dalle uve poste in cantina il prezzo medio ufficiale del mercato di Asti e di lì scende a valutare le singole partite.

Supponiamo, per esempio, che la media di tre o più determinazioni col mostimetro per ogni partita abbia segnalato queste ricchezze zuccherine:

nell'uva del socio	A . . . .	18°,2
"	" " B . . . .	19°,5
"	" " C . . . .	20°,4
"	" " D . . . .	17°,5
"	" " E . . . .	19°,2

e così via.

La media di queste uve dà, per esempio 18°,96.

Il prezzo medio generale degli uvaggi (uve miste, non *barbere* sole) sul mercato d'Asti fu nel 1900, di L. 11,48 per quintale. Ora,

$$11,48 : 18,96 = L. 0,616$$

prezzo medio per grado zuccherino. La valutazione dei singoli si fa allora moltiplicando questo coefficiente per la media zuccherina della loro uva. Il prezzo per quintale d'uva dei soci sopra esemplificati sarebbe quindi:

socio A	18°,2	×	0,616	=	L. 11,211
" B	19°,5	×	0,616	=	" 12,012
" C	20°,4	×	0,616	=	" 12,566

e così via.

Con metodo identico si procede alla Cantina sociale di Rocca d'Arazzo (Asti) e in altre, come per esempio a Cunico, nella quale lo statuto prescrive anche in numero di 3 le determinazioni glucometriche da farsi sull'uva dei soci.

4° *Valutazione in base al solo grado zuccherino.* — La si pratica per esempio nelle cantine sociali di Monforte d'Alba (Cuneo) e di Manerba (Brescia). Ma la valutazione non è fatta che a fine d'esercizio, dopo che già si è ottenuto o addirittura realizzato il prezzo del vino.

Si determina con parecchi saggi la ricchezza zuccherina del mosto delle uve conferite dai soci e se ne tien nota. Trovata poi la gradazione media generale di tutta la massa vinificata, le si attribuisce il prezzo medio risultante dalla divisione del ricavo netto della vendita del vino pel numero totale di quintali di uva. Così il prezzo dell'uva dei singoli soci viene a risultare maggiore o minore del prezzo medio a seconda che la gradazione zuccherina era maggiore o minore del grado medio generale. Naturalmente se vi è vino invenduto, per semplificazione lo si calcola come venduto al prezzo corrente.

Alla Cantina Sociale di Castiglione Falletto (Cuneo) la valutazione è fatta anche in base al solo grado zuccherino, ma subito ed assegnando un valore fisso

per grado. Precisamente L. 0,15 per ogni grado segnato dal mostimetro Babo.

5° *Valutazione in base al grado zuccherino e acidimetrico.* — Il cav. prof. S. Cettolini ha proposto questo metodo e lo ha adottato nella Cantina sociale unita alla Scuola enologica di Cagliari.

L'apprezzamento dell'uva è fatto in base — al rendimento (*a*) che essa dà in mosto — al grado (*b*) gleucometrico del mosto — al titolo acido (*c*) segnato dal mosto stesso.

A vendita compiuta, o supposta compiuta, si divide il ricavato netto totale per il totale delle quote divisionale (*d*) ottenute per ogni socio colla formula

$$d = a \times (b + c)$$

e si ha così il riparto per ogni quota, da cui si risale al conto dei singoli soci.

Ecco un esempio pratico:

Il socio *A* consegna uva tanta che dà 50 ettolitri di mosto avente 20 gradi al gleucometro (20 0/10 di zucchero) e 4 0/100 di acidità:

il socio *B* ne dà 100 ettol. di mosto al 18 0/10 zucchero e 6 0/100 di acidità:

il socio *C* ne dà 70 ettol. di mosto al 19,5 0/10 di zucchero e al 6,75 0/100 di acidità.

Abbiamo le seguenti quote divisionali *d*

per A	$50 \times (20 + 4)$	$= 1200$
" B	$100 \times (18 + 6)$	$= 2400$
" C	$70 \times (19,5 + 6,75)$	$= 1837,5$

Totale quote *d* 5437,5

Se il ricavato netto totale della vendita del vino fu di L. 3327,75 la quota di riparto sarà

$$\frac{\text{L. } 3327,75}{d \text{ } 5437,5} = 0,612$$

e quindi il conto dei singoli soci sarà:

A riceverà	1200	×	0,612	=	L. 734,40
B	"	2400	×	0,612	= " 1468,80
C	"	1837,5	×	0,612	= " 1124,55

Totale L. 3327,75

Così il prezzo per ogni ettolitro di mosto fornito sarebbe rispettivamente di L. 14,68, — 14,68 e 16,07. Mentre che se si fosse tenuto calcolo del solo grado gleucometrico sarebbe stato rispettivamente di 15,98 — 14,38 — 15,55.

6° *Valutazione in base al grado zuccherino*   
*insieme ad altri coefficienti di apprezzamento.*

— Si tenta con questo metodo di avvicinarsi il più possibile al 1° metodo esaminato, quello della stima complessiva particolare per ogni partita e che, come è indicato per la cantina di Fumane, è certo il più completo immaginabile.

Qui però, per sollecitare e aver maggiore comodità, si materializzano, diremo così, diversi sparsi elementi oltre al grado zuccherino.

Sostanzialmente si tratta di prendere a base, sì, il grado zuccherino ma unicamente entro determinati confini segnati dai caratteri approssimativamente paragonabili delle varie uve.

Indicheremo dapprima il metodo quale fu proposto dal Niccoli (1). Si stabiliscono almeno 3 classi delle

(1) V. *Cooperative rurali*, Hoepli, 1899.

varie uve che si presenteranno alla cantina sociale tenendo conto di tutti quei caratteri (varietà, provenienza, colore, ecc.) che conducono il pratico a riconoscere che l'uva è di qualità *superiore*, o *media*, o *inferiore*. Ora, supponiamo che sul mercato locale i prezzi medii abbiano variato da 20 a 24 lire per quintale per la 1<sup>a</sup> classe di *uve superiori* aventi gradi gleucometrici da 20 a 23; da 16 a 20 per la 2<sup>a</sup> classe, *medie*, aventi gradi zuccherini da 12 a 21; e da 12 a 16 per quelle della 3<sup>a</sup> classe, *inferiori*, aventi dei gradi zuccherini oscillanti da 14 a 18. Allora il prezzo di valutazione che si cerca ( $V$ ) sarà dato per ogni classe dalla formula:

$$V = pm + \left( x \times \frac{PM - pm}{GM - gm} \right)$$

in cui  $pm$  è il prezzo minimo ottenuto dall'uva della rispettiva classe per il grado minimo ( $gm$ ) presentato;  $PM$  e  $GM$  sono rispettivamente i prezzi e i gradi massimi della stessa classe ed  $x$  è la differenza di grado che l'uva esaminata presenta in confronto al grado minimo  $gm$ . Diamo un esempio.

Nella 1<sup>a</sup> classe che comprende uve aventi gradi zuccherini da 20 ( $gm$ ) a 23 ( $GM$ ) si realizzò un prezzo minimo ( $pm$ ) di L. 20 e un prezzo massimo ( $PM$ ) di L. 24. Dovendo noi dare il valore al quintale di uva conferita dal socio A, uva che fu classificata dalla direzione nella 1<sup>a</sup> classe e che segna gradi 21,50 di zucchero stabiliremo che questo valore  $V$  è dato da

$$V = 20 + \left( 1,50 \times \frac{24 - 20}{23 - 20} \right)$$

$$= 20 + \left(1,50 \times \frac{4}{3}\right) = 20 + 2 = L. 22$$

E invece dovendo valutare l'uva del socio *B* classificata in II. categoria (da 17 a 21 gradi e venduta da L. 16 a 20 il quintale) la quale segna gradi 20,5 di zucchero (cioè 3,5 più del minimo della classe) stabiliremo che:

$$V = 16 + \left(3,5 \times \frac{20 - 16}{21 - 17}\right) = 16 + \left(3,5 \times \frac{4}{4}\right) = 19,50$$

Infine se l'uva del socio *C* classificata in III. categoria (da 14 a 18 gradi e venduta da L. 12 a 16 il quintale) segna gradi 14,5 di zucchero (cioè 0,5 più del minimo riscontrato in questa classe) stabiliremo che:

$$V = 16 + \left(0,5 \times \frac{16 - 12}{18 - 14}\right) = 12,50$$

Nella pratica può capitare di frequente di trovarsi a lavorare in siti dove, non essendovi un vero mercato organizzato e regolato, nè tampoco usandosi di prendere le gradazioni zuccherine dei mosti, vengano a mancare i due elementi maggiori considerati giustamente dal Niccoli. Allora vi si rimedia con espedienti che la pratica o la cognizione di vicini mercati può suggerire.

Lodevolissimo, a parer nostro, è quello escogitato dal bravo enotecnico Carlo Marani, un distintissimo allievo della Scuola di Conegliano che fu ad impiantare e dirigere per parecchi anni la Cantina Sociale di Rieti passando poi ad impiantare e dirigere, sempre molto valorosamente, quella di Montanara.

Il Marani a fine vendemmia calcola sulla intera

massa delle uve vinificate due medie ricavate da tutti i saggi gleucometrici ripetutamente fatte al momento della consegna dell'uva dei soci: la media delle gradazioni massime e quella delle gradazioni minime. Ciò fatto la Direzione stabilisce il prezzo all'uva del grado minimo e a quella del grado massimo, basandosi all'uopo sui dati sparsi della piazza o dei luoghi vicini e anche sui prezzi cui si pagò l'uva zuccherina da taglio introdotta dal di fuori.

L'uva conferita dai soci è distinta in 3 classi che rappresentano appunto le categorie di *superiore* o *buona*, di *media* o di *inferiore*. A questo proposito merita di essere ricordata la classificazione stabilita dalla Cantina Sociale di Rieti a cura appunto del Marani.

Nella 1<sup>a</sup> classe si comprendevano le uve rosse di collina provenienti da terreno ben adatto alla vite, coltivata bene, meglio nutrita, in buona esposizione e in istato di maturazione soddisfacente o ottima.

Nella 2<sup>a</sup> classe si comprendevano le uve bianche (si noti che a Rieti predomina l'uva bianca e che la rossa buona è poca, mentre invece il vino rosso trova maggior consumo del bianco ed è meglio pagato) provenienti dal colle od almeno dalle migliori località di pianura, migliori per terreno, vitigni, modo di coltivazione.

Nella 3<sup>a</sup> classe si ponevano le uve scadenti del piano provenienti da terre alluvionali fra due fiumi e che sarebbero state molto più indicate per grano che per viti.

Stabilite le medie gradazioni delle varie partite

presentate dai soci entro le rispettive classi, se ne valuta il prezzo ( $V$ ) colla solita formula:

$$V = pm + \left( x \frac{PM - pm}{GM - gm} \right)$$

Quanto alla distinzione delle classi, alla cantina di Rieti si assegnava *in più* del valore stabilito colla formula sopra detta:

alla I. classe	1 volta	la quota	fissa	$\frac{Pm - pm}{GM - gm}$
" II. "	"	metà della	quota	fissa
" III. "	"	nulla		

Così, facendo anche qui un esempio pratico, supponiamo che alla media gradazione minima (16° Babo) la direzione assegni il valore di L. 12, alla massima (22° Babo) il valore di L. 20 il quintale.

Il socio A per l'uva di I. classe che consegnò e che presenta la gradazione zuccherina media di 18° avrà attribuito questo valore per quintale:

$$V = 12 + \left( 2 \frac{20 - 12}{22 - 16} \right) + \left( \frac{20 - 12}{22 - 16} \right) =$$

$$12 + \left( 2 \frac{8}{6} \right) + \left( \frac{8}{6} \right) = 12 + 2,666 + 1,333 = L. 16$$

Se invece l'uva dello stesso socio fosse classificata in 2ª categoria e segnasse lo stesso 18° gradi cioè 2 di più del minimo, fermo rimanendo il calcolo di sopra pella sua prima parte, non avrebbe che un aumento di metà quota fissa e cioè 0,666 invece di 1,333 e quindi il valore per quintale sarebbe solo:

$$V = 12 + 2,666 + 0,666 = L. 15,333$$

Infine per l'uva attribuita alla 3<sup>a</sup> classe nessuna aggiunta è da fare alla formula di base:

$$V + p m + x \frac{P m - p m}{G M - g m}$$

in cui  $x$  rappresenta sempre la differenza fra il grado medio reale dell'uva presentata dal socio e il grado minimo dell'intera massa.

→ Alla cantina sociale di Barolo i vigneti dei soci furono divisi in 3 categorie, soprattutto in base all'esposizione di essi. L'apprezzamento dell'uva è fatto dunque su per giù colle formole del Niccoli, tenendo conto di questi 3 elementi:

- la categoria dei vigneti;
- la differenza di zuccherosità (e quindi di futura alcoolicità dei vini) delle uve dalla gradazione media generale del territorio;
- la qualità del prodotto desunta dalla ricchezza alcoolica stessa, potendo ritenersi — ci scrive quel bravo enotecnico sig. E. P. Molinatti — che il vino il quale contiene un grado di alcool in più della media e in cui questo alcool in più proviene da posizione privilegiata di 2<sup>a</sup> categoria è di valor complessivo commerciale certo superiore allo stesso vino che a parità di condizioni contiene detto titolo di alcool proveniente da vigneti di 3<sup>a</sup> categoria.

Anche alle cantine sociali di Castiglione Tinella (Cuneo) e di Reggio Emilia oltre al grado zuccherino si tien conto della varietà dell'uva, della maturità, sanità, posizione e stato dei vigneti, a giudizio di una commissione che propone poi i prezzi di va-

lutazione. Altrettanto si fa alla cantina sociale di Monforte d'Alba, senonchè in essa la differenza fra un prezzo e l'altro dovuto alla sola parte di estimo non si vuole abbia ad oltrepassare i 15 centesimi per miriagramma. Limitazione, questa, che avrà per sè delle buone ragioni locali, ma che noi non sappiamo vedere che troppo tassative e restrittive e quindi forse poco rispondenti allo spirito della cooperazione.

QUALE È IL METODO MIGLIORE? -- La risposta è tutta da attingersi alle particolari condizioni dell'ambiente in cui si opera, al numero e alla *qualità* dei soci coi quali si tratta, al genere di vino che si produce, all'esistenza o meno di vero commercio di uve e vini disciplinato e organizzato nella regione, ecc.

Se un nostro parere potesse avere qualche valore diremmo che — premesso che tutti i metodi sono *praticamente* applicabili se i soci se ne mostrano contenti — là dove è possibile creare commissioni direttive o peritali di piena fiducia dei soci e veramente competenti, il metodo della stima complessa, diretta, che tien conto di tutti gli elementi apprezzabili fino al grado zuccherino acidimetrico, è certo migliore. Là dove invece queste condizioni non possono verificarsi preferiremmo la valutazione in base alle formule date dal Niccoli (vedi 6° metodo) con la divisione in quante classi si stima utile e con le modificazioni che, come si è veduto, la pratica dei luoghi e delle cose possono suggerire.

§ 2. — **Impianto e funzionamento  
della cantina sociale.**

IL LOCALE — Fin dove è possibile non si facciano impianti nuovi! Troppi sono gli esempi di grandiosi e costosi impianti di nuovi fabbricati che condussero alla rovina finanziaria delle cantine sociali rurali!

Tra le condizioni locali che i promotori devono accuratamente studiare avanti di costituire una di queste cooperative, vi è quella della possibilità o meno di utilizzare locali o, meglio, cantine già esistenti in paese. Se tra i soci o fra i produttori locali v'ha qualcuno che possieda ampie e buone cantine, di quelle si cerchi di profittare per la lavorazione in comune delle uve. In subordine si cerchino almeno ambienti spaziosi e in condizioni adatte ad esser ridotti razionalmente e convenientemente a cantine.

Fabbricare a nuovo vuol dire immobilizzare un gran capitale che probabilmente si è dovuto prendere a prestito e pel quale quindi si pagano interessi rispettabili, e gravare ogni anno la quantità di vino lavorato di una quota ben sensibile di ammortamento del capitale fabbricato. Vuol dire poi soprattutto esporsi a grave rischio pel caso che la Società si sciogla e si sia costretti a vendere forzatamente il fabbricato. Chi sa come sia difficile tener uniti i proprietari di campagna in una opera che sa di nuovo e dalla quale sono liberi di stac-

carsi quando vogliono (alle prime annate scabrose la fiducia in parecchi può mancare) e chi sa come si sia costretti a vendere fabbricati anche buoni quando si tratta di una liquidazione, comprende bene la prudenza del nostro consiglio: « *possibilmente* non fate impianti nuovi e costosi ».

Le associazioni come le imprese migliori sono quelle che hanno sviluppato la loro *capacità di spendere* gradualmente in proporzione sempre al progresso dell'opera loro e in base alle attività che questa permetteva svolgere. « *Fare il passo secondo la gamba* », e procedere con piedi di piombo... i quali si avvanzeranno adagio sì, ma una volta mandati avanti si impiantano bene e solidamente.

Verrà giorno in cui la cantina sociale, a furia di accumulare una parte degli utili ed a furia di buona amministrazione, sarà in grado di far spese per migliorare la propria sede, magari per impiantarsi in fabbricati proprii e nuovi. Solo allora potrà farlo senza preoccupazione e con tutta coscienza di far opera economicamente buona.

Abbiamo detto: « fin dove è possibile » poichè purtroppo può darsi che in tutto il paese non si trovino nè cantine nè locali possibili. E allora potrà darsi convenga costruire a nuovo. In questo caso ricordiamoci almeno di cominciare modestamente a fare una buona *ossatura* d'impianto, tale che permetta poi di mettervi carne attorno quando le funzioni della cantina saranno in piena e vigorosa potenzialità. Vi è modo e modo di costrurre fabbricati; v'è chi li fa subito grandiosi, perfetti, finiti

in ogni parte, e v'è chi li fa modesti nei particolari per quanto di struttura buona e suscettibili di ingrandimenti e finimenti successivi, perfettibili in seguito se non perfetti subito. Questo secondo modo ci pare convenga alle cantine sociali che hanno la disgrazia di esser costrette a fabbricare.

Non è nella natura di questo libro di entrare in maggiori particolari sui fabbricati (1) enologici.

Ci basterà avvertire coloro che son chiamati a pronunziarsi sulla convenienza di affittare una cantina preesistente, di assicurarsi non solo della capacità sufficiente e della disposizione adatta a compiere il più economicamente possibile le varie operazioni di cantina, ma ben anche della inesistenza di cause permanenti di umidità e della possibilità di regolarvi bene la ventilazione e la temperatura. Sono queste due condizioni alle quali li per li non si guarda tanto pel sottile in una visita alla cantina, ma che hanno importanza grandissima per la miglior conservazione dei vasi vinari e per la buona fabbricazione e conservazione del vino.

Quanto al prezzo di affitto lo si giudichi in rapporto soprattutto alla quantità media di vino che vi si intende preparare, per cercare che il prezzo stesso non venga a gravare troppo il costo dell'ettolitro. Si assumano in proposito informazioni presso

---

(1) Si troveranno ampie nozioni su questo argomento nei libri: *Enologia teorico-pratica* di O. OTTAVI — *Costruzioni enotecniche* del CERLETTI — *Costruzioni enotecniche* del MINA — *Les celliers* di Ferrouillat et Charvet.

cantine esistenti da anni e in località vicine o almeno paragonabili con quella in cui si lavora.

LE BOTTI E IL MATERIALE. — Una parte delle botti o, in genere, dei recipienti occorrenti alla cantina può molto facilmente essere messa in comune dai soci o da qualche socio. Una commissione di gente esperta, se la direzione non si sente di compiere da sola questo lavoro, procederà ad un accurato esame del materiale offerto dai soci, assicurandosi dello stato di conservazione che deve essere *perfetto* senza eccezione e della bontà intrinseca, da cui dipenderà il valore da attribuirsi nel credito dei singoli soci. Si prenderà solo quel tanto di botti e di quella data capacità e quel tanto di altri recipienti che occorra, a parere di chi dovrà occuparsi della direzione, per un buono ed ordinato lavoro in cantina. Bisogna in ciò lasciar libero il direttore perchè questi ha bisogno di cominciare il suo piano di lavorazione soprattutto con una scelta e una disposizione ben fatta dei recipienti. Altrettanto si farà per le botti nuove in legname, e le vasche o tine in muratura che occorrono.

In modo analogo si procederà per le macchine e gli attrezzi necessari in cantina.

Per avere una norma nella valutazione e per compilare un preventivo d'impianto per il caso di dover ricorrere in tutto a roba nuova, abbiamo abbozzato uno schema di preventivo per una cantina che lavori da 500 a 600 ettolitri di vino e per una che ne lavori circa 3000. Avvertiamo di aver compilato piuttosto riccamente la dotazione



Filtro a pasta ed a pressione modello Frick, con lavatore modello n. 1, diam. 50 cm. . . . .	"	350 —
Avvisatore a suoneria pei travasi . . . . .	"	18 —
2 termometri di cantina, con custodia legno . . . . .	"	2 —
1 termometro a doppia scala . . . . .	"	1 —
Ebulliscopio Malligand . . . . .	"	65 —
Acidimetro . . . . .	"	12 —
Enobarometro Houdart . . . . .	"	6 —
3 mostimetri Babo . . . . .	"	6 —
3 provette cilindriche a piede . . . . .	"	5 —
6 bicchieri da assaggio . . . . .	"	4 —
2 bicchieri graduati per tagli . . . . .	"	5 —
1 provetta graduata da 1000 cm <sup>3</sup> . . . . .	"	3 —
2 pescavino in vetro . . . . .	"	3 —
Cavaturacciolo . . . . .	"	3 —
Enosifone Carpenè . . . . .	"	3 —

*Cantina da 3000 ettol.* — Supponendo di dover far tutto a nuovo si potrebbe stabilire una buona parte dei recipienti in muratura, e l'altra in legname di rovere. Per esempio:

	Capacità	Costo
8 botti in muratura cementata e vetrata, completamente finite, da 250 ettol. di capacità . . . . .	ettol. 2000	L. 14000
8 botti in legno di rovere da 50 ettol.	" 400	" 4200
10 " " " 30 "	" 300	" 3200
10 " " " 25 "	" 250	" 2900
10 " " " 5 "	" 50	" 650
	<hr/>	<hr/>
	ettol. 3000	L. 24.950

Possiamo qua dare il conto delle spese fatte da una cantina sociale di nostra conoscenza, dove di notevole si ebbe questo: i soci misero in comune

il bottame; le *grosse* macchine più dispendiose furono noleggiate.

La capacità potenziale della cantina è sui 3000 ettol. La capacità reale del fustame è la seguente: per la fermentazione:

13 veri tini in media da 55 ettol. . . . .	ettol.	715
19 botti-tini (cioè con bocchetto superiore)	"	855
		-----
	ettol.	1570
meno 1/6 spazio vuoto per fermentazione, resta ca-		.
pacità utile per circa . . . . .	ettol.	1300

per la conservazione del vino:

59 vere botti di capacità media 25 ettol. . . . .	ettol.	1475
24 tini-botti o botti a doppio uso (di cui 5 prese fra i 13 tini sopra detti e adat- tati a botti . . . . .	"	1130
fustame minuto (25 fusti) . . . . .	"	100
		-----
	ettol.	2705

La *preparazione* del bottame costò 500 lire circa: e precisamente 120 lire noleggio locomobile, paga macchinista, combustibile, ecc.; 80 per pulizia esterna con potassa ed acido solforico; 300 in mano d'opera.

Per una parte del *macchinario* fu fatto questo contratto lodevolissimo: si presero pigiatrici e torchi nuovi ma col patto di pagare un certo nolo se dette macchine si restituivano a fine campagna o di scontare la quota di nolo sull'importo totale se la cantina avesse deliberato di acquistarle in seguito.

Così per una pigiatrice sgranatrice centrifuga Garolla con relativa pompa elevatrice centrifuga a tubazioni si stabilì di pagare 20 0/10 dell'importo per noleggio durante un mese, e il 30 0/10 sull'importo delle tubazioni. Si spesero così 335 lire.

Pei torchi si fece altrettanto e la quota di noleggio per 6 torchi nuovi tipo Mabile fu di 750 lire.

Il rimanente macchinario fu acquistato ed ecco le spese fatte :

2 pompe a bilanciere ed accessori . . . . .	L. 520 —
100 metri tubo gomma a spirale e 11 raccordi . . . . .	" 408 —
3 spine da capo, 2 da fine, 2 succhiarole, 1 lancia per pulire botti . . . . .	" 76 —
3 valvole chiudispine automatiche . . . . .	" 75 —
1 alzabotte a cricco, portata 20 quintali . . . . .	" 40 —
Materiale per analisi mosto e vino . . . . .	" 90 —
1 stufa per riscaldamento tinaia . . . . .	" 100 —
4 lampade per illuminazione . . . . .	" 50 —
	-----
Totale . . . . .	L. 1359 —

#### Attrezzi di cantina :

5 mastelli di spina per travaso da 150 litri cad.	L. 100 —
6 " più piccoli, in abete, pei torchi . . . . .	" 40 —
10 " a orecchio per trasporto vinacce. fondacci, ecc. . . . .	" 40 —
10 tinelli scola-feccie e 12 sacchi tela per fil- trare feccie . . . . .	" 70 —
20 mastelletti per botti da 10-12 litri . . . . .	" 28 —
1 imbuto grande in legno con sedile . . . . .	" 16 —
Vaschetta e tramoggia per pigiatrice . . . . .	" 24 —

A riportarsi L. 318 —

	<i>Riporto</i> L.	318 —
Misura in legno (50 litri) bollata . . . . .	"	10 —
6 forche a 6 e 4 denti per vinaccie e uve . . .	"	18 —
3 sgrumatori ferro a triangolo . . . . .	"	6 —
2 fornelli solforatori . . . . .	"	9 —
1 tirasportelli in ferro . . . . .	"	15 —
1 catena per pulire fusti . . . . .	"	3,50
1 chiave inglese . . . . .	"	3,50
1 trapano a mano . . . . .	"	10 —
6 follatori di legno . . . . .	"	24 —
1 frusta per chiarificazione . . . . .	"	18 —
1 coppia martelli da bottaio . . . . .	"	4 —
5 piloni per affondare vinaccie . . . . .	"	5 —
3 mazzette di legno . . . . .	"	3 —
2 brocche latta per colmature . . . . .	"	8 —
1 imbuto grande in latta . . . . .	"	3 —
100 colmatori in vetro . . . . .	"	180 —
Sifone-tubo gomma vario diametro . . . . .	"	20 —
		-----
Totale . . . . .	L.	658 —

. . .

*Il personale.* — Il direttore della cantina, sia esso un socio o sia un tecnico estraneo espressamente assunto dalla società, deve essere persona che conosca proprio a fondo la sua partita, e che sia attivo, intelligente e onestissimo.

Dalla buona direzione tecnica dipende senza dubbio la vitalità e la riuscita pratica della cantina sociale. I promotori e gli amministratori si mettano ben in testa questo principio e non lesinino nello stipendio da assegnarsi al direttore tecnico, quando sono nella necessità di assumerne uno estraneo alla società.

Lo scelgano o per concorso pubblico o per chiamata diretta, previe informazioni numerose, coscienziose, disinteressate, sulla capacità tecnica, sulla onestà, intelligenza, e, non basta, sulla *attitudine a dirigere aziende che hanno molti padroni*. — Ma una volta trovato l'enotecnico, non si lesini nello stipendio. Prendendo un praticone o un enologo da strapazzo si possono spendere 1000-1500 lire di meno... Ma poi quello vi fa andar a male una o due botti di vino, vi disgusta i compratori... e allora addio utile!

Quanto all'enotecnico, accetti egli questi consigli da un vecchio amico: 1° sia scrupolosamente onesto e imparziale *sempre*, (e intendo dire che non transiga per debolezza o dolcezza, a favorire questo o quel socio a scapito degli altri); 2° studi bene, a fondo, gli usi locali per non urtarli troppo, tutto d'un colpo; 3° studi ancora più a fondo le varietà di uve coltivate nella regione e i tipi di vino ottenibili, come pure i tipi di vino che piacciono in paese (se è in paese che si ha idea di smerciare il prodotto della cantina) o in genere nel centro di consumo; 4° si impraticisca molto nei *tagli*, per riuscire a formare i tipi con sufficiente costanza di anno in anno; 5° parli poco, operi molto, di buona voglia, sia severo cogli operai ma se li faccia affezionare, e soprattutto si armi di pazienza, di *intelligente* pazienza per andar d'accordo coi soci fornitori di uva e coi direttori dell'azienda sociale.

Quando la produzione della cantina sia piccola e si tratti di vini comuni da pasto, come a dire sui

300-500 ettolitri, certo non conviene, in tesi generale assumere a bella posta un enotecnico provetto pel quale si debbano spendere almeno 2 mila lire. Uno dei soci o uno degli amministratori tra i più competenti e adatto alla bisogna può assumersi l'incarico di guidare un pratico cantiniere.

Ed a proposito di cantinieri e di operai si scelgano anche questi con molta cura; gente seria, lavoratrice, non ubriacona ma nemmeno astemia, intelligente, onesta.

Se v'è un direttore tecnico o un socio che della direzione si incarica, si lasci a lui solo di scegliersi gli operai, di comandarli e di intendersi fra loro. Guai se tutti i soci volessero ficcare il naso e dar ordini e, peggio, farsi servire pei loro privati interessi, dal personale di cantina!

I LIBRI E I BOLLETTARI. — Qui bisogna distinguere ancora il caso delle semplici Società di fatto, rette dalle disposizioni del Codice Civile, da quelle delle vere e proprie Società cooperative che hanno veste giuridica e sono rette dal Codice di Commercio. Questo Codice *impone* di tenere alcuni libri, dei quali discorreremo più avanti.

Vediamo intanto quel che si possa fare per il primo tipo di Cantine sociali.

A) *Cantine Sociali - Società di fatto:*

a) Cominceremo col dare un esempio pratico, che il Marani, già ricordato, ci fornì per la Cantina Sociale di Rieti.

*Bollettari a madre e figlia.*

1° *Bollettario di consegna delle uve.* È il più importante perchè segna il conferimento da parte dei soci della maggiore attività sociale.

Ogni bolletta deve portare queste indicazioni:

data  
nome del socio  
conducente dell'uva  
qualità dell'uva (bianca o nera, varietà, ecc.).  
provenienza precisa  
peso lordo  
tara  
peso netto  
gradi zuccherini (e, se occorre, anche acidimetrici)  
firma di chi riceve  
controfirma di chi consegna

Abbiamo aggiunto la firma di chi consegna l'uva sulla bolletta madre, benchè nel bollettario che abbiamo sott'occhio non vi sia; ci siamo convinti infatti che in pratica è necessario far vedere ed accettare dal conducente dell'uva la uniformità dei dati iscritti nella bolletta *madre* con quelli della *figlia* che egli si porta via come ricevuta. Il dato sulla consegna dell'uva è troppo importante perchè il socio non abbia diritto di conoscere e attestare coll'apposizione della sua firma che le indicazioni rimaste alla Cantina Sociale sono identiche perfettamente a quelle che si danno sulla bolletta ricevuta.

La bolletta dunque può essere, press'a poco, fatta così come al mod. A a pag. 146.

2° *Bollettario mandati di pagamento.* — Il direttore, o l'amministratore delegato, ordina con

**Mod. A.**

Bollettario N. ....	Bolletta N. ....
<b>Cantina Sociale di</b> .....	
Il Socio .....	
a mezzo di .....	
ha consegnato uva .....	
del podere .....	
<b>Gradazione zuccherina</b> .....	<b>Peso</b> .....
.....	<i>Lordo kg.</i> .....
.....	<i>Tara " " " " " "</i> .....
.....	<b>Netto kg.</b> .....
<b>Media</b> .....	.....
Repirato a .....	Visto del Socio .....
pag. ....	.....
del libro .....	.....

Bollettario N. ....	Bolletta N. ....
<b>Cantina Sociale di</b> .....	
Il Socio .....	
a mezzo di .....	
ha consegnato uva .....	
del podere .....	
<b>Gradazione zuccherina</b> .....	<b>Peso</b> .....
.....	<i>Lordo kg.</i> .....
.....	<i>Tara " " " " " "</i> .....
.....	<b>Netto kg.</b> .....
<b>Media</b> .....	<b>Il Direttore</b> .....

CANTINA SOCIALE DI

Mod. B.

Bollettario N. .... Bolletta N. ....

.....  
(data) .....

**BUONO per Lire** .....

che il Sig. ....  
tesoriere della Società pagherà al Sig. ....

per .....

Registrato nel libro ..... pag. ....

**Il Direttore**

Bollettario N. .... Bolletta N. ....

**Cantina Sociale di** .....

.....  
(data) .....

**BUONO per Lire** .....

che il Sig. ....  
tesoriere della Società pagherà al Sig. ....

per .....

Visto l'amministratore **Il Direttore**

Per quietanza della detta somma di L. ....

.....  
(data) .....

CANTINA SOCIALE DI

questi mandati al tesoriere o all'istituto che fa il servizio di cassa di pagare le somme dovute a soci, fornitori, ecc. Se occorre, si porrà il posto pel visto di altro amministratore o del presidente. Questo bollettario può esser fatto così come al mod. B a pag. 147.

3° *Bollettario-ricevute*. — Serve per rilasciar quietanza a quanti versano fondi in conto sociale: compratori di vino, di feccie, di vinaccie, ecc.

Mod. C.

Bollettario N. ....	Bolletta N. ....	Bollettario N. ....	Bolletta N. ....
(data) .....		(data) .....	
Ricevuto dal sig. ....		Ricevo dal sig. ....	
a titolo .....			
Registrato nel libro .....		la somma di lire <u>      </u>	
a pag. ....		versatami a titolo di .....	
(Firma) .....		Il direttore (o l'amministratore)	<input type="checkbox"/>

Può darsi occorranò altri bollettari, ma sarà anche facile provvedervi secondo circostanza.

Così le cantine che permettono ai soci di ritirare parte del vino fatto sarà utile abbiano un bollettario per questo servizio dove si attesta volta per volta la quantità di vino ritirato e da addebitarsi al conto singolo dei soci.

*Libretti dei soci.* — In alcune cantine, in luogo di bollettari, si usano dei libretti personali per ogni socio, dove vengono annotati tutti i fatti singoli che lo interessano e dove poi si annoterà anche il riparto finale che gli spetta. È un sistema che porta un po' più di scritturazione, ma che è buono trattandosi di aver a che fare con gente di campagna un po' diffidente che desidera rivedere ad ogni istante il proprio conto e farvi su mille argomentazioni.

Alla Cantina sociale di Monforte di Alba si usano per esempio questi libretti.

In sostanza è un libretto che ha *dare* ed *avere* del socio. Precedono lo statuto sociale e il regolamento, se c'è, perchè il socio abbia sempre presente i suoi doveri e i suoi diritti. Poi seguono le pagine del conto corrente, press'a poco così fatte:

DARE

AVERE

Data	Riferimento nei libri sociali	Fatti amministrativi	Data	Riferimento nei libri sociali	Fatti amministrativi
		Accounti ricevuti .....			Uva consegnata
		Interessi .....			.....
		Vino ritirato .....			.....
		Vinacce .....			.....



Il Marani trovava opportuno, e l'idea ci sembra buona, di far risaltare ogni giorno l'utile della vendita vino; in questo modo: Alla sera dopo le varie vendite della giornata si annota:

Vino venduto a <i>contanti</i> litri . . . a L. . . . .	L. . . . .
" " a <i>credito</i> " . . . a " . . . . .	" . . . . .
	_____
Totale vino venduto litri . . . . .	L. . . . .
<i>Costo</i> di detto vino a L. . . . l'ettol. . . . .	" . . . . .
	_____
	Utile lordo . . . . L. . . . .

E la registrazione è così fatta: le cifre del vino a *contanti* trovansi nella colonna *Cassa*, entrate;

vino a *credito* addebitate nel *mastro* al conto *debitori*;

*costo* del vino accreditate al *conto vino*;

*utile lordo* accreditate nel conto *Spese e Rendite*;

In tal modo, poichè le rendite di una simile azienda sono esclusivamente date dal vino venduto, il vantaggio di questa scritturazione è di avere sott'occhio sempre in qualunque momento lo stato reale del conto *spese e rendite* del *mastro*.

2° *Il Mastro*. — È un registro qualunque il quale porta, a pagine aperte, in quella di sinistra il *Dare*, in quella di destra l'*Avere*.

Può contenere quanti conti si creda; per esempio:

Bilancio d'apertura ;  
 Materiale d'impianto ;  
 Capitale dei soci (se c'è) ;  
 Mobili diversi ;  
 Vino ;  
 Debitori ;  
 Creditori ;  
 Conti correnti coi soci ;  
 Cambiali ;  
 Spese e rendite ;  
 Bilancio di chiusura.

Il conto *Cassa*, come abbiamo detto, si trova unito al *libro-giornale*.

3° *Il libro magazzino*. — Vi si segnano i movimenti di merce avvenuti. Ecco come può essere impiantato :

DATA	Pag. giornale	FORNITORI o ACQUIRENTI	Documenti	Iniziale	QUANTITÀ		QUANTITÀ in magazzino	Valore della merce		VALORE in magazzino	Prezzo unit.
					Entrata	Uscita		Entrata	Uscita		

4° *Il libro debitori e creditori*. — Può essere un semplice libro a *dare ed avere* come il mastro, con varie colonne per annotarvi anche la *quantità* di vino, uve, merci, ecc. oltre al loro importo.

5° *Il libro conti correnti coi soci*. — Ogni socio ha il suo conto aperto in pagina a *dare ed avere*.

Nel *dare* vi saranno intestate le colonne seguenti:

1. *data* di partenza per valutare gli interessi,
2. *documenti* (riferimenti a bollettari, altri libri, ecc.),
3. *oggetto* del conto,
4. *scadenza degli interessi*,
5. *numero dei giorni*,
6. *importo degli interessi*,
7. *prelevamenti*.

Nell'*avere* altrettanto per le prime 6 finché; l'ultima naturalmente riguarda invece le *somministrazioni* dal socio fatte alla Cantina Sociale.

6° Il libro dimostrativo delle spese per quanto sembri una superfluità ed una ripetizione ci sembra abbia la sua brava importanza perchè mentre dal conto *spese e rendite* del mastro o si avrebbe solo la cifra in blocco delle spese minute, o, anche avendole tutte separatamente, esse non risaltano subito all'occhio di qualunque socio anche poco pratico di contabilità come invece risaltano in un libro apposito il quale, a pagina aperta, porta tante colonne quanti sono approssimativamente i *titoli di spesa*. E così questo registro avrà le colonne intestate in tal modo a partire da sinistra a destra:

*data,*  
*riferimenti ad altri libri,*  
*oggetto della spesa,*  
*particolari della spesa* (la cifra viene iscritta in  
una di queste colonne:  
*stipendi,*  
*salari,*

*affitto locali,*  
*illuminazione,*  
*spese diverse di cantina,*  
*spese minute varie,*  
*posta e telegrafo,*  
*ferrovia,*  
*spese legali e fiscali,*  
*cancelleria e stampa,*  
*riparazioni botti e macchine,*  
*riparaz. restauri locali,*  
*fitto o nolo botti e macchine,*  
*gratificazioni,*  
.....  
*totale spese.*

*Interessi, suddivisi in 3 colonne:*

*a Banche,*  
*a soci,*  
*totale.*

*Perdite, suddivise in 3:*

*sui crediti,*  
*per cali di vino,*  
*diverse.*

*Totale generale.*

Non sarà mai detto abbastanza che nelle gestioni nelle quali sono interessate molte persone, e per giunta, come nel caso delle cantine sociali rurali, parecchie di esse poco pratiche di contabilità e talvolta anche poco istruite, è indispensabile che la registrazione sia chiara per tutti e sempre ostensibile e comprensibile da chi voglia. Ora, è principalmente sul capitolo *spese* che si appuntano le diffidenze o si rivolgono le domande dei soci, ed è ottima cosa poter presentare ad ogni momento un conto separato, preciso, particolareggiato, di tutte

le spese per qualsiasi titolo fatte in cantina e rubricate in modo che l'occhio ne afferri subito il riparto e l'entità relativa.

7° *Libro dei bilanci mensili.* — Veramente questo può riflettere anche soltanto i bilanci trimestrali o, se si vuole, bimestrali. È opportuno, sempre per le ragioni sopradette, poter far vedere spesso e chiaramente la situazione vera della cantina.

Il Marani alla cantina di Rieti presentava un bilancio ogni mese, e gli riusciva facile non solo, ma molto chiaro, mercè le scritturazioni dianzi spiegate e soprattutto mercè quel suo metodo di presentare ogni giorno l'utile lordo dalle vendite del vino.

Diamo a pag. 156 un esempio di bilancio mensile.

8° Infine si avrà un libro pei *settimanali* dei salariati che lavorano in cantina, dove si annotano le giornate fatte dagli operai, il loro prezzo, l'importo totale loro dovuto.

..

Il Niccoli (1) ci ha dato delle norme molto razionali per la contabilità delle cantine sociali, le quali mirano ad offrire ai soci ad ogni istante lo stato preciso dei loro diritti e dei loro obblighi verso l'amministrazione. Nel caso delle associazioni che qui esaminiamo, aventi un numero di soci non eccessivi e che hanno messo in comune, oltre l'uva, anche delle

---

(1) V. NICCOLI — « *Economia rurale, estimo e computisteria agraria* » — Torino, Unione tip. ed. — L. 12 — e V. NICCOLI — « *Cooperative rurali* » — Hoepli, 1899.

## Cantina Sociale di .....

*Bilancio di verificaione al .....*

Pag. del Mastro	CONTI DEL MASTRO	S O M M E		RIMANENZE	
		Dare	Avere	Attive	Passive
	Bilancio d'apertura . .	131.930,45	131.930,45		
	Materiale d'impianto .	44.130,41	150 —	43.980,41	
	Mobili diversi . . . . .	2.471,73	67,95	2.403,78	
	Capitale dei soci (1) .		4.485,10		4.485,10
	Vino . . . . .	128.904,08	38.783,31	90.120,77	
	Debitori . . . . .	25.524,48	19.866,62	5.657,86	
	Creditori . . . . .	24.567,40	146.153,62		121.586,22
	Conti correnti coi soci	11.061,08	32.903,30		21.842,22
	Cambiali . . . . .	600 —		600 —	
	Spese e rendite . . . . .	10.362,41	5.643,75	4.718,66	
	Cassa (riportata da libro Giornale) . . . . .	65.833,09	65.401,03	432,06	
		<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
		445.385,13	445.385,13	147.913,54	147.913,54

(1) *Capitale dei soci* è il materiale d'impianto fornito da ciascun socio (botti, macchine, attrezzi, ecc.). Questa cifra di L. 4485,10, trovasi egualmente caricata nel conto *Materiale d'impianto*, di modo che il *Capitale dei soci* non è che una partita di giro, poichè il materiale che il socio fornisce rimane sempre di sua proprietà. La Cantina gli paga gli interessi.

botti e del materiale di cantina, egli giustamente osserva che le *quote* singole di concorso dei soci nelle spese e negli utili devono essere proporzionate all'insieme delle attività da essi conferite. Così se un socio ha dato L. 1400 tra macchine, botti, e magari, capitali, e L. 2000 di uva; mentre un altro socio ha dato per 5000 lire delle prime attività e per 3000 di uva, essi debbono profittare della gestione sociale che ha un totale di attività di 11.400 lire per  $\frac{3400}{11.400}$  nel caso del primo socio, e invece per  $\frac{8000}{11.400}$  nel caso del secondo socio. Per rendere più rapida la registrazione, il riparto in base a queste quote proporzionali di concorso può farsi solo ad ogni mese o ad ogni bimestre, secondo che si amerà presentare un bilancio di evidenza mensile o bimestrale. Per la gestione successiva, o i soci restano i medesimi, e allora la quota di riparto si determina in base al valore delle rispettive rimanenze nette sommate a quelle dell'uva o dei nuovi valori da ognuno introdotti nella gestione nuova; o i soci crescono e i soci entrati avranno la quota di concorso conteggiata sull'unica base dei valori nuovi.

Per le botti, le macchine, gli attrezzi posti in comune, ove lo statuto — com'è consigliabile — determini che essi rimangano sempre di proprietà di quelli che li forniscono, si stabilisce per essi un determinato nolo o fitto o un interesse determinato del capitale che rappresentano e si conteggerà separatamente per ogni socio. In tal caso il valore di quel materiale conferito non va sommato con quello degli

altri capitali allo scopo di ricavarne la quota di concorso dei singoli.

Ciò premesso ecco un esempio, tolto dal Niccoli medesimo, di prospetto delle posizioni rispettive dei soci in riguardo alla gestione finita. (V. pag. 159, 160, 161).

Durante la gestione, a tenere in evidenza il movimento interno di trasformazione del prodotto e la sua vendita o collocazione, possono tenersi opportuni prospetti o registri di annotazione.

Consiglia poi di tenere, magari a mani del cantiniere se questi è persona intelligente, un *libretto di cantina* in cui si troveranno:

a) il conto *vinificazione*

all'*entrata* segna l'uva ammostata e il suo riparto nei vari recipienti

all'*uscita* il vino fiore, il torchiato, la vinaccia avuta e la loro distribuzione;

b) il conto *singolo delle botti*

per ogni botte annota l'*entrata* e l'*uscita*, la feccia e il calo;

c) il conto *dei vuoti*

in cui annota il movimento dei fusti o delle damigiane quando entrano ed escono di cantina e gli indirizzi relativi;

d) il conto *bottiglieria*

in cui si tiene nota del movimento che vi avviene.

B) *Società cooperative legalmente costituite.*

— Quando la cantina sociale assume la forma di

### Posizione iniziale e finale dei singoli soci.

	Totale			Socio A		Socio B		Socio C	
	Lire	Lire	Lire	Lire	Lire	Lire	Lire	Lire	Lire
<b>INIZIALE</b>									
a) Macchine, strumenti, vasi vinari, ecc.	6,000								
b) Numerario . . . . .	2,400	8,400	1,400	2,000	2,000	3,000	3,000	5,000	6,000
c) Uva . . . . .		11,600	2,000			5,000	5,000	11,600	11,600
Totale . . . . .		20,000	3,400						
	1,00		$\frac{3,400}{20,000} = 0,17$			$\frac{5,000}{20,000} = 0,25$		$\frac{11,600}{20,000} = 0,58$	
<i>Quota di concorso per il corr. esercizio</i>									
<b>FINALE</b>									
a) Macchine, strumenti, vasi vinari, ecc.	5,700								
b) Numerario in cassa . . . . .	6,500	12,200	2,074			3,050		7,076	
c) Macchine, strumenti, vasi vinari, ecc., acquistati durante l'esercizio . . . . .		900	153			225		522	
d) Vino in botti . . . . .		1,800	306			450		1,044	
e) Vino in bottiglie . . . . .		2,400	408			600		1,392	
f) Crediti sociali diversi . . . . .		1,200	204			300		696	
Totale fondo delle rimanenze attive . . . . .		18,500	3,145			4,625		10,730	
g) Debito verso la Banca Pop. di .....		4,000	680			1,000		2,320	
<i>Rimaneza netta</i>		14,500	2,465			3,625		8,410	
I soci deliberano di ridurre le rimanenze nette complessive a L. 10,000 ritirando la differenza in contanti o prodotti . . . . .		4,500	765			1,125		2,610	
Totale, a nuovo, per stabilire nuove quote		10,000	1,700			2,500		5,800	

Il Niccoli stesso dà questi altri due moduli di conti:

*Cantina Sociale di* ..... *Gestione dal* ..... *19* ..... *al* ..... *19* .....

**Riassunto e dettaglio personale del CONTO UTILI e SPESE.**

	Totale			Socio A			Socio B			Socio C		
	Lire			Lire			Lire			Lire		
<b>Attività conseguite o esistenti.</b>												
a) Vino venduto come da Bollettario di Scarico . . . . .	10,614	—		1,804,38	—		2,653,50	—		8,156,52	—	
b) Rimanenze finali attive (come da precedente prospetto)	18,500	—		3,145	—		4,625	—		10,730	—	
<i>Totale</i> . . . . .	29,114	—		4,949,38	—		7,278,50	—		16,886,12	—	
<b>Capitali iniziali e spese.</b>												
a) Quote iniziali di concorso dei soci . . . . .	20,000	—		3,400	—		5,000	—		11,600	—	
b) Acquisto di macchine, attrezzi, vasi vinari . . . . .	900	—		153	—		225	—		522	—	
c) Mano d'opera e spese generali . . . . .	1,072	—		185,64	—		273	—		633,36	—	
d) Direzione ed amministrazione . . . . .	1,000	—		170	—		250	—		580	—	
e) Perdite e deprezzamenti . . . . .	480	—		81,60	—		120	—		278,40	—	
f) Affitto del locale . . . . .	500	—		85	—		125	—		290	—	
g) Debito contratto verso la Banca Popolare di . . . . .	4,000	—		680	—		1,000	—		2,320	—	
h) <i>Utile netto a Bilancio</i> . . . . .	1,142	—		194,14	—		285,50	—		662,36	—	
<i>Ribatte il totale in L.</i>	29,114	—		4,949,38	—		7,278,50	—		16,886,12	—	

Ciaschedun socio, o durante la gestione o al suo termine, ritira od ha diritto di ritirare dal sodalizio:

	Totale			Socio A		Socio B		Socio C	
	Lire	—	—	Lire	—	Lire	—	Lire	—
Per uva accumulata . . . . .	11,600	—	—	2,000	—	3,000	—	1,600	—
Per utile netto conseguito . . . . .	1,142	—	—	194,14	—	285,50	—	602,36	—
<i>Totale</i> . . . . .	12,742	—	—	2,194,14	—	3,285,50	—	16,602,36	—
Rilascia per aumento di capitale . . . . .	1,600	—	—	300	—	500	—	800	—
<i>Ha ritirato o ritira o si accredita al netto per</i> . . . . . <i>L.</i>	11,142	—	—	1,894,14	—	2,785,50	—	1,402,36	—

società anonima cooperativa, costituita a mente e colle norme tassative del Codice di Commercio deve anche tenere questi libri obbligatori:

- a) libro giornale;
- b) inventari;
- c) copialettere;
- d) libro dei soci;
- e) libro delle adunanze e deliberazioni delle assemblee generali;
- f) libro delle adunanze e deliberazioni degli amministratori.

L'art. 25 del Codice di Commercio stabilisce che le registrazioni su detti libri si facciano per ordine di data, di seguito, senza alcun spazio in bianco, senza interlinee e senza trasporti in margine. Non si possono fare abrasioni ed ove si renda necessario qualche cancellatura, questa deve farsi in modo che le parole cancellate siano tuttavia leggibili.

*Bollatura e vidimazione dei libri di commercio.*

— Come regola generale, prima di essere posti in uso, il giornale, il libro inventario, quello dei soci, delle assemblee e delle adunanze consigliari, devono essere presentati all'ufficio del bollo straordinario, onde siano applicati sugli stessi le marche prescritte dalla legge sul bollo, le quali portano la tassa fissa di cent. 10 per ogni foglio di quattro facciate.

Sono esenti da tale obbligo le società cooperative, rette coi principî e le discipline della mutualità, durante i primi cinque anni di vita e finchè il capitale effettivamente versato non superi le L. 30.000 (articolo 27, n. 9, testo unico di legge sulle tasse di

bollo 4 luglio 1897, n. 414). Le società che si trovano nelle condizioni di tempo e di fatto suindicate non sono quindi tenute a presentare i propri libri di commercio per la bollatura, mentre dovranno tosto ottemperare al disposto della legge, anche per le rimanenti pagine dei libri in uso, non appena sia trascorso il quinquennio dalla data di fondazione e qualora, durante il quinquennio stesso, vengano a raggiungere il minimo di capitale stabilito dalla legge.

Il libro copialettere è sempre esente dalla tassa di bollo, in forza dell'art. 21, n. 22 della legge. Però, ove occorra produrlo in giudizio, dovrà essere sottoposto al bollo straordinario nei fogli contenenti le lettere da prodursi.

Eseguita la bollatura, e in tutti i casi prima di essere posti in uso, i libri di commercio vanno presentati alla Cancelleria del Tribunale o alla Pretura del luogo di residenza della Società, affinché il Giudice od il Pretore, previo averne numerati e firmati i singoli fogli, apponga sull'ultima pagina di ognuno di essi la dichiarazione datata e sottoscritta del numero di fogli di cui si compongono.

Pel copialettere non è prescritta la numerazione e la firma del Giudice su ciascun foglio; ma la semplice dichiarazione dello stesso, nell'ultima facciata, del numero di fogli di cui si compone il libro.

Infine il libro giornale deve essere annualmente vistato dal Giudice del Tribunale o dal Pretore subito dopo l'ultima scritturazione. La vidimazione può essere richiesta in qualunque momento dell'anno,

purchè il libro sia in perfetta regola colle registrazioni contabili.

Tutte queste operazioni vengono eseguite gratuitamente in base all'art. 23 del Codice di Commercio.

Dei vari libri obbligatori non abbiamo bisogno di dare maggiori schiarimenti dopo quanto si disse per le cantine precedenti; solo a proposito del *libro dei soci* sarà bene qualche spiegazione. Ecco come esso può essere impiantato, perchè al primo sguardo vi si possa vedere il numero e il movimento dei soci e il capitale da essi rappresentato.

### Libro dei soci.

NUMERO		OPERAZIONI	AZIONI		CAPITALE		MOVIMENTO dei soci		MOVIMENTO azioni	
del socio	del conto corr.		sottoscritte	liberate	sottoscritto	versato	entrata	uscita	sottoscritte	liberate

Si comincerà a riempire con questa iscrizione nella colonna *Operazioni*:

Il presente Libro dei soci della Cantina Sociale di . . . . .  
costituita con atto pubblico in data . . . . . a rogito . . . . .

ed autorizzata con decreto n° . . . del R. Tribunale di . . . .  
in data . . . . si apre oggi . . . . col seguente elenco dei  
soci che hanno regolarmente firmato l'atto costitutivo della  
società.

Si iscrivono di poi, uno per linea, i soci che fi-  
gurano nell'atto costitutivo assegnando loro di  
seguito sulla stessa linea le azioni e il capitale  
rispettivamente sottoscritto e versato.

L'ammissione di nuovi soci si segnerà così :

L. sottoscritt . . . . . domiciliato a . . . . .  
dichiara di iscriversi socio . . . accettando l'attuale statuto e  
i regolamenti.

Data . . . . . firma . . . . .

Per autenticazione della firma . . . . .  
. . . . .

Per il *recesso* di un socio se il recesso è con-  
sentito :

Il sottoscritto . . . . . di . . . . . dichiara di rece-  
dere dalla società per . . . . .

Data . . . . . firma . . . . .

Per autenticazione della firma . . . . .  
. . . . .

e di contro nelle apposite colonne si segnerà 1 socio  
*uscito*, e . . . azioni liberate.

Per la *cessione* si farà questa iscrizione :

Il socio . . . . . iscritto al n° . . . del presente libro,  
cede al sig. . . . . domiciliato a . . . . . n° . . . .  
azioni.

Il cedente . . . . . Il cessionario . . . . .

Per autenticazione delle firme . . . . .  
. . . . .

Per la *esclusione* si farà questa dichiarazione :

Il socio . . . . . iscritto al n° . . . viene escluso dalla società come da deliberazione consigliare del . . . . . in base all'art. . . . dello statuto.

Il Presidente . . . . .

Infine per la *morte* di un socio gli eredi dichiareranno nel libro dei soci :

I . . . sottoscritt . . . eredi . . . del socio . . . . . iscritto al n° . . . dichiara . . . il recesso dalla società.

Data . . . . . firma . . . . .

Per autenticazione della firma . . . . .

. . . . .

Le *azioni* o le quote di partecipazione della società potranno essere fatte su fogli staccati da appositi bollettari e portanti sul davanti una iscrizione come quella a pag. 167.

Nel tergo di questo certificato si potranno tracciare tanti quadrettini per iscrivervi la nota « pagato » ai singoli riparti o dividendi di ogni anno.

A proposito di *azioni* o *quote* dei soci queste sono esenti dalla tassa di bollo nel quinquennio dalla fondazione della società e finchè il capitale sociale effettivo non superi le lire 30 mila (art. 27 alinea 9 del testo unico, legge sulle tasse di bollo, 4 luglio 1897, n. 414. Ma devono invece usarsi i bolli da 0,60 per i titoli di azioni ed obbligazioni.

Le stesse azioni non pagano *tasse di circolazione* quando la società abbia un capitale effettivamente versato, non superiore a 50 mila lire e le azioni abbiano valore singolo non superiore a 100 lire;

diversamente pagano le tasse o circolazione o negoziazione.

Il *bilancio* delle società cooperative legalmente costituite, dopo approvato dall'assemblea, deve es-

CERTIFICATO N°	AZIONI N°
Cantina Sociale di ..... co-	
stituita con atto in data .....	
a rogito notaio .....	
ed autorizzata con decreto n. ....	
del R. Tribunale di ..... in	
data .....	
<i>Durata della Società anni</i> .....	
—	
<b>Certificato di azioni definitive</b>	
COL VERSAMENTO DI L. .... CADUNA	
—	
Il sig. ....	
si trova iscritto nel libro dei soci per	
n. .... azioni sotto al n. ....	
Data .....	
<i>Il Presidente</i>	
.....	
<i>Il Segretario</i>	<i>Il Tesoriere</i>
.....	.....

sere depositato e pubblicato secondo l'art. 180 Codice di commercio.

All'uopo occorre redigere e presentare, entro dieci giorni dalla data di approvazione, alla Cancelleria del Tribunale civile nella cui giurisdizione ha sede la Società :

a) una copia del bilancio, della relazione dei Sindaci e del verbale dell'assemblea, debitamente registrati, pel deposito in Cancelleria ;

b) altra copia del bilancio stesso, certificata *conforme alla verità*, con dichiarazione sottoscritta dalla persona incaricata della firma sociale e dai Sindaci, per essere pubblicata nel *Bollettino ufficiale delle Società per azioni* ;

c) un estratto del bilancio per la parte che concerne le Attività e le Passività, per l'inserzione nel giornale designato come organo ufficiale della Società.

Questi documenti sono esenti da ogni tassa di registro e bollo per le Società, rette coi principi e le discipline della mutualità, che contano meno di cinque anni di vita e il cui capitale effettivamente versato non supera le 30 mila lire (art. 26, N. 8 testo unico sulle tasse di bollo 4 luglio 1897, N. 414; art. 153, N. 3 del testo unico delle leggi sulle tasse di registro 20 maggio 1897, N. 217), mentre per le Società che non si trovano in queste condizioni i documenti di cui alle lettere a) e c) debbono essere stesi in carta da bollo da L. 1,20 e registrati col diritto fisso di L. 1,20 (1).

Essi vanno accompagnati al Tribunale con una

---

(1) La tassa di registro stabilita per le dichiarazioni in conformità dell'art. 105 della relativa tariffa, può essere sostituita facendo uso della carta filogranata da L. 2,40 pel primo foglio d'ogni atto, in luogo di quella da L. 1,20 che verrà usata solo pei fogli intermedi. (Art. 7 legge 14 luglio 1887).

istanza in doppio esemplare e in carta libera, a sensi della Circolare N. 5393-681 in data 26 aprile 1899 del Ministero di Grazia e Giustizia, indicando nella stessa, a mente dell'art. 1 del Regolamento per l'esecuzione del Codice di commercio, il titolo e la sede della Società, il nome e cognome di chi la rappresenta, nonchè la natura dell'atto che si presenta per l'approvazione (1).

La Cancelleria eseguisce la trascrizione dei documenti presentati nel registro delle Società per azioni, facendola risultare in calce agli stessi, e restituisce le copie di cui alle lettere *b)* e *c)* alla parte producente, perchè provveda alle pubblicazioni di legge.

A mente degli art. 52 e 53 del Regolamento per l'esecuzione del Codice di commercio occorre quindi trasmettere al Ministero d'Agricoltura, Industria e Commercio (Direzione Credito e Previdenza) la copia destinata alla pubblicazione nel *Bollettino delle Società per azioni*, e ciò nel termine di 15 giorni dalla data del certificato di annotazione nei registri del Tribunale.

La pubblicazione viene fatta gratuitamente, e a

---

(1) Contrariamente al disposto di questa Circolare il Ministero delle Finanze, d'accordo con quello di Grazia e Giustizia, con nota 15 gennaio 1894, N. 106953, aveva stabilito che « per l'adempimento dell'obbligazione di cui all'art. 180 del Codice, non occorre che la presentazione in doppio esemplare del bilancio e dei relativi documenti, non essendo necessario accompagnarli colle note in doppio esemplare, delle quali è parola nell'art. 1 del Regolamento per l'esecuzione di detto Codice. »

suo tempo il Ministero invia copia del Bollettino, che dovrà conservarsi negli atti sociali.

In caso di ritardata od omissa pubblicazione del bilancio si applicano le pene previste dall'art. 248 del Codice.

→ GLI ANTICIPI AI SOCI. — La questione degli anticipi ai soci si connette con quella del capitale circolante delle cantine sociali. Quelle costituite con contributi di azioni o quote in danaro oltre che con gli impegni in uva avranno la prudenza di serbare una parte del capitale così raccolto a disposizione dei soci per gli anticipi, nei limiti consentiti dallo statuto, sul valore dell'uva da essi portata alla cantina sociale.

Ma le società che si costituiscono senza un vero capitale in danaro, se vogliono fare anticipi ai soci debbono ricorrere al credito e per quanto anche una società di fatto possa benissimo trovar credito sul posto (ma unicamente per la fiducia che ispira personalmente quegli che si presenta a sollecitare il credito) è certo però che a questo riguardo le società aventi personalità giuridica, legalmente costituite nella forma di società cooperativa, hanno maggior facilità di ottenere il credito.

In ogni caso il socio che si fa anticipare parte del valore dell'uva ch'egli ha messo in comune deve rassegnarsi a pagare per la somma prelevata quell'interesse che la società deve a sua volta sborsare all'istituto o alla persona che le fa credito. Non è bella cosa che la cantina si faccia dare un interesse

*maggiore* di quello che essa paga: essa verrebbe meno a quel carattere di *famiglia* che deve conservare fin dove è possibile in ogni suo atto. Precisare la cifra dell'interesse nello statuto non si può, essendo essa troppo facilmente suscettibile di variazione. Quello invece che si può precisare è il limite del valore che il socio può ritirare in rapporto al totale valore della sua uva.

In alcune cantine sociali (per esempio quella di *Manerba* di Brescia) si è preferito di fissare una cifra fissa per quintale d'uva. Così nel 1902 si è consentito ai soci di ritirare anticipi fino alla concorrenza del valore di 12 lire per quintale d'uva fornita.

Ma la maggior parte delle cantine sociali italiane fissa una frazione di esso valore. Questa frazione è di *due terzi* del valore totale dell'uva conferita nelle cantine sociali di Castiglion Tinella, di Monforte d'Alba, di Mombercelli, di Mango d'Alba, ecc. È invece di *tre quinti* alla cantina sociale di Soave e di Fumane (Verona) e soltanto della *metà* a quelle di Cunico (Monferrato) Rocca d'Arazzo (Asti) ecc.

Le cantine sociali di Oleggio e di Montemarzo d'Asti, non fissano la frazione precisa: esse rilasciano buoni acconti, secondo le richieste del socio e la prudenza dell'amministrazione.

Infine alcune altre cantine sociali, come quelle di Castiglion Faletto, di Vezza d'Alba, di Govone e di Cornegliano d'Alba non danno acconti od anticipi fino a che almeno una buona parte del vino non

sia stato venduto, per modo che non abbisognano di ricorrere per questo scopo al credito.

Parecchie delle cantine che, come abbiám detto, fanno anticipi ai soci, sono appoggiate pel credito alle locali casse rurali di prestiti o a Banche cooperative vicine, le quali rilasciano danaro ad un interesse che varia dal 4,50 al 5,50 0/0.

Certo se un giorno le cantine sociali rurali potranno svilupparsi molto è indispensabile che si fondano in una federazione, la quale compia anche la funzione del credito, o per altra guisa siano collegate ad istituti di credito agrario veramente buoni.

Così è avvenuto nell'Ahrthal (Germania) dove la maggior parte delle cantine sociali sono collegate alle locali società cooperative di credito (*Creditvereine*) o dipendono pel credito dalle federazioni o unioni delle casse rurali di Neuwied sul Reno ed altre. Pure nell'Ahrthal le principali cantine sociali si sono unite fin dal 1879 in una federazione (*Verbandes der Winzervereine a d. Ahr*) che ha la sua sede a Ahrweiler, e che contava nel 1900 dodici cantine federate, quella di Ahrweiler, Mayschosz, Altenburg, Bodendorf, Lautershoven, Dernau, Carweiler, Heppingen, Saffenburg, Neuenahr, Ahrweiler, Rech.

Del resto anche una parte delle cantine sociali sorte da noi nell'Astigiano, quelle di Asti, Calliano, Castagnole, Castellalfero, Fubine, Montemarzo, Portacomaro, Rocca d'Arazzo, Valenza, erano nel 1902 federate agli effetti della vendita e del credito nella Unione cooperativa agricola di Asti.

RISULTATI PRATICI. - DIFFICOLTÀ. — I risultati economici conseguiti dalle poche cantine sociali d'Italia sorte con chiara visione dei bisogni e delle condizioni del paese, e condotte con modesti ma sani criteri di amministrazione, furono buoni. Non solo in parecchi paesi i piccoli viticoltori soci della cantina sociale non si sentirono più mettere il laccio al collo da quei compratori d'uva che solevano profittare del loro bisogno e dell'urgenza della sistemazione, ma riuscirono a realizzare per ogni quintale d'uva un prezzo superiore di 2, e più spesso di 3-4 e anche 5 lire a quello toccato dai loro compagni del paese che non facevan parte della cantina sociale. E, fatto il confronto tra i viticoltori che vinificano le loro uve, quelli che erano soci di cantine sociali, ottennero di ricavare un prezzo maggiore degli altri sia perchè la vinificazione costò meno, sia perchè si potè, presentando una massa di tipo unico, ben fatta, ottenere migliori condizioni di vendita.

Noi abbiamo interrogato il maggior numero di cantine sociali esistenti in Italia: da tutte ci risulta la conferma di questi vantaggi quando la cantina sociale stessa sia posta *in grado di funzionare davvero bene*. E mettiamo questa riserva perchè realmente le difficoltà esistono nella pratica. Ma ci siamo persuasi che le difficoltà esistono proprio in quelle questioni, nelle quali, a prima vista, parrebbe non dovessero esistere. Non è nella valutazione delle uve, non è tanto nella mancanza di capitali, nè nella deficienza di capacità tecnico-amministrativa dei capi che risiedono le maggiori dif-

ficoltà. Ma sono invece nella *vendita* del prodotto e nella *educazione* dei soci: in quella prima di tutto; in questa in subordine.

Preparate bene il vino, con razionalità di metodi, con giustezza di criteri economici, e poi... il vino sta lì, dei mesi e mesi, ad attendere il compratore, e ben spesso siete costretti a vendere a quel prezzo che non è più in equa relazione col valore del prodotto. Pare una difficoltà teorica questa, poichè a chi studia da lontano sembra impossibile che del buon vino, ben fatto, in massa a tipo unico, non possa venderci! Eppure è questa una difficoltà purtroppo molto reale e pratica.

L'abilità dei capi si vedrà dunque principalmente nell'assicurare la *pronta vendita* del prodotto confezionato in comunione. Non spetta a noi dettare norme e criteri che debbono forzatamente variare a seconda delle circostanze e dei luoghi: ma spetta coscienziosamente a noi avvertire i promotori di queste associazioni di questa difficoltà, perchè di essa tengano conto fin dal sorgere dell'istituzione e vi si preparino con adatti mezzi di lotta.

Se il commercio, se le cooperative di consumo non verranno in aiuto, bisognerà, per quanto sia concetto ideale la buona divisione del lavoro, e la separazione quindi della produzione del commercio, bisognerà, diciamo, che la cantina sociale scenda in campo cogli stessi metodi e coi medesimi procedimenti usati oggi dal commercio vinicolo: viaggiatori, rappresentanti, spacci, depositi, pubblicità, vendite al minuto, ecc. ecc. e tutti quei mezzi dei quali si

troverà pure menzione in questo libro perchè ad ognuno di essi o al loro complesso può benissimo adattarsi come mezzo la cooperazione.

L'altra difficoltà dell'*educazione dei soci* è, lo speriamo, transitoria e caratterizza i paesi ancora vergini all'idea cooperativa. Ma è bene esser preparati ed armati contro di essa. Costituita la Cantina sociale fra un entusiasmo che si rivela poi soltanto fittizio, abbiamo veduto molte volte che i soci vi recano soltanto le uve più scadenti, serbandole le migliori per la vinificazione in proprio o vendendole al momento della vendemmia. E allora è successo che la cantina sociale si è trovata ad avere una massa di vino nel suo complesso inferiore di qualità a quelle dominanti nel paese, ed ha dovuto vendere a prezzi e in condizioni fatali non solo per l'esercizio finanziario della nuova associazione, ma per la vitalità dell'idea cooperativa.

Contro questa deplorabilissima mancanza di educazione economica e sociale bisogna lottare o colla attiva opera di propaganda morale o coi vincoli tassativi dello statuto, o colla rigorosa prudenza nell'accettazione dei soci.

I promotori abbiano sempre presente che è meglio assai rimandare la costituzione di una cantina sociale, anzichè farne ad ogni costo una cattiva prova, che rimane come esempio fatale e come causa prima di inerzia per molti anni nel cammino dell'idea cooperativa.

ALCUNI CONSIGLI TECNICI — Se la raccomandazione di fare della *buona enologia* ha sempre grande valore per tutti i produttori nostri, lo ha grandissimo poi per le cantine sociali. Se queste associazioni non vogliono mancare al primo e principale loro scopo: « fare del buon vino colle minori spese individuali possibili e venderlo bene » e se enologia vuol dire appunto l'arte di trasformare razionalmente e coi migliori criteri economici l'uva in vino e di conservare e migliorare il vino medesimo, è evidente la necessità assoluta di fare della *buona enologia* per le cooperative di produzione vinicola.

Abbiamo appositamente detto *buona enologia* non solo perchè vi può essere una *cattiva* enologia, quella guidata da gente inesperta e che non sa applicare ai casi pratici speciali gli insegnamenti della scienza, ma perchè vi è una enologia diremo così, troppo *teorica* o *idealistica* la quale potrà dare del vino eccellente ma può rovinare in pochi anni la società.

Infatti non bisogna dimenticare mai che la produzione del vino è una industria e che il suo scopo finale è quello di vendere il vino col miglior tornaconto possibile. Ora, perchè il vino si possa vendere bene, con tornaconto reale, bisogna che esso *accontenti* i consumatori. *Hors de là point de salut*... almeno in linea economica.

Se, in un paese dove i migliori clienti, che spesso possono essere i più vicini e quelli che pagano meglio, vogliono vini molto carichi di colore, pieni, di corpo, e la cantina sociale per correr dietro al-

l'ideale enologico... teorico dei vini fini da pasto, si ostina a produrre vini sottili, di moderato colore, di tenue stoffa, essa con tutta probabilità andrà presto in malora.

E non diciamo a casaccio: conosciamo la storia di alcune di queste cantine le quali, guidate da enologi molto istruiti ma teorici, per essersi impuntate nel voler imporre l'*educazione* enologica al cliente, hanno dovuto chiuder bottega.

Prima regola dunque: *preparare quei tipi di vino che meglio sono accetti e meglio son cercati e pagati dalla clientela più prossima o, in generale, più sicura.* Non si sofisticchi, non si idealizzi troppo: i gusti son gusti, e la cantina sociale non deve pretendere di far preferire un vino secco, finito e vecchio a chi ha sempre voluto ed è disposto a pagar bene il vino dolce, nuovo, e magari spumeggiante.

Seconda regola: *si faccia che l'uva e il vino rendano tutto ciò che possono realmente dare.*

È una massima che collima con uno degli scopi principali dell'associazione. Bisogna sapientemente saper utilizzare *del tutto* l'uva; averne la massima quantità di vino e utilizzarne i residui nel miglior modo. Qui si parrà tutta l'abilità del direttore; egli non dimentichi che, per esempio, una razionale e completa utilizzazione di tutti i residui della vinificazione (graspi, vinacce, vinaccioli, feccie, tartari, ecc.) può diminuire il *costo* del vino di 50 centesimi e più l'ettolitro.

Terzo precetto: *Si evitino le perdite e i dete-*

*rioramenti*. Si pensi che solo per aver trascurato le colmature una botte può prendere l'acescenza. E allora non solo si deprezza il vino che vi è contenuto e il bilancio ne registrerà l'effetto, ma si deprezzerà la reputazione della cantina sociale; e allora è un guaio serio, difficile da riparare. Non si dimentichi mai che il pubblico grosso se è disposto a perdonare al piccolo produttore che, facendo vino in un bugigattolo di cantina e con meschini mezzi, ha qualche po' di vino spunto, non perdona certo alla cantina sociale che, sotto le ali dello spirito moderno della cooperazione, sorse educatrice esemplare e invece... produce vino acetoso. Oh le grasse risate che faranno allora i nemici dell'istituzione, e che raffreddamento d'entusiasmo negli amici!

Quarto consiglio: *si studino a fondo le uve locali*. Poichè la cantina sociale è, in sostanza, una famiglia di viticoltori essa deve esercitare anche una azione viticola, fuori cantina, procurando non solo di divulgare le buone norme di sana e proficua coltivazione della vite (il che frutterà al coltivatore un maggior reddito e alla cantina sociale una miglior qualità di prodotti) ma anche di incitare ad abbandonare quelle varietà che mal rispondono ai criteri razionali della vinificazione che la cantina sociale si è proposta o che più non sono richieste dal commercio.

La cantina sociale, studiando le caratteristiche precise di ognuna delle varietà d'uva che le vengono recate dai suoi soci, potrà in breve essere in grado di suggerire quali di esse vanno eliminate e quali

invece meritano di essere diffuse per i pregi intrinseci dell'uva e del vino, per la produttività, la resistenza alle malattie, ecc.

Quinto ed ultimo consiglio: *si evitino le spese di lusso, ma non si risparmino le spese produttive; si faccia insomma sempre e rigidamente della sana economia.* Questo consiglio avevamo già dato a proposito dei fabbricati e dei locali ma va esteso a tutta la gestione della cantina. Parecchie di queste cooperative sono andate a male perchè o sprecarono in opere di puro lusso o, peggio, in lavori inutili e dannosi buona parte del loro capitale, o anche vollero risparmiarsi spese dimostrate invece indispensabili per il migliore e più proficuo andamento della gestione.

Bisogna che i capi abbiano una chiara visione delle spese utili, di quelle superflue e di quelle dannose; bisogna poi che essi amministrino sempre con una rigidità e una onestà scrupolosa maggiore ancora che si trattasse della loro propria azienda o famiglia.

Essi debbono tenere i libri e le note dimostranti il loro operato in casse di vetro ben terso: vogliamo dire che tutti i soci in qualunque momento possano vedere gli uni e le altre e avere una chiara nozione dell'andamento sociale. Ora, in queste ispezioni i soci non debbono che trovare ad ogni istante la prova della onesta capacità amministrativa dei loro capi.

Se, non ostante tutte queste cure, non ostante la operosità amorosa, indefessa, intelligente per l'avvenire della Cantina sociale, i capi di essa sentiranno

qualche socio brontolare, e, peggio, malignare, e lo vedranno andarsene, non facciano caso: l'ingratitude umana è una pianta così diffusa nei nostri paesi che nemmeno la miglior Cantina sociale può sradicarla. Si lavori disinteressatamente *pel bene* e si abbia a premio e a guida unicamente l'approvazione della sana e onesta coscienza, non il plauso o la gratitudine della massa o degli individui.

3. — **Cantine sociali che accomunano uva e vini.**

Come tipo di questa forma di cantine sociali, diremo unicamente di quella ideata e condotta dall'egregio avv. Ippolito Pestellini in Bagno a Ripoli, non solo perchè ormai coronata da 15 anni di successo ma perchè è densa di originalità buone e pratiche, così nel metodo di valutazione dei prodotti conferiti dai soci, come nella semplicità amministrativa e nella felice istituzione delle sezioni sparse.

Bisogna premettere che la cantina sociale del Pestellini sorge in paese a mezzadria e dove quindi preme di rispettare così l'interesse del padrone come quello del colono. E siccome nel sistema agrario toscano non è l'uva che si divide e si vende, ma il vino, così la cantina sociale ha dovuto lasciar libero il conferimento in Società o di uva o di vino.

E qui lascieremo al Pestellini stesso la parola (1).

« A motivo del giusto corredo di attrezzi e di vasi

---

(1) V. « *Cantine sociali e Società enologiche* ». Conferenza dell'avv. I. Pestellini. Firenze 1893, Comizio agrario.

di cui è corredata la possidenza toscana, la divisione del prodotto *uva* fra proprietario e contadino si opera alla svinatura. In detto momento, che per i più non è quello scelto per la realizzazione del prodotto a contanti, l'uno e l'altro corrono una via diversa, nella quale nessuno dei due si giova dei vincoli che la mezzeria crea fra di loro. Il contadino imbotta, come Dio vuole, per far quattrini appena ha bisogno; il proprietario imbotta per l'amor proprio suo e del fattore, e per la realizzazione di un guadagno problematico, che molte volte non rappresenta l'interesse del capitale fabbricati, cantina, bottami ed attrezzi.

Se possiamo prolungare lo stato di comunione fra proprietario e contadino fino a completa vendita del prodotto, ed ottenere insieme la riunione di più proprietari coi loro rispettivi coloni, allettandoli, oltre che al maggior ricavo di vendita, anche al risparmio colla graduale formazione del capitale per mezzo di una ritenuta annuale, si può ottenere una riunione di uva e di vino in quantità considerevole con unità e uniformità di tipo; e l'attaccamento per l'associazione verrebbe a verificarsi quando il contadino non distaccandosi dal suo prodotto e neppure dal padrone, si avvede del tornaconto e del risparmio, che formano per lui un fondo in molti casi utilissimo ».

La facoltà lasciata di conferire uve o vino ha, secondo giustamente scrive il Pestellini (1), il doppio

---

(1) V. I. PESTELLINI — « *La cantina sociale di Bagno a Ripoli* » — Memoria letta all'Accademia dei Georgofili, 1888.



vantaggio di ammaestrare i soci, specialmente i contadini, che debbono porre gratuitamente l'opera loro, nei sani precetti della vinificazione nella cantina comune, e di permettere a quelli che daranno garanzia di ottemperare alle prescrizioni impartite, di vinificare nelle rispettive loro tinaie e consegnare il vino regolarmente fatto al momento in cui dal direttore tecnico sarà ordinata la svinatura.

« È sembrato allo scrivente, soggiunge l'avv. Pestellini, che questo duplice modo di conferimento possa grandemente giovare non tanto a diffondere le sane pratiche di vinificazione anche nei più modesti possessi, quanto ad avviare a quella uniformità di manipolazione delle uve necessaria ad avere unità di prodotto, e per la quale può avvantaggiarsi la società utilizzando le tinaie dei soci e riunendo solo il vino dopo la svinatura ».

**COSTITUZIONE.** -- E il Pestellini medesimo tratteggia poi così il meccanismo della cantina sociale da lui ideata.

L'obbligazione di ciascun socio dovrebbe durare per qualche anno; 3, 4 o 5 per lo meno, onde dar modo a renderla stabile con quelle modificazioni che la pratica locale vedesse utili al di lei consolidamento. Ciascun esercizio sociale deve terminare sempre coll'esaurimento della vendita del vino del-

---

In questa memoria è tracciato molto bene tutto il piano ordinativo di quella cantina che oggi ha percorso così bella e luminosa vita.

l'annata a cui si riferisce, ed è allora che si fa il proporzionale pagamento del ricavato ai soci.

Supponete che in una data località si trovino 8, o 10 proprietari, vicini fra loro di possesso, che se non con tutti almeno con una buona parte dei loro contadini si uniscano con contratto in Società fra loro, obbligandosi ciascuno a fornire tante porzioni uguali di uva o di vino, e per avere una unità di misura a ragguaglio, questa unità sia stabilita in chilogrammi 500 di uva per quota, a cui può darsi anche il nome di azione. Chi mette in società una quota, metterà 500 Kg. di uva, chi ne pone due, ne metterà 1000; ed un proprietario che vi concorrerà con 5 suoi contadini porrà in Società tante quote sue quanti sono i contadini, più quelle di ciascun contadino, e così si avranno nella Cantina Sociale 5000 Kg. di uva; di cui i contadini vi avranno 500 chili d'uva per ciascuno, che fanno 2500 chili, e gli altri 2500 saranno del padrone; padrone e contadino si troveranno ad aver prolungato il loro stato di mezzeria anche dopo la fattura del vino.

Supponiamo ora di vedere associati 10 proprietari fra loro, coi loro contadini per es., 5 per ciascuno. Limitando la obbligazione ad una quota per ciascun podere, tanto per parte del contadino, quanto per parte dei proprietari, si avranno 50 quote dei contadini e 50 quote dei proprietari, che faranno 100, le quali rappresentano per lo meno 375 ettolitri di vino ossia 750 barili. Se le quote conferite fossero due o tre per ciascuno, vale a dire dai 7 ai 10 ettolitri per ciascuno, come possono fare tutti quelli

che hanno poderi che producano più di 30 ettoltri, il vino che si conferirebbe nella Cantina Sociale ascenderebbe a mille e più ettoltri, cifra sempre rispettabile. Quando poi il conferimento si facesse colla quasi totalità dell'uva che si produce, ognuno vede che fra pochi proprietari e contadini invece di 375 ettoltri si pongono insieme facilissimamente i 5000 ed i 10000 ettoltri e più, coi quali si può ben lavorare anche all'estero.

Se il conferimento si fa mediante uva, siccome questa per tutti i poderi non è uguale e può avere prezzo differente, può stabilirsene il valore, o vinificandola in tini separati se la quantità di ciascuno è importante, o vinificandone una porzione in piccoli vasi per estrarne poi il campione da prezzarsi il giorno in cui il vino di ciascun socio sarà al punto da essergli attribuito il prezzo, o per mezzo della analisi delle uve.

Il punto più saliente, ed al tempo stesso più difficile è quello di attribuire a ciascun vino conferito, sia per mezzo di analisi, sia per mezzo del campione rilasciato, il prezzo che deve essergli assegnato, per distribuire proporzionalmente a ciascun socio il ricavato del vino, che dal Direttore tecnico viene tutto mescolato, corretto e fuso in una sola massa.

Su per giù in certe località dove si coltivano poche varietà di uva, il vino di un podere, vale quanto quello del podere accosto, ma pur troppo si trovano anche nella stessa località poderi meglio situati e poderi con qualità migliori di uve, che danno vini che costano un poco di più. Nella Società nessuno

deve sacrificare il suo per vantaggiare gli altri soci, ed il vino dato da ciascuno deve esser prezzato per quello che vale a raccolta, onde vedere la differenza che esiste fra l'uno e l'altro.

Certamente uno porterà uve che daranno vino da L. 20 l'ettolitro, un altro darà uve per vino da L. 25, e così via discorrendo, e, supposto che ciascuno di questi due abbia conferito uva per un'ettolitro di vino e dalla vendita al netto delle spese siasi ricavato L. 60, non debbono esser date L. 30 per ciascuno, ma al primo L. 26,66, al secondo L. 33,33 ossia 4 $\frac{2}{3}$  all'uno e 5 $\frac{1}{3}$  all'altro per il proporzionato valore al quale hanno conferito.

VALUTAZIONE DEI PRODOTTI. — Il meccanismo della valutazione è questo:

Ciascun socio deve rilasciare il campione del vino che conferisce, in due fiaschi consegnati al direttore tecnico, di cui uno viene sigillato con marca che tiene custodita presso di sè il socio, e l'altro libero.

Ai primi di novembre, dopo avere in precedenza ben trombati i fiaschi di vino non sigillati e lasciati al direttore tecnico per campione, si divide in due ciascun fiasco, in uno dei quali si pone un numero e si scrive il nome del socio, che lo ha conferito; nell'altro si pone il solo numero. In una stanza chiusa vengono riposti i fiaschi sigillati lasciati per campione testimonio, sui quali è scritto il nome del proprietario, ed i fiaschetti che portano il numero d'ordine col nome del proprietario.

I fiaschetti che hanno il solo numero sono tenuti fuori, ed adunati i Soci tutti, insieme a due o tre periti saggiatori e sensali, si sottopongono al loro assaggio.

Per aiutare i periti nel loro giudizio, vien loro data una nota nella quale di fronte al numero di ciascun fiaschetto è indicato il grado alcoolico ed acidimetrico.

Tanto i soci che i periti non sanno di chi sono i diversi fiaschetti d'assaggio, e non veggono che il solo numero. I saggiatori procedono a determinare il loro valore, segnano il migliore e l'inferiore. Al primo (suppongo) daranno il prezzo di L. 25, all'altro di L. 20. Tutti gli altri non potranno avere che un prezzo che starà fra il 20 ed il 25, ed alla fine dei loro assaggi attribuiscono a ciascun campione il prezzo che credono giusto, segnandolo e concordandolo fra loro in una nota scritta, al lato di ciascun numero.

Nell'assaggio sono assistiti da due delegati dei soci.

Quando i periti hanno eseguito il loro assaggio, vengono introdotti nella sala di assaggio i soci presenti, i quali hanno diritto di sapere il prezzo assegnato a ciascun campione, ed hanno facoltà di giudicare se il prezzo assegnato a ciascuno sembra giusto. Notisi che anche essi non sanno di chi è ciascun campione, ed il loro giudizio si limita necessariamente a vedere se la differenza che esiste nel prezzo fra l'uno e l'altro campione è giusta; appunto perchè ciò che interessa a loro è la differenza, non il prezzo, perchè questo non è per la

vendita, ma per la proporzionalità. Se i soci fanno delle osservazioni, i periti le ascoltano, e riformano il loro giudizio, se occorre; se non fanno osservazioni, s'intende che il giudizio dei periti stia bene, e questi firmano il verbale o nota di apprezzazione, che è consegnato al gerente. Quindi si apre la stanza ove sono schierati per numero d'ordine gli altri mezzi fiaschetti col numero e col nome, e vien subito palesato a chi appartiene ciascun campione saggiato, ed il prezzo assegnato al medesimo.

Se a qualche socio nascesse il dubbio di qualche errore a suo carico, trova nella stanza chiusa accanto al campione col numero e col nome, il fiasco da lui sigillato col proprio sigillo e consegnato al direttore, e può subito farlo aprire e confrontarlo col campione saggiato per vedere se corrisponda.

Avviene non di rado, che qualcuno ritenga di essere stato poco favorito dal giudizio dei periti, in confronto col vino di altri, ma quando ha saggiato il fiasco da lui sigillato, e confrontatolo coll'altro fiasco sigillato dato dall'altro socio, la impressione del minor favore sparisce e si persuade che era in errore credendo il suo vino superiore a quello dell'altro.

Questo sistema, praticato alla cantina sociale di Bagno a Ripoli da oltre 10 anni, ha corrisposto meglio di qualunque altro, e sebbene il vizio di credere il *mio meglio del tuo* sia un vizio che difficilmente si perda, e dia luogo a qualche scontentenza anche in quella società, pure è ritrovato il più pratico, per la ragione che il socio può giudicare da sè del

# CANTINA SOCIALE PESTELLINI

in BAGNO A RIPOLI con Sede a FIRENZE

Il sottoscritto .....\*  
 in Bagno a Ripoli abitante in ..... via ..... N.º ..... ammesso  
 a far parte della Società suddetta si obbliga di conferire annualmente  
**N.º..... Azioni o Quote d'uva** raccolte ne .....  
 per la durata di anni...... Dichiaro inoltre di avere presa conoscenza  
 e di accettare tutte le disposizioni dell'Atto costitutivo della Società, del  
 6 luglio 1888, rogato Malenotti.

Firenze, li .....

Testimoni { .....

DATA	Quote di uva o azioni obbligate		CONSEGNA			Liquidazione per esclusione o recesso	OSSERVAZIONI
	Quantità delle AZIONI	Peso Chilogrammi	Balleterio		Peso di uva Chilogrammi		
			Libro	Boll.			
In anni							

Possidente, affittuario o colono.

suo vino in confronto di altri vini senza sapere che è suo.

FUNZIONAMENTO DELLA CANTINA. — Non differisce sostanzialmente molto dalle altre cantine sociali rette come società di fatto.

Qua troviamo una specie di libro dei soci che presenta insieme la formula impegnativa del socio, la durata dell'impegno, e il conto singolo di ogni socio.

Ecco a pagina 188 un modulo di una pagina di questo libro.

Il *bollettario delle consegne* in cantina è pure speciale perchè tien conto tanto dell'uva che del vino. Ecco un modulo di bolletta:

N. ....

Cantina Sociale in Bagno a Ripoli

A di .....

Il Sig. ....

ha consegnato alla cantina sociale

kg. .... uva } del racc. del  
ettol. .... vino } corr. anno

pari a N. .... quote sociali  
per essere conferite nella Società  
suddetta a norma dello statuto.

Il gerente  
.....

N. ....

Cantina Sociale in Bagno a Ripoli

A di .....

Il Sig. ....

ha consegnato alla cantina sociale

kg. .... uva } del racc. del  
ettol. .... vino } corr. anno

pari a N. .... quote sociali  
per essere conferite nella Società  
suddetta a norma dello statuto.

Il gerente  
.....

CANTINA SOCIALE BAGNO A RIPOLI

Il ricevimento del vino è fatto a peso coll'abbuono dell'uno o del due per cento secondo il grado di chiarezza del vino alla svinatura. La *quota sociale* è di 500 kg. in uva ed equivale per ripetuti esperimenti a ettolitri 3,75 di vino. La frazione di quota che rimane nel conferimento, calcolata poi al prezzo di stima viene accreditata nel conto corrente del socio senza variazioni dipendenti dal maggiore o minore ricavato che possa aversi dal vino del medesimo, e solo le quote *interesse* concorrono alla ripartizione del più o meno che si ricava di fronte al prezzo di stima.

Quando si riceve vino il direttore o gerente all'atto della consegna prende i due fiaschetti campione che, come si è detto, serviranno poi per la prezzazione.

Per annunziare ai soci la valutazione del loro prodotto, la cantina ha questo modulo:

CANTINA SOCIALE PESTELLINI

IN

Firenze,.....

Bagno a Ripoli

Stimatissimo signore,

*Ho l'onore di annunziarVi, che nell'adunanza dell'assemblea sociale del di .....*  
*..... la Commissione dei periti ha valutato il vino da Voi conferito in questo anno, roggiugliandolo, nel confronto cogli altri vini, al prezzo seguente per ciascun ettolitro:*

Vino come da bolletta N. .... L. ....

*Gradite gli ossequi distinti del*

GERENTE

Per il movimento del vino la cantina sociale ha un registro il cui tipo è riportato a pag. 192.

A fine gestione in base al valore stabilito dai periti si ripartisce proporzionalmente l'intero ricavato del vino, netto dalle spese. Se una piccola partita di vino è rimasta invenduta, si passa ai residui attivi dell'esercizio susseguente dandole il prezzo di chiusura del bilancio e pagandola col capitale sociale.

I risultati del bilancio generale riprodotti a stampa si distribuiscono ai soci e si rimette ad ogni socio il suo estratto di conto con questa accompagnatoria:

CANTINA SOCIALE PESTELLINI

IN

Firenze, .....

Bagno a Ripoli

Stimatissimo signore,

*Ho l'onore di rimmettervi accluso l'estratto del vostro conto verso questa Cantina Sociale regolato al ..... con un saldo a ..... astro favore di L. .... che Vi compiacerete verificare e registrare al vostro conto nuovo se andiamo d'accordo.*

*Gradite gli ossequi distinti del*

GERENTE

---

**NB.** — Salvo rettifica entro un mese della data qui sopra, del presente conto s'intenderà da parte vostra approvato,

Quanto agli anticipi e alla formazione del capitale ecco quello che ci dice il prof. Gori Montanelli (1).  
Generalmente si pagano in conto a ciascun socio,

---

(1) V. *Giornale d'agricoltura della Toscana*, 1902, N. 10.

✓



appena prezzati i vini, i tre quarti del vino conferito, in base al prezzo di stima, ed a fine di esercizio si paga l'altro quarto, ed anche un sopra più, che in questi anni è oscillato fra il 20 e il 50 per cento sulla stima medesima. Ciò è della massima importanza e reca grandi vantaggi specialmente ai piccoli proprietari ed ai coloni mezzadri, i quali, bisognosi di realizzare subito a raccolta i prodotti ottenuti, vendono a basso prezzo e sono costretti a ricorrere all'usura mentre la cantina sociale li libera dal pericolo.

Procedendo con questo sistema si possono avere varii tipi di vino per quante sono le sezioni. Così, per il Chianti, si ha vino di Strada, di San Polo, di Lizzano, dove si è appunto istituita una sezione.

Il segreto del successo sta tutto nella possibilità di trovare un socio che metta a disposizione i locali occorrenti.

Per i vasi vinari, quelli necessari alla quantità conferita dal socio sono somministrati gratis, e per gli altri soci che conferiscono vino, ma non bottame, il socio che dà i locali ed ha bottame di avanzo, noleggia i suoi vasi mediante *cogni* che nell'amministrazione sociale vengono accreditati a questo socio ed addebitati a chi non fornisce bottame.

I cogni sono in ragione delle consuetudini toscane, cioè di 5 litri per ettolitro (5 0/0), convertiti in contanti sul prezzo che ciascuno ricava dal suo vino o detratti dal vino conferito.

Il Direttore tecnico, con personale proprio, remunerato con gratificazioni proporzionate all'importanza

portanza del lavoro manuale, dirige e vinifica nelle varie località in giorni successivi, in modo da provvedere alla vinificazione dando ad essa un carattere uniforme, a seconda delle località, e regolando il piano di simili operazioni in maniera da poter trasportare via via il personale nei diversi luoghi prestabiliti.

È, quindi, così che si procede ordinatamente alla prima imbottatura del vino, località per località, cantina per cantina, attendendosi nelle cantine rispettive il momento opportuno per i governi.

Circa il funzionamento delle sezioni nulla v'è di diverso da quanto si è detto sopra per la cantina sociale madre.

Notiamo, prima di lasciare questa ottima cantina sociale, un dato interessante. Le spese di cantina, *governo*, opere, gratificazioni, direzione tecnica come media di 14 esercizi variarono alla cantina di Bagno a Ripoli da 5 a 6 lire per ettolitro di vino venduto.

### § 3. — Cantine sociali occasionali e Cantine aggregate a Consorzi agrari.

Sono anche queste, anzi, principalmente queste, le figlie delle necessità urgenti della viticoltura o delle sue tristi condizioni passeggiere.

Ne abbiamo di vari tipi a seconda del bisogno particolare pel quale sorsero.

Dopo le ampie notizie che abbiamo dato sulla costituzione e sul funzionamento delle vere cantine

sociali, ci basterà dare dei brevi cenni di queste forme transitorie che spesso però giovano a preparare nel modo migliore l'ambiente per le vere e durevoli cooperative di produzione.

. . .

Le *Società di vendemmia* (*Herbstgenossenschaften*) erano da tempo conosciute nella Valle dell'Ahr prima che sorgessero le cantine sociali. Nelle annate cattive, quando, o per l'abbondanza del raccolto o per la sua qualità non troppo buona o per altre speciali condizioni, i piccoli viticoltori si trovano troppo esposti alle angherie ed ai soprusi del mercato che tende a profittar troppo della disgraziata condizione in cui sono per non aver cantine e vasi adatti a vinificare l'uva prodotta, allora essi si riuniscono, affittano una cantina del luogo e vanno a vinificarvi insieme le uve. La società talvolta dura solo fino alla torchiatura (d'onde anche il nome tedesco di *Kellernvereine*) procurandosi di vendere il vino appena fatto, o diversamente, fino alla prima occasione favorevole di vendere il vino. Allora i viticoltori si ripartono l'utile in proporzione alla quantità d'uva messa insieme e che, trattandosi di annate disgraziate in cui la cattiva qualità compie un'azione livellatrice dei prezzi, non si valuta il più delle volte che in base al puro peso.

Chi si assume di sollevare in tal modo l'angustia momentanea dei viticoltori nelle annate cattive, compie certo un'opera molto buona.

In Italia ne abbiamo avuto esempi forse più numerosi di quanto si ritenga nella disgraziata annata d'abbondanza e di vini scadenti del 1901. Parecchie *Casse rurali cattoliche di prestiti* si sono fatte iniziatrici di queste associazioni occasionali o effimere per la vinificazione in comune delle uve (in provincia di Brescia a Manerba, Tremosine e altri siti). Come pure se ne potrebbero fare iniziatori i *Consorzi agrari di acquisto* che hanno già tanti diuturni rapporti cogli agricoltori e dispongono, in generale, di mezzi adatti alla bisogna.

In parecchi casi il Comune stesso dovrebbe intervenire, creando così quelle *cantine comunali* delle quali si discorse negli ultimi anni (1) e di cui dette esempio in Francia il Comune di Gènerac nel Gard. Il Comune può concedere spesso locali adatti e fornire a discrete condizioni l'uso di botti e macchine, vero germe di una specie di *municipalizzazione* anche per questo servizio. Il Comune è interessato per il mantenimento della sua reputazione viticola e per il benessere dei suoi amministrati.

..

Altro scopo delle improvvisate *cantine sociali* può essere quello di risolvere particolari *difficoltà di vinificazione*.

Così nei paesi, e non sono pochi, dell'alta Italia dove si coltiva quasi unicamente o troppo estensi-

---

(1) V. *Vinicolo* 1902, p. 149.

vamente l'uva *Isabella* o uva fragola, in attesa che la trasformazione lenta della viticoltura faccia sparire quel vitigno, può essere opera santa sposare l'idea cooperativa all'idea tecnica di migliorare con adatti provvedimenti il prodotto dell'*Isabella* che, ottenuto da solo e senza correzioni, porta un detestabile odor di fragola o cimice selvatica o volpe (*foxy*) tale da farlo assai deprezzare.

Al piccolo produttore può non essere possibile e non conveniente acquistare altra uva ricca di corpo e senza cattivo gusto, da far vinificare insieme a quella d'*Isabella* (separando in questa il mosto dalle buccie le quali portano la massima parte del cattivo odore) e ottenere così un prodotto migliore per corpo e qualità, privo di gusto americano e quindi meglio vendibile.

Di questa cooperazione temporanea ci diede geniale esempio il prof. G. Frosini della Cattedra agraria ambulante di Bergamo, promuovendo, appunto in quella città, nella vendemmia 1901, la costituzione di una temporanea Cantina sociale.

Essa ebbe lo scopo di acquistare in conto sociale dell'uva meridionale e di vinificarla tagliata col mosto dell'uva *Isabella*. Quest'ultimo mosto sbattuto ed arieggiato, aggiunto di 15 gr. di tannino per ettolitro e del 5 0/0 di uva locale in piena fermentazione, ricevette dopo due giorni da che fermentava l'aggiunta di uva di Cerignola in quantità di circa 1/4 della massa totale. Si ebbe così un vino di qualità eccellente e completamente privo del disgustoso sapore americano.

Dal rendiconto economico risulta che si spesero in totale L. 7917,89 per vinificare complessivamente quintali 403 di uva Isabella e quintali 123,20 di uva meridionale, e si introitarono L. 8562,95 con un guadagno netto così di L. 645,06.

..

Altrettanto potrebbe farsi per la *formazione di determinati tipi di vino*. E in questo campo certo la cooperazione anche temporanea è chiamata a rendere servigi utilissimi.

Supponiamo, per fare un caso pratico, che si voglia aderire all'idea manifestata dal Ministro d'agricoltura on. Baccelli nel suo programma di concorso 24 ottobre 1902 (1) « confezionare e smaltire un vino comune da pasto a tipo costante, rigidamente genuino e salubre e a prezzo modico ». Ora, siccome il medesimo concorso spiega che questo *vino popolare* deve essere ottenuto col *taglio* di vini provenienti dalle regioni settentrionali o centrali con quelli del Mezzogiorno, e preparato in quantità di almeno 1000 ettol. è evidente che non sarà possibile adire al concorso o, in genere, raggiungere anche a scopo commerciale, un simile intento al piccolo produttore.

Egli infatti non avrà i recipienti e le cantine adatte a preparare queste grandi masse di tipo unico e nemmeno avrà i mezzi per provvedersi del vino meridionale o settentrionale che gli occorre per formare il taglio.

---

(1) V. *Vinicolo Italiano* 1902, pag. 608.

Quale dunque miglior occasione di questa o di altra simile per costituirsi in società, sia pure temporanea e mettere assieme, mezzi e le intelligenze per raggiungere l'intento?

E altrettanto potrebbe essere fatto per preparare volta a volta determinate masse di tipi per fornire all'interno o all'estero, per tentare la vendita in speciali mercati o in particolari occasioni, ecc. ecc.

Non è qui il caso di scendere a particolari: l'ingegno e il senso pratico dei promotori provvederanno secondo le circostanze nel modo più confacente.

..

Un tipo di cantina sociale occasionale (da divenire poi stabile) che dovrebbe molto diffondersi, come accennavamo più sopra, è quello delle *cantine sociali* aggregate o filiate a *consorzi agrari cooperativi* di acquisto.

Ce ne dette esempio il Consorzio agrario di Reggio Emilia affidato all'intelligente attività del dott. Lorenzo Vecchia, nella triste annata 1901 e in quella migliore del 1902. È un *servizio speciale* che il Consorzio, già legalmente costituito e ben organizzato assume, oltre a quello degli acquisti di materie utili agli agricoltori. È il servizio della vinificazione e della vendita in comune per conto di quelli tra i suoi soci che intendono profittarne.

Il socio si impegna per quell'anno in cui crede aderire all'invito del suo Consorzio per quella quantità d'uva che stima opportuno, mediante sottoscri-

zione di un modulo impegnativo che è preceduto dalle condizioni del contratto.

Diamo qui per esteso il modulo adottato dal Consorzio di Reggio Emilia per la vendemmia 1902.

## COOPERATIVA AGRICOLA REGGIANA

Società anon. cooper. a capitale illim.

SEDE IN REGGIO NELL'EMILIA

SERVIZIO CANTINA SOCIALE

ESERCIZIO 1902-903

### SCHEDA DI SOTTOSCRIZIONE

*per la lavorazione in comune delle uve e lo smercio del vino*

Il sottoscritto socio della Cooperativa agricola reggiana incarica la Cooperativa della lavorazione dell'uva prodotta nei proprii fondi e dello smercio del vino ricavato da essa secondo le condizioni e norme seguenti.

#### *Impegni dei soci.*

1. — I soci devono consegnare alla vendemmia 1902 uva dei fondi di loro proprietà o da essi coltivati nella quantità qui sottosegnata e di qualità scelta secondo le consuetudini locali.

2. — La consegna dell'uva dev'essere fatta a spesa del socio portatore nella cantina della Cooperativa secondo un turno stabilito da un *Comitato direttivo della Cantina* e comunicato ad ogni socio in tempo utile.

3. — I soci nuovi hanno obbligo di lasciare, all'epoca della liquidazione all'amministrazione della Cantina, lire 4,50 per ogni quintale d'uva consegnata, a rimborso del capitale occorrente per l'acquisto del materiale necessario per la lavo-

razione delle loro uve. In proporzione del capitale in tal modo versato, essi rimarranno comproprietari del materiale di cantina.

### *Impegni della Cooperativa.*

4. — La Cooperativa s'impegna di provvedere:

a) un locale adatto alla lavorazione dell'uva ed alla conservazione del vino;

b) i vasi vinari occorrenti ed il macchinario strettamente necessario;

c) alla fabbricazione, conservazione e smercio dei prodotti, con quei criteri tecnici e commerciali che il Comitato riterrà più opportuni nell'interesse collettivo dei soci;

d) a fare o procurare ai soci, anticipazioni in danaro sul valore dell'uva da ciascuno di essi portata nei limiti consentiti dagli incassi delle vendite, e secondo il disposto dell'art. 20.

### *Amministrazione e direzione tecnica della Cooperativa.*

5. — La Cantina sarà amministrata dalla Cooperativa agricola reggiana. La direzione tecnica sarà affidata ad un *Comitato direttivo* composto del presidente della Cooperativa che ne sarà il presidente, del direttore della stessa che ne sarà il segretario e da un socio portatore d'uva, nominato dall'assemblea dei portatori.

6. — L'esercizio amministrativo della Cantina sarà annuale e avrà principio il 15 agosto di ogni anno e terminerà il 14 agosto dell'anno successivo.

Gli impegni dei soci portatori e quelli della Cooperativa s'intendono presi per il triennio 1902-1905, salvo stabilire per parte dei soci, anno per anno, la quantità d'uva che vogliono consegnare.

7. — Alla chiusura di ogni esercizio, dal ricavato delle vendite verranno detratte le spese d'esercizio; il rimanente verrà diviso fra i soci portatori in ragione del valore totale

dell'uva da essi portata, valore che sarà computato in base al prezzo provvisorio di cui all'art. 17.

Ogni socio avrà obbligo di corrispondere il 3 0/10 del proprio ricavato netto, alla Cooperativa, come compenso per le spese d'amministrazione sostenute da essa.

8. — Le spese di esercizio di cui all'art. precedente saranno le seguenti:

a) affitto di locali — nolo di vasi vinari e di utensili — mano d'opera — illuminazione e riscaldamento — trasporto del vino — campioni e loro spedizione — posta e telegrammi.

b) quota di manutenzione dei locali e di ammortizzamento del materiale; quest'ultima in ragione di 1/20 per i vasi vinari e di 1/10 per il macchinario;

c) il 5 0/10 annuo sui capitali impiegati dalla Cooperativa o da altri Enti.

#### *Funzionamento della Cantina.*

9. — Il capitale occorrente per l'acquisto del materiale necessario per la cantina, sarà provvisto dalla Cooperativa agricola reggiana.

10. — La sottoscrizione rimarrà aperta dal 10 al 30 agosto 1902.

I primi soci sottoscrittori che formeranno con le loro sottoscrizioni il quantitativo di uva che sarà possibile lavorare durante l'esercizio, saranno accettati come soci portatori di uva, salvo il disposto dell'art. seguente, e tale accettazione verrà ad essi comunicata entro il giorno 10 settembre 1902.

Fino a questo giorno essi rimangono impegnati per la quantità d'uva da essi sottoscritta.

11. — I soci sottoscrittori saranno accettati in ordine di data della sottoscrizione.

È data facoltà al Comitato direttivo della Cantina di scegliere fra le partite d'uva proposte quelle provenienti da quelle località e formate da quelle varietà che nell'esercizio 1901-1902 si sono dimostrate più opportune per la Cantina sociale.

12. — Nel caso in cui venga sottoscritta una quantità d'uva superiore a quella che si può lavorare nell'esercizio, il Comitato direttivo si riserva la facoltà di ridurre proporzionalmente la quantità sottoscritta dai singoli soci, allo scopo di favorire il maggior numero possibile di questi.

13. — I soci che per causa di forza maggiore venissero a trovarsi nell'impossibilità di consegnare l'uva da essi sottoscritta all'epoca del loro turno, dovranno avvertirne il Comitato direttivo appena saranno in caso di conoscere tale loro impossibilità.

Il Comitato direttivo ha diritto di verificare se veramente si tratta dei casi di cui sopra e di obbligare eventualmente i soci all'osservanza dei loro impegni o all'indennizzo dei danni, quando non si tratti di questi casi.

14. — Se, dopo chiusa la sottoscrizione e fissati i soci portatori d'uva, il Comitato direttivo riconosce che, o per aumento di materiale o per causa di mancate consegne, altri soci portatori, possono essere accettati, esso avvertirà di ciò i soci sottoscrittori rimasti esclusi, aprendo fra essi una nuova sottoscrizione con le norme della prima.

15. — Il turno di consegna dell'uva fra i soci portatori sarà stabilito dal Comitato direttivo tenendo conto per quanto è possibile dei desideri dei soci.

L'uva dei soci che per causa di forza maggiore non venisse consegnata secondo il turno prestabilito, potrà essere accettata in altro giorno da fissarsi dal Comitato direttivo nel caso che le condizioni della Cantina lo consentano.

16. — All'atto della consegna dell'uva, sopra ogni partita di ciascun socio portatore d'uva, verranno rilevati da appositi incaricati del Comitato, i seguenti dati:

a) varietà dell'uva o proporzione delle singole varietà nei miscugli;

b) stato di conservazione;

c) titolo zuccherino.

17. — In base ai dati di cui sopra e in base alla località di provenienza dell'uva, questa verrà valutata ad un prezzo provvisorio rappresentante il termine di paragone fra le singole partite.

I registri contenenti i dati di cui sopra e il valutamento dell'uva, saranno ostensibili ai soci portatori presso l'amministrazione della cantina, dopo fatta l'assegnazione dei prezzi provvisori.

Contro i deliberati del Comitato non è ammesso alcun reclamo, salvo che per errori materiali.

18. — L'uva da consegnarsi deve essere rossa, sana e matura, immune da peronospora e non colpita da grandine; il mosto deve segnare al minimo 17° al gleucometro Babo (a 17°, 5 di temperatura).

19. — La Cooperativa si riserva la più ampia facoltà di visitare i fondi dei soci che devono produrre l'uva impegnata, allo scopo di verificare preventivamente se questa possiede le qualità richieste dall'articolo precedente.

20. — L'uva verrà accreditata ai soci portatori in base al prezzo provvisorio di cui all'art. 17.

Le anticipazioni di denaro, che la Cooperativa potrà fare o procurare ai soci in base al disposto dell'art. 4, non potranno superare i  $\frac{2}{3}$  del credito provvisorio dei singoli soci.

21. — È lasciata facoltà al Comitato Direttivo di stabilire le modalità opportune per la pesatura dell'uva, rilascio di bollette di consegna, e per quant'altro occorresse per il buon funzionamento della cantina.

---

---

*Il sottoscritto conosce ed accetta il programma di cui sopra e fa all'uopo le seguenti sottoscrizioni:*

---

---

Quantità dell'uva impegnata

.....

Varietà dei vitigni . . . .

.....

Local. e fondi di prov. dell'uva

.....

IL SOCIO

(firma) .....

(indirizzo) .....

---

---

CAP. II.

---

Cooperative per l'utilizzazione  
dei residui della vinificazione

---

La fabbricazione del vino lascia dei residui che hanno un valore tutt'altro che trascurabile e la cui utilizzazione razionale e completa offre modo di diminuire il costo del vino aumentando quindi l'utile della cantina.

Una cantina che lavori 500 ettolitri di vino lascia in media, così all'ingrosso, e ogni anno questi residui:

100	quintali	di vinaccia torchiata
20	"	di feccie umide melmose
1	"	di tartaro aderente ai fusti

Ora se il produttore di vino isolato, in campagna, non può che forzatamente adattarsi alle prime offerte che gli vengono fatte per utilizzare questi residui, non avendo nè modo nè convenienza di utilizzarli per proprio conto ritraendone maggior utile, la riunione di vari produttori invece, la cooperativa, può molto agevolmente con una lavorazione propria

(la quale è solo conveniente per una quantità rispettabile di residui) ottenere dall'utilizzazione di questi diversi materiali tutto l'utile che sono suscettibili di dare.

Così, mentre in generale il produttore isolato, finisce per dare le sue vinaccie al bestiame, o peggio, per passarle direttamente nel terreno come concime, e per vendere feccie e tartaro al primo offerente il quale profitta naturalmente della sua condizione; il produttore riunito in cooperativa distilla le vinaccie, ne cava acquavite e cremortartaro; essicca le feccie e le vende solo in base a grado esatto; migliora i tartari cavati dalle botti e li offre solo in base al loro titolo di ricchezza in cremore.

Per tradurre in cifre approssimative facendo subito i due casi estremi, cioè della destinazione delle vinaccie *a concime* da un lato e della *completa utilizzazione* dall'altro, si ha questo istruttivo confronto:

	dal residui di 500 ettol. di vino il produttore isolato ottiene	la cooperativa di produttori invece
dalle vinaccie . . . . .	L. 50	L. 350
dalle feccie . . . . .	" 80	" 150
dal tartaro . . . . .	" 80	" 120
	in totale L. 210	L. 620

La differenza è troppo palese perchè vi sia bisogno di illustrarla. E noi non abbiamo calcolato che un rendimento di L. 3,50 per quintale delle vinaccie in cooperativa mentre vi sono distillerie cooperative che diedero le 5 e le 6 lire per quintale e molte che danno sempre da 4 a 4,50. Le feccie calcolammo

che essiccate venissero a ridursi a 5 soli quintali da vendersi a 1,20 il grado e aventi 25 0/0 di acidità tartrica. Non possiamo qui fermarci sui numerosi particolari di questa utilizzazione della quale i lettori desiderosi di approfondire l'argomento troveranno ampie notizie in altro (1) nostro lavoro.

Ci basta l'accennare sommariamente alla convenienza di utilizzare tutti i residui della vinificazione, per far comprendere a chiunque che in questo campo soprattutto emerge la grande utilità della cooperazione e la facilità colla quale anche le masse meno colte ne afferrano i vantaggi e ne rendono possibile l'attuazione.

#### § 1. — Distillerie cooperative.

La distilleria agraria cooperativa si propone principalmente la lavorazione in comune della vinaccia dei soci per averne acquavite e cremortartaro.

La vinaccia c'è in tutti i paesi dove si fa vino. In alcuni, non in molti, di questi paesi ci sono delle distillerie che comprano dai viticoltori la vinaccia torchiata per distillarla e la pagano a un prezzo, variabile secondo le annate, da 1,50 a 2,50 il quintale.

Dove poi non ci sono distillerie, la vinaccia torchiata o serve a preparare vinelli e secondi vini — ma chi ne fa più in mezzo all'abbondanza dei primi vini? — o si destina senza altro come con-

---

(1) V. « *I residui della vinificazione* » — Casale, Bibl. agr. Ottavi, 1900.

cime, facendola passare, prima, dove si può, come foraggio al bestiame.

Quando avremo detto che là dove i vinifattori si uniscono per sfruttare insieme le proprie vinaccie, non ostante tutte le angherie del fisco, si riesce a cavare da un quintale di vinaccia 4, 5, e 6 lire di utile, quando avremo detto che, come impianto e come gestione questa è una delle più semplici e veramente rurali cooperative, quando avremo fatto riflettere che realizzando in media 5 lire il quintale di vinaccia, si ha già il doppio di quello che al massimo la paghino gli industriali distillatori e il triplo di quello che sia lecito attribuirle di valore come foraggio, quando avremo pensato che con questo mezzo facciamo rendere *per lo meno* 1 lira di più l'ettolitro del vino da noi prodotto, quando avremo messo innanzi tutte queste buone e sode ragioni, i viticoltori si diranno certo: « facciamo dunque una distilleria cooperativa! »

LAVORO PREPARATORIO. — Che cosa ci vuole per fare una distilleria cooperativa?

La vinaccia e la distillatrice? Si sa, ma non è tutto; anzi questo è nulla. Sembra una sciocchezza, ma pure abbiamo veduto dei bravi viticoltori avere la vinaccia e l'apparecchio in paese, bell'e pronto, e non riescire affatto a costituire la distilleria cooperativa.

Ci vuole della *buona volontà*.

E ce ne vuole anzi molta, tenace, costante; volontà agguerrita contro l'apatia dei più, le obbie-

zioni degli imbecilli o dei sapientelli oziosi e inetti, le opposizioni dei cattivi e degli interessati.

Con la buona volontà si riesce a trionfare di tutte le difficoltà. Bisogna pensare che non si tratta nè del taglio dell'istmo di Panama, nè del problema della navigazione aerea. La cooperativa in sè è semplice; le persone capaci di distillare non mancano, e i tecnici disposti ad aiutare coi consigli, pareri, preventivi, ecc. l'iniziativa vi sono ormai un po' in ogni provincia (nelle cattedre agrarie ambulanti, negli istituti e nelle scuole di agricoltura, di viticoltura ed enologia, nelle cantine sperimentali, nelle stazioni agrarie ed enologiche governative).

Gli iniziatori studino prima la questione, facendosi aiutare, ove occorra, e una volta ben padroni dell'argomento, ne parlino con amici viticoltori, tra quelli che son soliti a far poche chiacchiere e molti fatti; sentano quante vinaccie mediamente si potrebbero raccogliere per la lavorazione in comune, e facciano, o facciano fare, su quella base un preventivo d'impianto. (Si vedano più avanti dei preventivi).

Si eviti di impegnarsi da principio in spese troppo forti; si profitti di qualche locale esistente, si cerchi, se si può, di rilevare a buone condizioni il macchinario di qualche distilleria vicina, si utilizzi pel cremore e per l'acquavite il fustame dei soci, si trovi possibilmente fra i soci stessi qualcuno che voglia assumersi la parte di direttore amministrativo e di contabile; occorrendo, si cerchi se una banca lo-

cale, un consorzio, una cassa rurale è disposta ad aprire un conto corrente per gli anticipi.

E soprattutto per la smania di avere subito una società numerosa, non si rischi di veder naufragare l'idea nelle prime riunioni. Pochi ma buoni; e dietro ai pochi, ma volenterosi e uniti, verranno i molti. Non c'è miglior ammaestramento e non v'è richiamo più efficace dei fatti compiuti e compiuti bene.

Ed a questo proposito, poichè può molto servire nella propaganda in prò delle distillerie cooperative, ricordiamo qui la storia di una delle più antiche d'Italia, di quella di Frascati (Roma).

Dai vigneti del comune di Frascati si ricavano in media in queste annate disgraziate un 7000 quintali di vinaccia, sulla vendita delle quali si erano imposti gli industriali padroni delle tre distillerie del paese. Nel 1894 il prezzo delle vinaccie non pareva volesse superare le 3 lire al quintale. Diciassette coraggiosi vignaiuoli (tra cui l'egregio sig. Anastasio Reali, al quale dobbiamo queste interessanti notizie) nell'ottobre dello stesso anno si costituiscono in cooperativa e per 2600 lire prendono in affitto per un anno una delle tre distillerie. Dopo pochi giorni i soci passano il centinaio e a dicembre erano introdotti nei locali della distilleria quint. 3425,37 di vinaccia vergine e quint. 1165,18 di acquato o vinello. Fatti i conti si divisero in quel primo esercizio L. 5,50 per quintale di vinaccia vergine e L. 1,83 per quint. d'acquato.

La prova dunque fu vinta; ma incominciarono le tentazioni degli industriali che ai soci, sempre in

aumento, offrivano prezzi che variavano dalle 5 alle 6 lire. Quasi nessuno ha tradito l'associazione e, con mirabile unità d'intenti, fu trattato l'acquisto della distilleria, cosicchè nel 2° esercizio i soci si trovarono a distillare con macchinario proprio. E lavorarono quantità variabili ma, tolto appunto questo 2° esercizio, aggirantesi sui 4000 quint. di vinaccia.

Da notarsi come altro segno della fiducia dei soci nella loro istituzione :

Nell'esercizio 1899-900 i soci erano 166 e durante la lavorazione avvennero parecchi guasti al macchinario che già funzionava da 18 anni. Il dividendo scese da una media di 5,50 per la vinaccia di prima qualità, a L. 4,50 per quintale. I soci non si sgomentarono; deliberarono invece di spendere un 20.000 lire per l'acquisto di un nuovo e più moderno macchinario, e per l'ingrandimento dei locali.

Ed ecco per istruzione il conto particolareggiato dell'esercizio 1900-1901 (notiamo però che fu uno degli esercizi migliori).

SPESE.

Tasse pagate per ettol. anidri 157,44 . . . . .	L. 28339,20
Operai . . . . .	" 3694,20
Combustibile . . . . .	" 3014,88
Spese varie . . . . .	" 700,77
Trasporti . . . . .	" 546,85
Fitto locali . . . . .	" 869 —
Interessi passivi per il nuovo impianto . . . . .	" 1168,89
Assicurazione operai . . . . .	" 42,70
Mediazione sul cremore (L. 1 al quintale) . . . . .	" 213 —
<hr/>	
Totale spese . . . . .	L. 38589,99

ENTRATE.

Ettolitri anidri 192 acquavite venduta a L. 122	
il quintale a 56 gradi . . . . .	L. 37452,48
Cremore quintali 175,70 a L. 143 . . . . .	" 25125,10
Limo quintali 37,30 a L. 131 . . . . .	" 4886,30
Gromma venduta a <i>forfait</i> . . . . .	" 600,00
Vinaccioli venduti a <i>forfait</i> . . . . .	" 400,00
Rimborso trasporti vinaccia dei soci allo stabi- limento . . . . .	" 262,60
Interessi attivi sugli acconti ai soci . . . . .	" 60,66
Id. sulla cauzione alla Cassa Dep. e Prest. . . . .	" 11,20
Id. sul conto corrente . . . . .	" 42,00
Multa per ritardo carico cremore . . . . .	" 50,00
Cenere venduta (quintali 11). . . . .	" 68,40
	<hr/>
Totale introito . . . . .	L. 68958,74
Spese . . . . .	" 38589,90
	<hr/>
Utile netto . . . . .	L. 30368,75

Si lavorarono precisamente q.li 4197.88 di vi-  
vaccia vergine con un prodotto del 5.073 p. 0<sub>10</sub> in  
cremore e del 4,59 0<sub>10</sub> in alcool anidro ossia circa  
il 9-10 0<sub>10</sub> in acquavite.

Il dividendo salì a L. 7,28 per quintale di vi-  
naccia e il numero dei soci a 276.

Da 17 a 100, a 166, a 276, ecco una marcia  
trionfale dell'idea cooperativa tra modesti agricol-  
tori, convinti dai fatti!

La cooperativa è amministrata nel modo il più  
semplice. S'è preso del danaro a mutuo per il nuovo  
macchinario; alla Banca parimenti si toglie il da-  
naro necessario per le spese d'esercizio. Ogni anno,  
venduti i prodotti e pagate le spese, compreso il da-  
naro preso alla Banca per le spese d'esercizio, l'utile

netto che resta si divide per i quintali di vinaccia distillati, e così ogni socio ritira tante quote quanti sono i quintali introdotti allo stabilimento. Si rilascia però il 10 0/0 e con questo si viene ogni anno a diminuire il debito contratto per il nuovo macchinario. In tal modo si acquistò per 7500 lire il vecchio materiale nel 1895, e nel 1900 al rinnovamento della distilleria non si aveva più debito, ma 3000 e più lire in cassa.

Il socio non ha altri doveri che consegnare tutta la propria vinaccia e verificare volta a volta il peso. Ha poi il diritto di ricevere un anticipo per L. 3 a quintale di vinaccia. Paga però un interesse del 6 0/0 sull'anticipo stesso.

La storia di questa modesta ma buona cooperativa di distillazione, chiaramente illustrata dai propagandisti, avrà più effetto che mille considerazioni teoriche.

Preparato l'ambiente, si dà opera alla costituzione della Società.

COSTITUZIONE - STATUTI - REGOLAMENTI. — Per godere delle facilitazioni fiscali sulla distillazione delle vinaccie e del vino, le cooperative per l'utilizzazione dei residui della vinificazione devono essere costituite per atto pubblico e nelle forme legali quali spieghiamo a pag. 98 per le cantine sociali a forma di società cooperative.

Oggi, per una interpretazione giustamente più larga, il privilegio di maggiori abbuoni di tassa non è goduto solo dalla cooperativa di viticoltori i

quali distillano le vinacce raccolte nei proprii fondi, ma anche da quelle di produttori di vino i quali distillano le vinacce da essi ottenute anche se da uve non raccolte nei proprii fondi.

Diamo ora come modulo di *Statuto sociale* quello formulato per la Cooperativa Casalese di distillazione e che tien conto dell'esperienza fatta in distillerie già vecchie:

ART. 1. — È costituita in ..... una Società cooperativa col nome di *Società cooperativa ..... per la distillazione delle vinacce*.

ART. 2. — Ha lo scopo di lavorare in comune le vinacce prodotte dai singoli soci per estrarne spirito, cremore ed altri sotto prodotti nel modo più razionale, dividendone l'utile netto fra i soci in proporzione alla quantità di vinaccia da essi fornita.

ART. 3. — La Società avrà la durata di 10 anni dalla data dell'atto costitutivo con facoltà di prorogarsi per deliberazione dell'assemblea.

ART. 4. — La sede della Società è in . . . . . ed i soci per tutto quanto può riflettere i loro rapporti colla cooperativa eleggono il loro domicilio legale presso la sede stessa della Società.

ART. 5. — Il patrimonio sociale è costituito:

- a) dalle quote di partecipazione sottoscritte dai soci;
- b) dal fondo di riserva formato a sensi dell'art. 17;
- c) dai fondi speciali che venissero istituiti per determinate operazioni.

ART. 6. — Le quote di partecipazione sono in numero illimitato.

Il valore di ogni quota è di L. 5.

Quando il capitale derivante da queste quote non fosse sufficiente al funzionamento della Società, questa ricorrerà al prestito.

ART. 7. — Possono far parte della Società tutti coloro i quali ne facciano domanda, che producano vinacce nelle cantine di loro proprietà o da essi esercite, accettino il presente Statuto ed i regolamenti sociali e sottoscrivano almeno una quota di partecipazione versandone subito i 315.

ART. 8. — Non possono essere ammessi nella Società gli interdetti, gli inabilitati ed i minorenni quando non siano legalmente rappresentati.

Per le donne maritate occorre la legale autorizzazione.

I falliti e non riabilitati e quelli condannati per reati infamanti non possono far parte della Società.

ART. 9. — Il Consiglio d'amministrazione, senza obbligo di motivare le sue decisioni, giudica inappellabilmente dell'ammissione dei soci.

Lo stesso Consiglio fisserà quando debbano versarsi gli altri 215 delle quote sottoscritte.

ART. 10. — Trascorso il primo anno di esercizio, i nuovi soci saranno tenuti a pagare una quota di buon ingresso fissata in lire due che andrà ad aumento del fondo di riserva.

ART. 11. — Ogni socio deve sottoscrivere il libro dei soci o personalmente o mediante mandatario a ciò delegato. Questa delegazione può farsi nella domanda di ammissione o per lettera al Consiglio.

La sottoscrizione deve essere autenticata da due soci non amministratori.

ART. 12. — I soci hanno diritto:

a) di ottenere la distillazione delle proprie vinacce nei modi determinati dallo Statuto e dai regolamenti sociali.

Il Consiglio di amministrazione potrà stabilire una multa per le vinacce dai soci vendute o cedute ad altra distilleria.

b) di partecipare al patrimonio della Società in proporzione delle quote di partecipazione sottoscritte ed all'utile netto derivante secondo l'art. 2.

ART. 13. — Il consiglio ha facoltà di escludere dalla Società il socio:

a) che in qualsiasi modo operi contro gli interessi sociali e comprometta l'ordine della Società;

b) che abbia costretta, senza valido motivo, la Società ad atti giudiziari;

c) che in qualità di amministratore si valga della firma e dei capitali sociali per uso proprio;

d) che abbia commesso azioni dal Consiglio riconosciute disonorevoli o di grave danno alla Società;

e) che venisse a trovarsi nelle condizioni indicate nell'art. 8 ultimo comma.

ART. 14. — In caso di morte di un socio, se l'erede non sia egli pure socio, o, avendone fatta domanda, non sia ammesso, il Consiglio rimborserà all'erede le quote di partecipazione versate dal socio defunto senza alcun altro compenso tranne gli interessi decorsi fino al giorno del rimborso.

ART. 15. — Le quote di partecipazione sono nominative e personali e non possono essere cedute nè sottoposte a vincolo o a pegno se non col consenso del Consiglio d'amministrazione.

Esse sono sempre vincolate alla Società per tutti gli obblighi del socio verso la Società stessa.

Sono rimborsabili a sorte dall'epoca in cui il Consiglio lo stimerà possibile e conveniente di farlo, e in quel numero che il Consiglio medesimo fisserà ogni anno.

Esse possono rendere un interesse fino alla contingenza del 4 0/0.

La cessione delle quote può farsi da socio a socio.

La domanda di cessione diretta al Consiglio direttivo deve essere firmata dal cedente e dal cessionario, i quali devono pure firmare insieme la dichiarazione sul libro dei soci nei modi di cui all'art. 11.

ART. 16. — Il socio ha facoltà di recedere dalla Società alla fine dell'esercizio di ciascun anno, ma deve farne domanda entro il 30 giugno; se la domanda perviene più tardi il socio resta vincolato ancora per un anno.

ART. 17. — Il fondo di riserva è costituito:

a) dal prelevamento annuo del 15 0/0 sugli utili netti;

b) dalle quote di buon ingresso di cui all'art. 10;

c) dagli interessi sulle quote che non venissero riscossi entro un anno;

d) dalle sovvenzioni, dai premi, dalle donazioni, ecc. che potessero pervenire alla Società.

ART. 18. — L'esercizio sociale va dal 1° settembre al 31 agosto di ogni anno: il Consiglio però può anticipare la chiusura del bilancio all'epoca in cui abbia completamente esitato le materie prodotte dalla cooperativa.

ART. 19. — Le funzioni sociali sono esercitate:

- a) dall'assemblea dei soci;
- b) dal consiglio d'amministrazione;
- c) dal comitato dei sindaci.

ART. 20. — L'assemblea è costituita da tutti i soci.

Essa si riunisce in seduta ordinaria entro un mese dalla chiusura del bilancio, ed in seduta straordinaria quando il Consiglio lo creda necessario, o ne sia fatta richiesta dal comitato dei sindaci o da un quinto dei soci.

ART. 21. — Gli avvisi di convocazione dell'assemblea come la pubblicazione di ogni altro atto sociale viene fatto sul giornale . . . . .

La convocazione dell'assemblea deve farsi almeno 15 giorni prima della data fissata.

Nell'avviso di convocazione si indicheranno gli oggetti posti all'ordine del giorno e la data dell'assemblea di 2<sup>a</sup> convocazione, ove la prima non potesse aver luogo per mancanza di numero.

ART. 22. — Per la validità delle assemblee generali di 1<sup>a</sup> convocazione occorrerà la presenza di  $\frac{1}{3}$  dei soci iscritti. Le assemblee di 2<sup>a</sup> convocazione saranno valide qualunque sia il numero dei soci intervenuti. Saranno legali le deliberazioni prese a maggioranza assoluta dei presenti.

ART. 23. — Ogni socio ha un voto, qualunque sia il numero delle quote di partecipazione che possiede. Il socio può farsi rappresentare con lettera diretta al Presidente designando la persona che lo rappresenta. Ogni socio non potrà avere che la delega di un solo altro socio.

ART. 24. — Nell'assemblea ordinaria:

- a) si discuteranno ed approveranno il bilancio dell'esercizio, le relazioni del Consiglio e dei sindaci;

b) si procederà alle elezioni delle cariche sociali;

c) si tratteranno tutti gli altri oggetti posti all'ordine del giorno dal Consiglio o dietro domanda dei sindaci o dietro domanda scritta, presentata almeno 20 giorni prima dell'assemblea, da almeno 20 soci.

Il bilancio, le relazioni e tutti gli allegati devono rimanere depositati presso la sede nei 15 giorni che precedono le riunioni dell'assemblea ordinaria perchè ogni socio possa prenderne conoscenza.

ART. 25. — Il Consiglio di amministrazione è composto di un Presidente, sei Consiglieri, un Segretario e un Cassiere. A fungere da Cassiere può essere delegato dall'assemblea anche una banca ed un altro istituto di credito o risparmio.

I membri del Consiglio durano in carica 2 anni e sono rieleggibili. Le cariche sono gratuite.

Il Consiglio si aduna quante volte il Presidente o chi ne fa le veci lo giudichi necessario.

Le adunanze sono valide e legali quando intervengono almeno tre membri.

ART. 26. — Il Consiglio d'amministrazione:

a) delibera sull'ammissione, recessione ed esclusione dei soci e sulla cessione delle quote fra i soci;

b) provvede all'affitto o all'impianto dello stabilimento;

c) provvede i fondi necessari al funzionamento della Società fino alla concorrente del patrimonio disponibile;

d) nomina, sospende o revoca gli impiegati, stabilendone le attribuzioni e gli stipendi;

e) fa i regolamenti necessari all'ordinamento dei vari servizi;

f) compila i bilanci e propone la ripartizione dell'utile;

g) convoca le assemblee;

h) compie infine tutti gli atti di ordinaria e straordinaria amministrazione che per il presente statuto non siano tassativamente riservati all'assemblea o ad altro organo amministrativo.

ART. 27. — Il Presidente, o chi ne fa legalmente le veci, è il rappresentante della Società rispetto ai terzi; dirige e

sorveglia l'andamento di tutto il servizio, ha la firma sociale e rappresenta la Società in giudizio; ha infine nel più largo significato la gestione della Cooperativa conformandosi alle disposizioni del presente statuto.

ART. 28. — Il Consiglio d'amministrazione in unione ai Sindaci, di cui all'art. 29, ha facoltà di nominare gli amministratori che per dimissioni od altre cause venissero a mancare in carica durante l'esercizio sociale.

ART. 29. — L'assemblea generale ordinaria, a maggioranza assoluta di voti ed a scrutinio segreto, nomina tre Sindaci e tre supplenti scelti colle norme di cui all'art. 183 del Codice di Commercio.

I Sindaci durano in carica un anno e sono rieleggibili. Il loro mandato è gratuito.

I Sindaci vegliano alla stretta osservanza dello statuto, dei regolamenti e delle deliberazioni dell'assemblea ed esercitano le attribuzioni loro demandate dalla legge ai sensi degli art. 184-185 del Codice di Commercio.

ART. 30. — Le controversie tra i soci e quelle tra i soci e la Società saranno deferite inappellabilmente al Collegio arbitrale costituito da . . . . .

ART. 31. — La Società potrà sciogliersi a termine di legge prima dell'epoca fissata dall'art. 3. In caso di scioglimento, l'Assemblea nominerà i liquidatori.

L'attivo sociale rimanente verrà ripartito fra i soci in proporzione delle quote di partecipazione.

ART. 32. — Per tutto ciò che non è espressamente contemplato nel presente statuto, provvederanno le vigenti leggi dello Stato.

ART. 33. — Le modificazioni che si rendessero necessarie allo statuto verranno deliberate dall'assemblea dei soci a maggioranza assoluta dei presenti.

Per la costituzione della società, come per tutte le formalità relative e successive (trascrizione, affissione, ecc.) si procederà in tutto come è stato detto

a pag. 109 a proposito delle cantine sociali in forma legale di cooperativa.

Quanto a *regolamenti interni* per le distillerie cooperative non ne conosciamo; noi ne formulammo uno per le cooperative di distillazione costituite e da costituirsi nel Monferrato, basato sullo statuto poc'anzi riferito, e qua lo esponiamo.

### Regolamento interno per le distillerie cooperative

ART. 1. — Il Consiglio d'amministrazione stabilirà ogni anno il giorno preciso a partire dal quale si riceveranno alla distilleria le vinaccie dei soci e ne darà pubblico avviso almeno cinque giorni prima.

ART. 2. — Lo stesso Consiglio d'amministrazione nel compilare ogni anno l'elenco definitivo dei soci, segnerà a fianco del nome, oltre la denominazione della cantina posseduta o condotta dal socio, in base al quantitativo massimo approssimativo di uva che può lavorare, il massimo apporto di vinaccie che può fare.

Tale notizia, oltre che servire ai preventivi di lavorazione, darà al Consiglio d'amministrazione un controllo sulla provenienza delle vinaccie condotte.

ART. 3. — Il direttore non accetterà dal socio le partite di vinaccie che eccedono il quantitativo massimo a lui attribuito dall'elenco di cui nel precedente articolo, se non dopo autorizzazione del Consiglio d'amministrazione o di chi lo rappresenta.

ART. 4. — Il Consiglio d'amministrazione è in facoltà di mandare proprii incaricati a compiere verifiche sopralluogo, nel caso dubiti che il socio porti vinaccie che non siano il prodotto delle proprie cantine.

ART. 5. — La multa che si applica al trasgressore delle disposizioni di cui all'art. 14 dello Statuto sociale, è di L. 5

per quintale di vinaccie e verrà trattenuta nella liquidazione del conto.

Il socio multato per tale motivo verrà inoltre espulso dalla Società e sarà responsabile dei danni ad essa arrecati.

ART. 6. — Le controversie e le contestazioni che possono sorgere, sia a questo proposito, sia per l'applicazione delle altre norme statutarie o regolamentari, sono definite tutte, in modo inappellabile, dagli arbitri di cui all'art. 30 dello Statuto.

ART. 7. — I soci non hanno diritto alla porzione di vinaccie residue, sfruttate, corrispondenti alle vinaccie fornite. Quando però la Direzione intenda porre in vendita, tutte o in parte queste vinaccie residue, i soci godranno di un prezzo di favore.

ART. 8. — Il socio deve consegnare, franche di spese di trasporto, alla distilleria, le vinaccie di prima vinificazione, torchiate o no, ma non sfruttate in altro modo.

Il Direttore può rifiutare le vinaccie che ritiene esaurite, anche senza sottoporle ad analisi, e il socio non avrà diritto a compenso alcuno; egli può però ricorrere al Consiglio d'amministrazione e in caso di divergenza a quello arbitrale.

ART. 9. — Il socio, all'atto della consegna delle vinaccie, riceve una bolletta staccata da un bollettario a madre e figlia, e nella quale si dà atto del peso lordo, della tara e del netto di vinaccie consegnate, e, se questo è stato necessario, dell'esito dell'analisi eseguita.

Le bollette devono essere conservate per presentarle al momento del riparto utili. In caso di smarrimento il socio può ottenere un duplicato facendone domanda al Consiglio d'amministrazione.

ART. 10. — Per semplicità amministrativa non si fa distinzione nel riparto, fra vinaccie con graspi e vinaccie diraspate, nè si classificano le vinaccie secondo la precisa loro ricchezza alcolica.

Non si accettano però le vinaccie:

- a) acetite o comunque guaste anche solo in parte;
- b) quelle adacquate o comunque esaurite anche se soltanto in parte;

c) quelle cui siano stati mescolati corpi estranei diretti ad aumentarne il peso.

In caso di provata frode, la constatazione di simile tentativo disonesto darà luogo alla sospensione del riparto utili per l'annata e anche all'esclusione del socio.

ART. 11. — Il Consiglio d'amministrazione potrà concedere ai soci di portare alla distilleria anche i vini scadenti, i vinelli, le feccie residuanti dai travasi del loro vino e i tartari sgrumati dalle loro botti, affinchè ne sia curata la lavorazione e la vendita alle migliori condizioni, insieme ai prodotti principali della distilleria stessa. Per la consegna, la valutazione, e il riparto utili di tali prodotti, il socio accetterà le norme che il Consiglio diramerà volta a volta che creda occuparsi di questa gestione.

IMPIANTO DELLA DISTILLERIA. — Raccomanderemo anche qui, come già facemmo per le cantine sociali, agli organizzatori delle distillerie cooperative di non lasciarsi sedurre dal desiderio di far subito un impianto nuovo e grandioso. La grande *volubilità* della legislazione sugli alcoli nel nostro paese non può dare affidamenti sicuri per costosi impianti e d'altra parte è nella natura stessa dell'opera che si vuol tentare di compiere in cooperativa di esigere impianti modesti. Modesti però fino ad un certo segno, perchè in questione di distillazione il rendimento finale è ben spesso legato intimamente alla bontà dell'impianto.

Così è certo che se una cooperativa per voler fare le cose troppo modestamente prende a nolo o di seconda mano una di quelle piccole distillatrici le quali possono, sì, dare della buona acquavite di *grappa* ma consumano proporzionatamente alla quantità la-

vorata una massa troppo forte di combustibile, mentre non permettono una pronta e proficua estrazione del tartaro, è certo, diciamo, che la cooperativa farà affari magri. Un impianto razionale è tale appunto perchè a parità di risultati *qualitativi* permette di avere la maggior *quantità* di acquavite e di tartaro col minor consumo di combustibile e di tempo. Sarebbe quindi una falsa economia l'adottare apparecchi imperfetti sol perchè costano poco o si possono trovare a buone condizioni. Dove invece l'economia può e deve farsi è nei fabbricati, nella parte riflettente la costruzione e gli accessori superflui. Una tettoia alle volte basta per installarvi comodamente un buon apparecchio di distillazione, mentre non si potrebbe far a meno di *buone e razionali* vasche in muratura per l'ammassamento delle vinaccie.

Il meglio che si possa fare è in generale di prendere in affitto una distilleria esistente in paese e nella quale, a parere di competenti, esista un buon insieme di apparecchi e una razionale disposizione di lavoro.

L'affitto di una simile distilleria si paga più o meno a seconda di circostanze affatto locali e speciali che non possono essere considerate qua; ma, volendo dare cifre tratte da casi pratici, diremo che abbiám visto pagare da 450 a 500 lire per anno di fitto in ragione di lambicco. Così per una distilleria *completa* (con vasche, tini pel tartaro, strettoi, ecc. ecc.) avente 4 lambicchi a vapore da circa 4-5 q.li di vinaccie si pagò in ragione di 2000 lire l'anno.

Quando proprio si debba costruire a nuovo, ci si limiti almeno alla sola distilleria, procurando di trovare locali già costrutti da acquistare o da fittare, si faccia fare il preventivo da competenti; si confronti con impianti già esistenti, e si proporzioni la spesa che risulta dalla quota annua di ammortamento dell'impianto diviso pel numero di quintali di vinaccie lavorabili con quella che grava su ogni quintale di altre distillerie cooperative o private. Solo dopo aver ben vagliato e ponderato ogni singolo capo di spesa si procede all'impianto.

Per dare qualche cifra esporremo qua innanzitutto le spese fatte dalla distilleria cooperativa di Frascati che lavora *a fuoco diretto* avendo constatato che, nelle particolari condizioni in cui si trova la vinaccia di quei paesi, conviene di più questo metodo.

La distilleria di Frascati, come abbiamo detto, cominciò coll'affittare una distilleria locale per 2600 lire (il che diede una quota di 50 centesimi circa per quintale di vinaccia lavorata): al 2° anno comprò il macchinario medesimo, e al 5° anno ne fece uno completamente nuovo pur continuando a prendere in affitto il locale.

La spesa fatta per il nuovo impianto con le caldaie a fuoco diretto capaci di lavorare da 80 a 100 quintali al giorno fu la seguente:

### Per la distilleria.

Rame impiegato in:		
Quattro caldaie di 33 ettolitri . . .	kg.	1509
Cilindro colonna e tamburi . . .	"	635
Scaldavini . . . . .	"	1140
Refrigerante . . . . .	"	131
Tubi per acque rosse, pompa e a- lambicchi . . . . .	"	1709
<hr/>		
Totale rame impiegato . . . . .	kg.	5124
Acquisto rame e spesa lavorazione al kg. . . . .	L.	3,60
<hr/>		
Importano . . . . .	"	18446,40
Per N. 5 fornelli, per il sostegno al serbatoio per l'acquavite ed altre murature . . . . .	"	1340,00 L. 14786,40
<hr/> <hr/>		

### Tinaia.

Per n. 75 tini di 13 ettolitri a L. 20 l'uno . . . . .	L.	1500,00
Per n. 40 tini di 8 ettolitri a L. 15 l'uno . . . . .	"	600,00
Per n. 2 pompe a L. 150 l'una	"	300,00
Per n. 2 torchi a L. 600 l'uno	"	1200,00
Per 100 metri canale in legno per le acque rosse . . . . .	"	100,00 " 3700,00
<hr/>		
Spesa totale . . . . .	L.	23486,40

La distilleria di Frascati ammortizza in L. 1168  
ogni anno quella spesa d'impianto nuovo.

Secondo il Da-Ponte l'impianto di una distilleria capace di lavorare 5000 quintali di vinaccia, a nuovo, costa :

2 apparecchi di distillazione Da Ponte a fuoco diretto a L. 2500 . . . . .	L. 5000
2 fornelli in muratura . . . . .	" 600
2 caldaie pel cremore da 8 ettol. di cap. . . . .	" 750
2 fornelli per le medesime . . . . .	" 500
2 pompe, 1 torchio, 1 basculle . . . . .	" 570
10 tini per il cremore . . . . .	" 300
Mobili ed altri accessori . . . . .	" 475
Vasche e tini per conservare vinaccie . . . . .	" 400
Vasi pel deposito dell'acquavite ettol. 100 . . . . .	" 500
Botti serbatoi d'acqua con rubinetti di presa . . . . .	" 80
Tubi di gomma . . . . .	" 50
Provino per le vinaccie . . . . .	" 70
Filtri da 12 sacchi . . . . .	" 240
Sistemazione locali . . . . .	" 400
Totale . . . . .	L. 9935

Volendo fare un impianto a vapore, capace di lavorare da 40 a 50 q.li al giorno, si può calcolare questa spesa approssimativa :

Batteria di 3 lambicchi e tubazione, in opera . . . . .	L. 2500
Caldaia a vapore . . . . .	" 2500
Refrigeranti, deflemmatori, ecc. . . . .	" 600
Tini e tinelli . . . . .	" 1200
Pompa, torchi, ecc. . . . .	" 700
Basculla ed altri accessori . . . . .	" 500
	<hr/>
	L. 8000

Come preventivi di lavorazione si veggano i conti relativi alla distilleria di Frascati a p. 211.

Per la lavorazione di 7000 q.li di vinaccia in una grossa distilleria si può calcolare:

*Spese.*

Mano d'opera per infossare circa 7000 q.li di vinaccia . . . . .	L. 400	
Giornate 100 di distillazione con 3 lambiuchi	" 1,500	
Id. per la lavorazione ed essiccazione tartari	" 300	
Combustibile, tonnellate 50 carbone (in parte si adopera vinaccia secca) . . . . .	" 1,500	
Riparazioni, guasti, ecc. . . . .	" 300	
Tassa di fabbricazione su ettol. 524 di acquavite al netto da abbuono . . . . .	" 33.012	
Spese generali:		
Interessi e ammortamenti sul capitale e il macchinario, oppure fitto . . . . .	" 3.000	
Assicurazione, custodia, illuminazione, ecc. . . . .	" 2.000	
		73.012

*Ricavo.*

Acquavite ettol. 524 meno 2 0/10 di calo = ettol. 513,50 = q.li 480 a L. 106 . . . . .	L. 50.880	
Tartaro, resa 2,50 0/10 in anidro q.li 170 a L. 1,30 il grado . . . . .	" 22.100	
Vinaccie cotte, vinaccioli, ceneri, ecc. . . . .	" 1.000	
		73.980
Ricavo . . . . .	L. 73.980	
Spese . . . . .	" 42.012	
Netto . . . . .	L. 31.968	

che diviso per 7000 quintali dà L. 4,56 per quintale.

Questo preventivo è fatto forse un po' severamente, ed è a sperarsi che in diverse annate si possa ricavare qualcosa di più delle 4,56 per quint.

Non entreremo in maggiori particolari a questo riguardo, rimandando il lettore alle opere tecniche che trattano di distillazione.

**FUNZIONAMENTO.** — Per il funzionamento della distilleria occorrerà trovare un abile direttore o capo-operaio ben pratico del suo lavoro, e bisognerà anche che uno dell'amministrazione, a ciò delegato dal Consiglio, oppure uno degli amministratori per turno, assista alla distilleria nel periodo di ricevimento della vinaccia e del massimo lavoro.

Si comprende come della massima importanza per l'accertamento delle quantità di vinaccia consegnata sia un buon peso a basculla, meglio se a ponte per modo che i carretti possano direttamente entrarvi pieni e vuoti. In mancanza di peso a ponte o di basculle propria, è necessario che la distilleria stabilisca un abbonamento col peso pubblico vicino e quello riconosca come peso ufficiale per le valutazioni.

Sarebbe certamente criterio razionale di valutazione quello derivato dall'analisi di un campione della vinaccia presentata. Si hanno degli appositi alambicchi di prova coi quali si ricava la ricchezza alcoolica effettiva della vinaccia e si può stimarne pure il rendimento in cremortartaro. È noto infatti che la vinaccia per moltissime ragioni può essere più o meno ricca, a seconda delle annate e delle condizioni in cui fu ottenuta, e che essa è suscettibile di perdere molto del suo valore o per la incuria di conservazione o pei trattamenti cui fu sottoposta

(lavaggi per averne vinelli, torchiature ripetute, ecc.). Sarebbe certo ottima cosa determinare la ricchezza reale di ogni singola partita, ma l'operazione è piuttosto lunga e nel momento in cui si raccoglie la vinaccia v'è troppo da fare per compiere anche queste ricerche. L'occhio pratico del capo distillatore può intuire molto di ciò che l'analisi rileverebbe, e quindi quest'operazione in generale non si fa, o si riserva solo pei casi sospetti.

È pure buona cosa, a parer nostro, specie nelle regioni in cui la proprietà è molto divisa ed abbondano i piccoli produttori, facilitare loro l'accedere alla distilleria con due sorta di provvedimenti:

a) accordare un acconto in danaro, subito alla consegna della vinaccia; acconto che si tiene basso in ragione del vero rendimento che la vinaccia darà; per esempio sulle 1,50 al quintale.

b) permettere che essi paghino una parte di quelle *quote di partecipazione* che devono avere per essere soci, in vinaccia. Essi pagheranno in danaro, quale ammissione quei 2/10 o poco più della quota che lo statuto dice si debbano versar subito, ma è bene permettere loro di pagare il rimanente all'epoca del riparto, lasciando cioè sui proventi dati dalla vinaccia apportata quel tanto che vale a liberare l'azione o quota sottoscritta.

I *registri e bollettari* da tenersi in una cooperativa di distillazione non sono gran che diversi da quelli elencati per le cooperative enologiche ricordate a pag. 98. Il codice di commercio impone anche per esse l'obbligo della tenuta di quei certi libri.

Il *libro dei soci* sarà tenuto come è stato già indicato a pag. 164.

Alla *domanda di ammissione* formulata presso a poco come è stato indicato a pag. 165 può essere aggiunta questa frase :

« *Dichiara inoltre che consegnerà approssimativamente alla distilleria medesima q.li . . . di vinaccia proveniente dalle proprie cantine site in . . . . . località . . . . .* ».

In tal modo la direzione può formulare prima un preventivo di lavorazione con dati più attendibili. In seguito poi, ogni anno, conforme è detto nel regolamento interno, la direzione accerterà le quantità approssimative di vinacce che verranno portate alla distilleria in base all'andamento dei raccolti, ecc.

Invece di veri certificati di azioni, per non aver a pagar tasse e siccome queste quote di partecipazione al capitale non sono realmente negoziabili, basterà rilasciare una ricevuta ai soci per quella parte di quote versate con un bollettario *a madre e figlia* per esempio così fatto :

Distilleria cooperativa di .....

Bollettario N. ....

Bolletta N. ....

Il socio sig. ....  
residente a ..... iscritto

al N. .... ha versato lire .....

quale ..... importo di N. ....

quote di partecipazione.

Data .....

V.° il Presidente

Il Cassiere

Distilleria cooperativa di .....

Bollettario N. ....

Bolletta N. ....

Il socio sig. ....  
residente a ..... iscritto

al N. .... ha versato lire .....

quale ..... importo di N. ....

quote di partecipazione.

Data .....

V.° il Presidente

Il Cassiere

DISTILLERIA COOPERATIVA DI

All'atto della consegna delle vinaccie, se queste vengono accettate dal direttore a tenore degli articoli 8 e 10 del regolamento interno, si rilascia al socio una bolletta nella quale si nota la quantità di vinaccia consegnata, non solo, ma anche l'acconto ritirato in danaro. Per semplificazione il socio ne rilascerà ricevuta sulla *madre* del bollettario, il quale può essere formulato così:

Distilleria cooperativa di .....

N. ....

Il socio .....

iscritto al N. .... nel libro  
dei soci ha consegnato oggi  
vinaccia:

Peso lordo Q.li .....

Tara . . . . " .....

Netto . . . . Q.li .....

ritirando L. .... di acconto,  
per quale rilascia ricevuta.

FIRMA DEL SOCIO . . .



Data, li .....

V. per Consiglio dirett.

L'incaricato

Distilleria cooperativa di .....

N. ....

Il socio .....

ha consegnato oggi vinaccia:

Peso lordo . . . . Q.li .....

Tara . . . . . " .....

Peso netto . . . . Q.li .....

ed ha ritirato L. .... quale acconto,  
rilasciandone ricevuta sulla corrispon-  
dente bolletta madre di questo bollet-  
tario.

Data, li .....

L'incaricato

DISTILLERIA COOPERATIVA DI

Si avranno pure i soliti *bollettari* per le *ricevute*,  
e pei *mandati di pagamento*.

Quanto al *registro dei conti dei singoli soci* tro-  
viamo molto chiaro e semplice quello adottato dalla  
distilleria di Frascati. In una grande pagina o su  
due pagine a foglio aperto, sta tutto il conto del  
socio, con in alto il riassunto del conto e la que-  
tanza, e in basso il posto per tutti i particolari delle  
varie operazioni.



Il *Giornale*, il *mastro* gli *inventari*, ecc. non hanno bisogno di essere illustrati. Si potrà pure avere un libretto per la mano d'opera o *settimanale* con divisione ad *ore di lavoro* poichè spesso nelle distillerie si lavora così, più che a giornate. Ove si distilli anche di notte, per assicurarsi che l'operaio incaricato dei lambicchi sia sveglio, raccomandiamo l'uso degli *orologi-controlli* nei quali una lastrina (ricambiabile soltanto per mezzo del direttore), con sopra tutto il quadrante, deve essere forata ogni ora dall'operaio, e siccome non si può forare che quando quella tal'ora passa davanti al foro del vetro che ripara il quadrante medesimo si è sicuri che l'operaio vigila.

#### § 4. — Altre cooperative per la lavorazione dei residui della vinificazione.

Le Cooperative di cui diamo cenno ora possono benissimo vivere da sè come organismi isolati, ma è naturale che il loro scopo come la loro opera possano essere agevolmente compenetrati nelle distillerie cooperative.

Queste hanno infatti ormai non solo la veste ma la preparazione e l'organizzazione adatta a compiere la lavorazione di altri residui della vinificazione, come l'essiccazione delle feccie, l'incetta del tartaro, la preparazione di aceto, ecc.

A) — Essiccazione delle feccie - Incetta dei tartari. 

Dovremmo dire veramente *lavorazione completa delle feccie*, e cioè distillazione, estrazione del tartaro, utilizzazione dei residui e magari preparazione di acido tartarico, di nero, ecc., (1).

Ma la completa lavorazione delle feccie è una vera e propria industria chimica che, come quella della produzione dell'acido tartarico puro e dell'acido citrico, esige un costoso impianto e un personale assolutamente superiore per capacità tecnica. Vorremmo che anche questa impresa fosse un giorno assunta dalle cooperative e l'Italia potesse finalmente cessare di mandare in America e in Inghilterra le sue feccie di vino e i suoi tartari per poi ritirare dall'estero, caro e pagato in oro, l'acido tartarico, il bitartrato potassico e gli altri sali tartarici puri. In attesa che lo spirito di iniziativa cresca e renda men pauroso il danaro nostro e che l'industria chimica anche fra noi in questo ramo si evolva come all'estero, ci sembra che le cooperative rurali possano benissimo limitare la loro azione all'essiccazione in comune delle feccie e all'incetta dei tartari di botte.

È vero che in questo ramo, essendosi finalmente molto esteso e quasi generalizzato l'uso di vendere feccie e tartari in base al loro effettivo grado di ricchezza, il vinificatore accorto può non essere in-

---

(1) Si veggia il nostro libro: « *I residui della vinificazione* ». 

gannato. Ma quante volte egli, isolato, in campagna, colla necessità di sbarazzare le sue cantine dai fondacci abbondanti lasciati dai travasi e incapace a conservare bene le feccie come i tartari cavati dalle botti (è noto che questi materiali mal preparati e mal custoditi cadono presto in preda di muffe e di bacteri che ne distruggono proprio quei sali tartarici in cui risiede il loro valore) è vittima del primo incettatore che offre naturalmente il meno che può e perde così un quarto e anche la metà del vero valore dei suoi residui!

Se invece in paese o vicino al paese la cooperativa formata dagli stessi vinifattori accoglie le feccie, le saggia, le essicca in un forno-essiccatoio razionale, le fa asciugare o imbianca, o, più semplicemente ancora, razionalmente ammassa e valuta i tartari di botte, è evidente che il piccolo come il grande produttore non può più esser vittima dell'inganno e realizza un maggior valore da quei residui della cantina.

Si noti poi che per talune feccie molto acquose o in genere povere di acidità tartarica non si trova compratore, perchè il trasporto e le spese di carico e scarico assorbirebbero troppo l'utile ritraibile. Essiccate invece, fatto cioè sparire l'eccesso di acqua, e magari esaurite, con quei procedimenti che non è qui il luogo di esaminare, del vino e delle sostanze utili che possono dare, esse assumono un valore che non avrebbero avuto.

Così per il tartaro di botte conviene certo asciugarlo e sbianchirlo in società per fargli rendere un

maggior utile di quello che sia suscettibile di dare vendendolo tal quale esce dalle botti o è bistrattato nelle cantine private.

Inoltre, per entrambi questi materiali, sottratta la merce alla frazionata incetta di tanti intermediari e presentata direttamente ai fabbricanti o agli esportatori in una massa rispettabile, con garanzie di titolo irreprensibili, il valore complessivo aumenta e quindi aumenta l'utile dei singoli.

È soprattutto alle distillerie che già hanno generatori di calore e tettoie e magazzini e personale che conviene questa lavorazione e noi raccomandiamo alle cooperative di distillazione di estendere il raggio della loro benefica azione a questi altri residui.

Non è il caso di entrare in particolari. Ricorderemo solo che la valutazione di questi residui converrà sia fatta in base al grado reale di acidità tartarica presentato al momento della consegna per ripartire in ragione di quello l'utile ritraibile.

#### B) — Fabbricazione dell'aceto di vino.

Pare impossibile che in un paese nel quale si produce tanto vino come l'Italia e nel quale purtroppo, per l'incuria dei cantinieri, ogni anno tanto vino prende lo spunto e l'acescenza, si sia poi costretti a servirsi nelle maggiori città di aceto fatto con acido pirolegnoso o, peggio, con acidi minerali, mentre si vede mandar a male tanto vino e tante graspe in acescenza!

Il bello si è che il vero aceto di vino, quello

fatto proprio bene con del vino adatto, è sempre ricercato e ben pagato più del vino puro e sano.

Gli è che anche la preparazione dell'aceto di vino deve divenire un'industria a sè, guidata da criteri di razionalità e di scienza, e deve essere ben condotta se si vuole che sia, come deve essere, remunerativa.

Ora, è evidente che se ad un piccolo produttore di vino, lontano dai centri cittadini, può non convenire l'impianto di una razionale aceteria dove egli possa utilmente impiegare e le graspe di scarto e il vino che disgraziatamente gli abbia preso lo spunto, tale convenienza invece ha la riunione di molti piccoli produttori di un paese, i quali si propongono con piccoli sacrifici individuali di trasformare dei residui e degli scarti delle loro cantine in buon aceto di vero vino per tentarne la vendita alle migliori condizioni nelle città e nei paesi vicini.

L'impianto di una fabbrica razionale di aceto di vino, non è costoso e, quel che più preme, può esser fatto con materiale messo in comune dagli stessi soci: barili, fusti, tinelli; come col materiale da essi gettato dalle cantine (vinaccie acetite, vino spunto, ecc.) può esser fatto funzionare.

Rimandiamo alle opere speciali (1) il lettore desideroso di scegliere il metodo più confacente alla produzione in grande dell'aceto. Come lo rimandiamo a quanto è stato detto in precedenza per le cantine

---

(1) V. OTTAVI-MARESCALCHI — « *L'aceto* » — Vol. 4° della Bibl. agraria Ottavi.

sociali e le distillerie per avere norme sulla compilazione dello statuto, gestione della società, ecc. ecc.

Ci sembra che per tentare una impresa simile, non difficile, possa bastare da principio, la forma di società di fatto, società civile (v. pag. 80) nella quale i soci, produttori di vino « si propongono di preparare in comune colle vinaccie e coi vini da essi forniti, nei recipienti da essi accomunati, del buon aceto di vero vino e di effettuarne la vendita nelle migliori condizioni ».

A raggiungere l'intento di permettere così l'utilizzazione delle vinaccie acetite come dei vini spunti o scadenti, ci sembra convenga adottare un sistema di lavorazione misto, come per esempio il *metodo lussemburghese* (1) a botti giranti, ripiene per metà di graspi acetiti invece che di truccioli di faggio, oppure le stesse botti ma coi truccioli di faggio, sussidiati dai tini acetificanti colle vinaccie, secondo i metodi Boerhave, Ottavi, Baracchetti, Galli, ecc. In questo secondo modo l'aceto si preparerebbe dapprima nei tini colle vinaccie e si perfezionerebbe in seguito nelle botti giranti.

Se i vari soci mettono in comune i tini, tinelli, barili, fusti che essi posseggono, e stavolta, è meglio se sono acetiti, e se uno di loro mette a disposizione un locale sufficientemente riparato e a temperatura regolabile, v'è quanto basta all'impianto. Che in tramezzi bucherati o in falsi fondi di vimini, in cannelle e zipoli, in termometri e tubi non si può

---

(1) V. il libro citato di OTTAVI-MARESCALCHI — « L'aceto »

spender più che una somma ben lieve, di 300 a 500 lire a far molto, per una produzione anche vistosa.

Al conto individuale di ogni socio si accredita il valore del fustame o del materiale consegnato all'acetificio, per attribuirgli poi ogni anno la quota di fitto o noleggìo che la Società stimerà opportuna. Gli si accredita pure il quantitativo di vinaccia acetita da essa fornito (scelta e stimata adatta da chi funge da direttore tecnico) valutandola provvisoriamente ben poca cosa, quello che avrebbe se si destinasse come concime (poichè non è accettata dalla distilleria e a darla come foraggio agli animali c'è da averne brutti effetti) come a dire 50 centesimi al quintale o anche meno. Gli si accredita il vino sano o acetito che ha messo in comune: se sano, ma debole di forza alcoolica, valutato a quel prezzo che ritrarrebbe se si dovesse vendere, se acetito stimato in base alla sua ricchezza acida e residua alcoolica oppure valutato così a lume di naso secondo quel che si potrebbe ritrarre effettivamente dalla vendita. Qua insomma la valutazione dei prodotti messi in società sarà bene sia fatta o dall'intera riunione dei soci, se questi sono pochi, o da un buon comitato direttivo da essi scelto e che si farà assistere per la bisogna da negozianti o mediatori onesti locali.

Venduto l'aceto si ripartirà l'utile in ragione del ricavato, avvertendo che la vinaccia non ha che un valore molto piccolo in confronto al vino perchè senza di essa si sarebbe potuto fare ricorrendo ai trucioli di faggio, mentre non si sarebbe potuto

far senza il vino. Stabilita una proporzione percentuale di valore relativo tra vino e vinaccia, di quella ci si servirà per valutare le singole quote ai soci che contribuirono a produrre aceto.

Siccome la lavorazione è semplice non sarà necessario, in generale, di assumere personale apposito di fuori: uno dei soci può essere incaricato di gestire la modesta fabbrica dietro congruo assegno sugli utili.



---

---

SEZIONE II.

**Cooperative di commercio.**

Esse possono comprendere o tutte insieme le varie funzioni del commercio di materie occorrenti o prodotte nell'industria enologica, o separatamente: l'*acquisto* delle macchine, degli attrezzi e del materiale necessario all'industria medesima, la *vendita* del vino e dei vari prodotti dell'industria enologica, il *consumo* dei prodotti stessi.

Per quanto sia veramente da augurarsi lo sviluppo completo di tutte queste forme per parte di un'unica grandiosa associazione cooperativa, pure, per le difficoltà pratiche ad essa inerenti, convien riconoscere anche qua la maggior facilità di costituire separatamente le diverse associazioni, e noi appunto ne diremo separatamente.

---

---

---

---

## CAP. I.

### Associazioni e Cooperative per l'acquisto di materie utili nell'industria enologica.

È questa la forma di cooperazione che più si è diffusa in agricoltura: i consorzi agrari di acquisto hanno avuto in questi ultimi anni un enorme sviluppo anche in Italia. Ora, nulla impedisce e anzi tutto consiglia che detti consorzi cooperativi si occupino anche delle macchine, degli attrezzi, dei materiali occorrenti nell'industria enologica.

Non è dunque qui il caso di esaminare la costituzione ed il funzionamento di queste cooperative di acquisto, delle quali esiste già una ricca letteratura e un'opera di propaganda tanto avanzata specialmente per merito della Federazione italiana dei consorzi agrari (1).

Piuttosto ci sembra utile considerare il caso delle associazioni più modeste, ma pur tanto utili, che si

---

(1) La Federazione italiana dei consorzi con sede in Piacenza, distribuisce gratuitamente molti utilissimi e chiari opuscoli che istruiscono in materia.

propongono l'acquisto e l'uso in comune di determinate macchine enologiche.

L'acquisto di un moderno filtro a pasta di cellulosa ed a pressione, colla dotazione della relativa pompa travasatrice, costituisce una spesa indispensabile oggi per la buona conservazione e pel miglioramento dei vini; ma è una spesa un po' forte per dei piccoli produttori isolati che vinificano sì e no un centinaio di ettolitri. Se questi piccoli produttori si uniscono ed acquistano queste indispensabili macchine per poi cedersele per turno, in breve tempo essi saranno comproprietari di un ausiliare prezioso delle cantine e con un piccolissimo sacrificio, largamente compensato dai vantaggi ritraibili.

Altrettanto si dica per l'*enotermo*, un apparecchio costoso, ma che può rendere segnalati servigi specialmente nelle annate a vini scadenti che dal riscaldamento sterilizzante trarranno la forza per restar sani e commerciabili. E così di altre macchine costose ed il cui uso sia possibile in epoche diverse.

Noi sappiamo di diverse unioni di piccoli produttori (ricordiamo per esempio e a cagion d'onore il *Circolo agrario di Vignale Monferrato*) che acquistarono in società un filtro e una pompa, e in meno di un anno lo avevano pagato alla casa fornitrice assoggettandosi ognuno ad un piccolo tasso per ettolitro filtrato.

E poichè ne val la pena — giacchè simili modeste associazioni possono permettere il progresso enolo-

gico là dove per altra via sarebbe difficile a raggiungersi — entriamo in qualche particolare.

La spesa che si tratta di fare per l'acquisto di un macchinario da filtrazione a pressione è press'a poco la seguente:

Filtro a pasta di cellulosa, a pressione, capace di filtrare 100 ettol. in 10 ore di lavoro . . . .	L. 520 —
Pompa da travaso a pistone tipo Vidal coi tubi del diametro di 35 mm. travasante 40 ettol. all'ora . . . .	150 —
Tubazione, raccordi, spine, pasta . . . . .	80 —
	<hr/>
	L. 750 —

Evidentemente una simile spesa per un piccolo produttore che fa 100 ettol. di vino è grave assai anche se si calcola che possa ammortizzarsi comodamente in 10-12 anni. Invece se 20-30 piccoli produttori, la cui produzione complessiva tocchi i 2000 ettol., per esempio, si uniscono per acquistare insieme quella dotazione, ognuno di essi potrà, pagando 40 centesimi per ettolitro filtrato, divenire proprietario del filtro che negli anni successivi adopererà gratuitamente cioè colla sola spesa della pasta di cellulosa che si riduce a 2-3 centesimi per ettolitro circa. Che se poi l'improvvisata società, una volta che abbia addestrato un cantiniere nel maneggio del filtro, lo manda in giro a nolo nelle cantine di altri produttori non associati utilizzando così i lunghi periodi in cui la macchina starebbe in riposo, è naturale che singolarmente i soci vengano a spendere assai meno per ettolitro nel primo anno d'acquisto.

Così appunto si verificò a Vignale Monferrato.

Una società simile trova molto facilmente non diremo nemmeno il credito per acquistare la macchina, ma la casa stessa che gliela dà con facoltà di pagare dopo un anno, e allora è impegno di tutti di farla rendere nel miglior modo possibile per vedersi diminuita la quota parte da pagarsi alla ditta fornitrice.

Un contratto interno per simile associazione può essere press'a poco così fatto:

**Unione dei produttori di..... per l'acquisto  
e l'esercizio di un filtro da vino.**

1° Tra i sottoscritti produttori di vino in..... si è formata una società per l'acquisto e l'esercizio in comune di un filtro da vino e relativa pompa travasatrice.

2° I soci si impegnano di pagare subito 10 centesimi per ogni ettolitro di vino che hanno in cantina, da versarsi nelle mani del tesoriere da essi nominato e da servire o come caparra alla casa fornitrice o come fondo di garanzia.

3° Un direttore, nominato a maggioranza assoluta tra i sottoscritti, provvederà alla regolare distribuzione del turno per l'uso delle macchine medesime ed avrà la immediata vigilanza del personale ad esse addetto.

4° I soci che, dietro richiesta fatta al direttore, otterranno l'uso del filtro e della pompa, dovranno pagare la giornata all'uomo che dirige la filtrazione, e versare alla cassa sociale un compenso che pel primo anno è fissato in 30 centesimi per ettolitro e in seguito sarà annualmente fissato dall'assemblea dei soci iscritti.

5° Dopo aver servito tutti i soci, o quando manchino richieste da parte dei soci stessi, il direttore concederà il noleggio del filtro e della pompa ad altri produttori estranei alla società, i quali devono accettare il personale addetto alle

macchine medesime, assoggettarsi al carico e trasporto di esse e pagare alla società in ragione di . . . centesimi per ettolitro filtrato.

6° Ove sia richiesto soltanto l'uso della pompa da travaso, il socio pagherà per l'impiego di essa, sotto la sorveglianza dell'incaricato, centesimi . . . per ettolitro travasato, e il non socio centesimi . . . per ettol. travasato.

7° Alla fine dell'annata sociale, fatto il rilievo dei conti delle entrate e delle spese, l'utile netto sarà restituito ai soci che adoperarono il filtro o la pompa, in ragione del numero di ettolitre rispettivamente filtrati o travasati.

Altrettanto si potrà fare per l'acquisto e l'uso di un *enotermo*, di un *vaporizzatore*, di una *macchina gasificatrice*, ecc. ecc.

Il funzionamento di una simile associazione è assai semplice. L'operaio che verrà addestrato nel maneggio del filtro, o delle altre macchine, deve essere intelligente ed onesto: egli terrà un libretto in cui segnerà, di fronte al nome del produttore presso cui si reca a lavorare, la data e il quantitativo di ettolitre filtrati o travasati o diversamente trattati e potrà essere autorizzato anche a riscuotere subito il compenso in nome della società. Il direttore tiene notate in un registro tutte le spese e le entrate e a fine anno riparte l'utile in ragione degli ettolitre che risultano annotati nel conto dei soci che adoperarono le macchine.

Principii e metodi analoghi possono applicarsi anche molto utilmente all'uso in società di *misure* e di *pesi* pel vino. In molti paesi i produttori, specialmente piccoli, sono assoggettati a questo riguardo a delle vere angherie per parte dei pesatori o, peggio,

dei misuratori. Gli uni e gli altri o si fanno pagare dei diritti proporzionalmente troppo elevati o profittano della mansione loro affidata per chiedere piccole concessioni, generalmente in vino, che a furia di ripetersi costituiscono degli abusi tutt'altro che trascurabili.

Ora, colla massima semplicità, i produttori potrebbero usare in società di una *basculla trasportabile* di conveniente portata o crearsi una *pesa a ponte* per loro uso, se si tratta di pesare i fusti pieni e vuoti, o esercire fra loro medesimi l'uso delle *misure* autorizzate dalla legge e debitamente bollate; l'ettolitro e il mezzo ettolitro, il decalitro, ecc. In brevissimo tempo, siamo persuasi, i produttori sarebbero compensati largamente delle piccole spese di impianto sociale.

---

---

## CAP. II.

### Cooperative di vendita.

Comprendiamo in questo capitolo non solo le associazioni che compiono o facilitano la vendita del vino prodotto dai soci, ma anche quelle che forniscono strumenti o elementi necessari alla vendita medesima. Così poniamo in questo gruppo le associazioni dirette a compiere con intenti cooperativi il *trasporto* del vino, ad organizzare cogli stessi metodi le *aste* pubbliche, i *mercati* del vino, ecc.

#### § 1. — Trasporti del vino.

È essenzialmente in due modi che può molto utilmente esplicarsi l'azione cooperativa in fatto di trasporti del vino: 1° quello che riflette il *trasporto ferroviario*, garantendo cioè alle imprese ferroviarie un certo numero e una certa entità di trasporti di vino compiuti dall'unione di vari produttori o negozianti in vino per ripartirsi poi a fine d'anno o volta per volta gli utili conseguiti da questo contratto speciale fatto col vettore; 2° quello

che riflette il *trasporto coi carri* tra paese e paese, tra paese e città, o tra luogo di produzione e stazione ferroviaria. Anche qui, in luogo di ricorrere all'impiego di privati carrettieri, può l'unione di piccoli produttori assumere cumulativamente il servizio dei trasporti, assicurandosi così una minor spesa individuale e magari un utile diretto non trascurabile.

#### A) — Trasporti ferroviari.

In Italia le amministrazioni ferroviarie concedono un notevole ribasso sui prezzi di trasporto del vino, come di altre materie, quando lo speditore dimostri di trasportare ogni anno un certo numero di vagoni per un determinato peso di quella tal merce.

Non è nella natura di questo libro entrare in particolari tecnici circa queste riduzioni e concessioni che sono da ottenersi caso per caso con una *convenzione* particolare colle amministrazioni ferroviarie. A noi basta ricordare il principio, che è possibile cioè ottenere riduzioni notevoli di tariffe per un numero cospicuo di trasporti e che è possibile quindi e conveniente ad un gruppo di produttori o negozianti in vini di unirsi per rispondere associati a questa condizione e per fruirne di tutti i vantaggi.

In Italia abbiamo convenzioni simili tra le amministrazioni ferroviarie e l'Unione lombarda dei negozianti di vino, diverse grosse cooperative di consumo, ecc.

Tanto per dare un esempio ricorderemo che la convenzione stabilita coll'*Unione lombarda dei negozianti di vino* (che ha sede a Milano, via A. Manzoni, 31) poggia su queste basi:

a) impegno da parte dell'Unione dei negozianti di trasportare in 12 mesi non meno di tonnellate 30,000 di vini tra in vagoni ordinari ed in serbatoi dalle provenienze e per le destinazioni specificate nella convenzione stessa;

b) iscrizione di 105 carri serbatoi di proprietà dell'Unione negozianti;

c) concessione di un abbuono di 1 lira ogni tonnellata sui prezzi nominali di tariffa a favore esclusivamente dei trasporti di vini in fusti ordinari. I trasporti in serbatoi godono già di speciale tariffa e concorrono soltanto a formare il tonnellaggio minimo;

d) concessione di un prezzo ridotto (precisamente di 0,136 per km. e per vagone fino a 12 tonnelli) pel trasporto di fusti vuoti da e per i luoghi specificati nella convenzione. Il tonnellaggio dei fusti vuoti non deve però superare il 15 0/10 del tonnellaggio vini in carri ordinari;

e) l'elenco dei soci che fruiscono di queste concessioni, consegnato all'amministrazione ferroviaria, non può subire variazioni durante i 12 mesi.

Per il servizio dei *carri serbatoi* l'associazione ha pure potuto mostrare tutta l'utilità di che è capace, concludendo un contratto di noleggio di 105 carri serbatoi dalla Società *L'Ausiliare* di Milano e ottenendo per essa, non solo una spesa minore

pei singoli soci, ma il vantaggio di una miglior distribuzione di lavoro dei serbatoi medesimi, talchè quand'anche un socio non li impiegasse tutti l'amministrazione provvede a far rendere quel materiale noleggiandolo intanto a quelli tra gli altri soci che ne abbisognano.

Per questo speciale servizio l'unione dei negozianti ha stabilito nel proprio seno una Società pei carri serbatoi retta da apposito consiglio e colle discipline di speciale regolamento. Il canone d'affitto stabilito pel noleggio di un carro serbatoio portante 3 botti di circa 48-49 ettolitri l'una e caricante quindi circa 145-147 ettol. di vino, 134-139 quintali di uve pigiate è di L. 1040 per anno, comprese 40 lire di assicurazione, pagabili in 4 rate trimestrali anticipati.

#### B) — Trasporti con carri.

Si può dire che in ogni paese vinicolo si ha necessità di ricorrere ai carri per portare, attraverso distanze più o meno grandi, il vino venduto alla stazione ferroviaria o tramviaria più vicina quando addirittura non si debba portarlo al luogo di consumo. A lato dunque dell'industria enologica vive in quasi tutti i paesi intensamente vinicoli questa industria dei trasporti a mezzo carrettieri i quali in generale dispongono anche degli appositi fusti di trasporto più convenienti alla bisogna.

Ora, poichè queste spese di trasporto assorbono somme talora rilevanti in proporzione al valore che

oggi ha il vino, tanto più adesso che va estendendosi dovunque l'uso di contrattare il vino stesso posto nella stazione più vicina, procurare di diminuirne il carico al produttore è quanto dire contribuire in parte al miglioramento delle condizioni economiche della sua industria, ed è compito notevole che lo spirito e la forza dell'associazione deve e può assumersi.

Non è difficile che parecchi produttori del paese già dispongano di cavalli, stalle e tettoie; ora, se si riesce ad unire queste forze motrici al momento del bisogno e se si provvede in società ad adatti carri e fusti si ha una nuova esplicazione cooperativa a vantaggio dell'economia enotecnica.

Esistono già delle cooperative di carrettieri che assumono il trasporto del vino in diversi paesi: ma se queste cooperative sono formate degli stessi produttori di vino è naturale che maggiore ne sia il vantaggio direttamente per essi.

Anche qua non conviene certo cominciare con impianti grandiosi e completamente nuovi; bisogna profittare, nei limiti del possibile, di tutto quanto già esiste presso i soci. E così requisire al servizio della nuova società i cavalli e i muli posseduti dai singoli produttori, i fusti da 6-7-8 ettolitri, i più adatti al trasporto che essi posseggono; i carri o le barocchie che qualcuno può avere o che, a buone condizioni, possono trovarsi usati in paese, e infine adibire al riparo e alla custodia di carri e fusti dei locali messi a disposizione per un modico fitto da qualche produttore del paese.

Se invece l'impianto deve farsi a nuovo certo costa parecchio. I cavalli e i muli da tiro pesante costano molto, i carri nuovi non si possono avere a meno di 500-600 lire l'uno; i fusti da trasporto nuovi della capacità di 7-8 ettolitri non possono costare meno di 20-23 lire.

L'impianto, qualunque sia il materiale che vi si impiega, esige un capitale che potrà essere diviso in quote fra i soci pagabili anche in varie annualità, se è possibile trovar il credito opportuno per aver subito le somme o il materiale medesimo.

Occorrerà una direzione che non solo regoli l'uso dei carri sociali, sorvegli il loro buon mantenimento e vigili sul personale, ma che sappia far rendere il suo frutto alla nuova organizzazione anche nelle epoche in cui i soci non hanno opportunità di servirsene, stabilendo all'uopo una adatta tariffa pel servizio dei non soci.

I pesi derivanti dal funzionamento della Società devono essere distribuiti in ragione delle quantità di vino fatte trasportare dai singoli soci, e gli utili eventuali ugualmente in quella proporzione ripartiti, pur accreditando quella maggior parte di interesse che deriva dal maggior o minor concorso finanziario dato dal socio all'impianto della società.

Ci basterà accennare alla convenienza di questa forma di associazione senza entrare in maggiori particolari: coloro che intendono applicarla, studiate le condizioni locali e meditato un esatto preventivo di impianto e di funzionamento, troveranno poi molto facile l'organamento interno, anche valendosi dei

moduli e delle nozioni sparse qua e là in questo libro.

§ 2. — Aste, Fiere, Mercati.

In Italia si può dire che sono quasi sconosciute le aste pubbliche per la vendita di determinati lotti di vino, da parte dei produttori.

Nel 1895 se ne ebbe un lodevole tentativo per iniziativa della Cantina sociale di Barbaresco, tentativo che crediamo non sia stato più ripetuto, quantunque i risultati di quell'esperimento siano stati più che discreti.

In Francia rimangono sempre classiche le aste annuali dei vini prodotti nei tenimenti dell'Ospizio di Beaune in Borgogna.

L'asta dei vini degli ospizii di Beaune si tiene generalmente in novembre.

Al mattino si fa la degustazione. Negli uffici degli ospizii gli amministratori distribuiscono le carte di accesso alle cantine e alla degustazione. L'assaggio si fa appunto nelle enormi cantine degli ospizii. Davanti ad ogni lotto di vino sta il vignaiolo che l'ha prodotto, il quale offre il suo vino da assaggiare e lo presenta meglio che può poichè egli è interessato nella vendita. Tra quel gran numero di gente, proprietarii, albergatori celebri di Parigi, commissionarii, giornalisti, corre un silenzio quasi religioso: non si intende che il rumore degli assaggi sapienti che si fanno davanti alle botti.

Alle due del pomeriggio comincia la vendita. Al

fondo della sala dell'Ospizio sta un banco della presidenza, dove si trovano il Sindaco di Beaune e diversi assessori con notaio, banditori, scrivani.

Compiuta la vendita, alla sera i principali negozianti e proprietari si riuniscono a fissare approssimativamente il corso dei prezzi del vino.

In Germania le prime aste pubbliche di vino si tennero nella regione del Reno e della Mosella verso il 1865; (però soltanto dopo il 1870 l'istituzione cominciò veramente a pigliar piede. Il bisogno sentito da molti grandi produttori di emanciparsi dal mediatore e dal commerciante di vino e di entrare possibilmente in relazione diretta col consumatore diede origine a questa forma di vendita dei vini tedeschi. Sono però per lo più i produttori di vini rinomati che ricorrono a questo mezzo per smerciare il loro prodotto. Le loro aste, che hanno luogo ogni anno nei mesi di aprile e maggio, sono sempre molto frequentate. Da tutte le parti della Germania accorrono negozianti di vino ed albergatori, ed anche il pubblico non manca, allettato dalla speranza di poter acquistare un fusto od anche soltanto poche bottiglie di vino veramente puro e genuino. La fiducia che inspira il proprietario quale produttore di rinomati vini della regione, il quale, come tale, ha tutto l'interesse a non mandare all'asta dei prodotti scadenti o artefatti, la garanzia del notaio presente all'asta alla cui presenza vengono sigillati tutti i fusti ed i campioni di vino prelevati per cui il compratore ha la sicurezza assoluta che il vino comprato corrisponde esattamente al campione assag-

giato, e infine il fatto che si verifica spesso volte che certi tipi ben noti di vino che godono una grande rinomanza non si possono acquistare che alle aste pubbliche, spiegano il perchè a quelle aste accorra fiducioso il pubblico, non solo, ma anche il negoziante di vino, malgrado che esse, come s'è detto dianzi, siano sorte dal bisogno di sopprimere l'intermediario o il commerciante, mettendo direttamente a contatto produttore e consumatore.

Per organizzare un'asta pubblica occorrono delle spese di *réclame* piuttosto rilevanti. L'asta deve essere annunciata alcun tempo prima, sia nella stampa locale che nei giornali agrari e politici per attirare il maggior numero possibile di compratori. Bisogna poi mandare delle circolari ai negozianti, albergatori e privati e cioè a tutti coloro che si suppone abbiano interesse a prendervi parte. V'è poi la spesa del notaio, della persona incaricata di dirigere l'asta e la spesa non indifferente dei campioni che debbono essere prelevati da ogni singolo fusto. Avviene talvolta, specie quando si tratta della vendita di vini appartenenti a proprietari poco conosciuti, che l'asta non sia sufficientemente frequentata e che l'offerta non raggiunga il prezzo minimo che il proprietario si è ripromesso di ricavare. In questo caso i vini vengono ritirati e la spesa per la *réclame* e tutte le altre spese inerenti all'asta si risolvono per il proprietario dei vini in pura perdita. Ma il danno maggiore è quello dello scredito che ne viene, a torto o a ragione, ai vini rimasti invenduti. Per questa ragione molti si ras-

segnano a vendere anche al disotto dei prezzi minimi, sperando che la prossima asta porti loro miglior fortuna.

Se invece le aste sono ben frequentate, ciò che avviene quando si trovano in vendita i prodotti più rinomati del Reno e della Mosella, fra i quali vogliono essere annoverati in prima linea i vini del demanio, allora capita spesse volte di vedere due o tre grandi negozianti disputarsi accanitamente un *fuder* di vino, nel qual caso i prezzi salgono a favolosa altezza, superando di molto il valore reale del vino. Vuol esser notato che molti proprietari di vini rinomati, fra i quali, dicemmo, c'è anche il fisco prussiano, si esibiscono, mediante tenue compenso, a mettere in bottiglia il vino comperato dal negoziante o dal privato e ad applicare alle bottiglie, a garanzia della purezza e dell'origine del vino, le proprie etichette e le capsule o la ceralacca colla propria impronta.

Gli splendidi risultati finanziari ottenuti dai proprietari dei vigneti più rinomati e il desiderio di emanciparsi dal commissionario e dal negoziante di vino non sempre disposti a pagare i prezzi richiesti dal viticoltore, fecero sorgere negli ultimi tempi l'idea delle associazioni tra viticoltori allo scopo di vendere in comune all'asta i loro prodotti. I risultati finora conseguiti furono poco incoraggianti, per cui qualche associazione dovette desistere dal suo proponimento e ritornare all'antico sistema di vendita.

Un inconveniente lamentato specialmente dal commercio vinario germanico è quello della mancanza

di una distribuzione razionale delle aste, sia per rispetto alla data che al luogo dove esse vengono tenute. Avvengono spesse volte in uno stesso giorno due o più aste di vino in uno stesso comune, per cui i compratori si trovano nella impossibilità di assistere ad entrambe, mentre qualche altra volta esse si susseguono a lunghi intervalli di tempo con grave disturbo per il negoziante di vino. Nella regione della Mosella già da tempo si è pensato a portare riparo ad un simile inconveniente colla costituzione di quattro consorzi i quali mettono all'asta in comune i vini dei soci in epoche combinate in precedenza in guisa da tutelare i reciproci interessi. Ad assicurare una più razionale distribuzione delle aste si è costituito verso il principio del 1899 un comitato composto di proprietari di vigneti della regione renana.

Secondo lo statuto non possono far parte dell'associazione *Vereinigung Rheingauer Weingutsbesitzer* che quei produttori i quali non comprano uva o vino a scopo di speculazione e che offrono una garanzia assoluta rispetto alla purezza ed all'origine dei loro vini. Gli speculatori sono senz'altro esclusi dall'associazione. La spesa per le aste, alle quali dovranno essere venduti in comune i vini dei soci, viene suddivisa fra i soci in misura proporzionale alla quantità di vino che ognuno di essi avrà venduta all'asta. Anche le associazioni di viticoltori e le cantine sociali potranno far parte della « *Vereinigung Rheingauer Weingutsbesitzer* » purchè presentino le necessarie garanzie circa la purezza dei

vini. Si crede che l'esempio dei viticoltori del Reno e della Mosella sarà ben presto seguito da quelli dell'Haardt, del Nahe, dell'Assia Renana e delle altre regioni vinicole della Germania.

Su queste aste pubbliche in Germania, non esistono, per quanto ne sappiamo, pubblicazioni speciali. Chi desiderasse ulteriori schiarimenti potrebbe leggere gli articoli pubblicati sul giornale *Weinmarkt* di Treviri nel 1896-97 « *Entwicklung des Weinhandels und der Weinaktionen e Entwicklung des Weinhandels an Mosel und Saar und die Trierer Weinversteigerungen* ».

Ecco come praticamente procedono queste aste pubbliche:

Il proprietario, che vuole vendere il suo vino all'asta, si mette prima generalmente d'accordo coi principali comissionari di vino (*Courtiers*) per fare una valutazione di vino, e paga per questo lavoro ad ognuno dei periti privati 25 marchi.

Dopo annuncia nei principali giornali vinicoli e anche politici del distretto, il giorno e il luogo in cui si terrà l'asta, indicando anche la qualità e la quantità del vino, e stampa pure alcune migliaia di foglietti, di cui ecco un esempio:

« *Asta per la vendita di vino* in fusti e in bottiglie della ditta successori Panizza e Doffiein, negozianti all'ingrosso in Magonza, da tenersi presso il notaio Dr. Braden, mercoledì 20 marzo 1895 alle 10 1/2 ant. nella sala ecc. ecc.

Giorni destinati per i saggi del vino (prima dell'asta): dal 14 marzo, nella casa del venditore in

Kaiserstrasse 48; poi (e cioè il 30 marzo) prima e durante l'asta nella sala ove l'asta ha luogo.

*Condizioni.* — Le botti stanno sotto il sigillo del notaio appositamente designato sig. consigliere dott. Braden di Magonza. Avvenuta la maggior offerta (l'aggiudicazione), le botti rimangono per conto e pericolo del compratore, il quale può aggiungervi allora anche il suo sigillo.

L'offerta verrà fatta, per una botte di 1200 litri, intendendosi compreso il fusto.

Per vini sino a marchi 1,50 per lotti di 200 bottiglie ognuno;

per vini da marchi 1,50 a 3 per lotti di 100 bottiglie ognuno;

per vini più di 3 marchi per lotti di 50 bottiglie ognuno;

ed al prezzo a cui è salito il vino del lotto aggiudicato i signori offerenti hanno facoltà di ritirare, senza fare nuove offerte, la quantità che resta o parte di essa.

Entro 6 settimane dall'asta è obbligatorio ritirare i vini comprati.

I campioni vengono per mezzo del notaio prelevati dal deposito. Una volta fatta l'aggiudicazione non è più ammessa alcuna contrattazione.

Le spese dell'asta sono a carico del venditore: quelle di cantina (in marchi 5 per fusto e 1 per 100 bottiglie) sono a carico del compratore.

La cassa e l'imballaggio è a carico di chi ha comprato, e viene a costare tanto più, quanto più si desidera che il detto imballaggio sia accurato.

Dietro pagamento si possono pur avere campioni in bottiglie intiere ».

Questi foglietti si mandano ai principali negozianti e vinai, possibili compratori dei vini e si intercalano pure ai giornali vinicoli. Si spediscono anche campioni dei vini in piccole bottigliette di una capacità di litri 0,1 a tutti : commissionari e principali avventori. I giorni per le prime prove dei vini all'asta sono stabiliti, e così gli interessati possono meglio regolarsi e già prima dell'asta fare una scelta secondo il loro bisogno. Il vino che serve al giorno dell'asta per la prova pubblica viene da ogni botte messo in bastante quantità in bottiglie ben turate e condizionate, che si trasportano nel locale dove avrà luogo l'asta. L'asta è fatta in presenza ad un notaro pubblico con il suo scrivano e un banditore impiegato, che annunzia il numero ordinativo della botte, la quantità, la qualità, l'annata, ecc., e il prezzo della valutazione. Al Reno e nella Mosella dove sono i prezzi sempre stabiliti per *Stück* = 1200 litri, le offerte devono essere di non meno di 10 marchi ogni volta. Quando nessuno fa più offerte, il notaro annunzia l'ultima offerta e consegna alla terza volta all'ultimo offerente quando nessuno fa più una offerta più alta. Quando il compratore non ha notorietà, deve dare una caparra del 10 0/10 del valore. Generalmente lasciano i compratori di vino rappresentarsi da commissionari del paese che hanno già prima ricevuto per diversi numeri ordine e disposizioni fino a qual prezzo possono offrire. Questi commissionari ricevono dal compratore 4 0/10 della

somma della compra fatta e si devono anche dopo incaricarsi pel ricevimento e spedizione del vino nella cantina del venditore. Nel locale dell'asta sono messe delle tavole e bastanti sedie pei visitatori e avanti ogni posto un bicchiere di degustazione; sulla tavola anche diversi piatti con pane bianco e del baccalà o delle bottiglie grandi per mettere il resto del vino alla prova dei bicchieri. Prima che venga bandito un numero del vino all'ordine, dei cantinieri e dei camerieri pagati versano una prova del vino, in ogni bicchiere davanti ai visitatori dell'asta, i quali naturalmente non sono sempre compratori. I compratori e gli interessati per un vino non fanno generalmente l'offerta con parole, ma solo con un segno, prima stabilito col banditore, che significa l'aumento dell'offerta di 10 marchi, così che spesso gli altri visitatori non sanno chi ha fatto l'offerta attuale. Il notaro pubblico è pagato secondo la tariffa e anche si paga al Governo una tassa sopra la rendita dell'asta.

∴

Delle *fiere di vini* o *fiere enologiche* non crediamo parlare specificatamente qua per due ragioni:

1° o le *fiere enologiche* hanno soprattutto scopo di pubblicità, cioè mirano a far conoscere colla degustazione, i prodotti dei soci, sia pure che questi anche si vendano a un tanto al bicchiere e allora la fiera non ha quei caratteri di stabilità e di commercio che la farebbero comprendere in questo gruppo di associazioni miranti a facilitare direttamente la ven-

dita dei vini. Delle fiere a scopo di pubblicità si è ampiamente discorso a pag. 63 del capit. I, § 3, parte I.

2° o le *fiere di vini* vogliono proprio avere i caratteri commerciali di riunioni per la vendita dei vini e allora divengono *mercati di vini* se esse sono periodiche, o *spacci sociali di vino* se esse hanno carattere permanente. Dell'una e dell'altra di queste forme si parla altrove in questo libro (dei *mercati* quà sotto, degli spacci più avanti in questo stesso capitolo).

∴

I *mercati vinicoli* dovrebbero avere o carattere periodico o carattere permanente.

Nel primo caso l'organizzazione sarebbe più semplice, perchè la base sarebbe la contrattazione su campione, rappresentante genuino e colle dovute garanzie della massa del vino in vendita. Si potrebbero associare ai comuni mercati periodici di granaglia, bestiame, prodotti orticoli, ecc. che si tengono in ogni città, una o due volte la settimana e potrebbero benissimo essere il frutto di una organizzazione cooperativa di produttori, intenta a facilitare in quel modo la vendita dei propri vini. Sotto questo aspetto rimandiamo il lettore desideroso di maggiori particolari a quelli che diremo, fra poco, per le *borse vinicole* e pei depositi campionari di vino.

Nel caso invece di *mercati vinicoli permanenti* si associa l'idea di *magazzini vinicoli* a disposizione così del commerciante in grosso come del consuma-

tore. Mercati e magazzini che ricevono il vino dai produttori o negozianti, lo tengono in apposita cantina ove il vino può subire le miglierie o i trattamenti che si stimano necessari, e dove il vino medesimo a grandi o a piccole partite può essere venduto e mandato direttamente a destino; il tutto sotto un'unica direzione, una severa vigilanza, un controllo tecnico permanente e colla intesa di dividere fra tutti coloro che parteciparono al movimento gli utili derivanti dal traffico medesimo in rapporto al vino che ne fu oggetto.

Tutto questo si fa, in sostanza, nei cosiddetti *magazzini generali* annessi alle dogane di terra e di mare e ai grandi porti commerciali; i *docks* che si avevano a Bari, della società Cirio, quelli che ora funzioneranno a Genova e a Milano, sono di questo tipo; ma finora sono stabilimenti sorti per iniziativa di privati e che hanno il giusto carattere di speculazione industriale.

Noi crediamo che la cooperazione abbia anche in questo campo ad esplicare la sua benefica influenza. Quando i produttori di vino d'ogni parte del nostro paese si affiateranno per costruire ed esercire in determinati grandi centri di commercio o di consumo simili magazzini-mercati, allora essi alleggeriranno di molto le proprie spese individuali per questo servizio, non solo, ma per mezzo di esso saranno posti in grado di allargare enormemente la cerchia dei loro affari diretti.

L'impresa è per sua natura un po' grandiosa ed esce dal quadro delle modeste cooperative rurali,

nè sarebbe possibile sviluppare qui l'organamento e il funzionamento di simili istituti, senza andar eccessivamente per le lunghe.

Un piano d'impianto di magazzini vinicoli è stato formulato per Milano e si vuole appunto abbia forma cooperativa specialmente tra produttori e negozianti di vino (1). Certo l'idea è splendida e merita di essere coltivata. Si domandavano ai cooperatori dell'impresa delle quote di concorso di 250 lire almeno; e l'impianto fu studiato dai signori avv. I. Belloli e rag. E. Lampugnani. Il *Giornale vinicolo* n. 52 del 1901 così lo riassumeva:

« L'impianto si svolgerà sopra un'area di 90.000 m<sup>2</sup> in prossimità alla Stazione di Porta Romana. Due binari allaceranno direttamente alla linea ferroviaria; rispetto al dazio comunale lo stabilimento sarà in punto franco. Una parte centrale della costruzione sarà destinata ai servizi d'amministrazione, alle aste, alla borsa vinicola, sala d'assaggio e d'analisi, pesatura delle merci, scuderia, macchinario; un'altra parte servirà pel carico, scarico, ricevimento, spedizione, immagazzinamento dei vini. Infine un'altra parte si destinerà al carico, scarico e alla sosta temporanea delle materie prime e dei sotto prodotti.

« Secondo il piano finanziario esposto in questa relazione, il capitale sociale importa 4 milioni. Gli introiti annui sono preventivati in 750.000 lire, le

---

(1) Se ne veggano notizie nel *Vinicolo* 1900, 1901, 1902

spese in 339.000. Cosicchè aggiungendo un'imposta di 41.000 lire di ricchezza mobile, si avrebbe un utile netto di 370.000 lire corrispondente al 9,25 0/10 del capitale sociale. Il personale direttivo sarebbe composto di un direttore generale, un capo contabile, un cassiere, un enologo, un magazziniere, e il personale inferiore di 67 persone. »

In generale in questi grandi magazzini conviene ripartire subito le quote di spese per i vari servizi, riservando a fine esercizio di regolare le singole situazioni di conto dei soci.

Nei magazzini generali dei grandi porti italiani oggi si paga, per esempio, pel semplice deposito dei vini 15 a 20 centesimi per quintale e per mese; per la pesatura, 2 cent. il quintale; pel facchinaggio 10 centesimi, ecc.

### § 3. — Sindacati per la vendita del vino. - Borse vinicole.

#### a) — Sindacati vinicoli.

I *sindacati vinicoli* che mirano a facilitare i rapporti tra produttore e compratore di vino stimolando le contrattazioni ed assistendole colle necessarie garanzie tecniche e morali, sorsero in Svizzera, se non erriamo, dopo la rottura delle relazioni commerciali colla Francia, nel 1893. Il *Syndicat des vins Vaudois* sorto a Losanna nel 1893 e che vive tuttora, si occupa appunto della raccolta di campioni di vino dei soci, li offre in vendita e ne procura la vendita effettiva senza sua responsabilità.

In Italia di *sindacati per la vendita dei vini*, mercè la propaganda e l'opera assidua dell' egregio prof. V. Puschi, coadiuvato da un tenace cooperatore, il cav. B. Balsari, si ebbe un saggio nel *sindacato per la vendita dei vini della provincia di Novara*. Sorse nel 1875 con questo statuto:

ART. 4. — Il Sindacato ha per iscopo di far conoscere e accreditare i vini della provincia di Novara, in tutta la loro purezza e autenticità, e di favorirne il commercio tanto all'interno quanto all'estero.

Esso si propone di raggiungere questo scopo nel modo seguente:

a) Stabilendo relazioni commerciali e mettendo i singoli componenti del Sindacato in condizioni di poter approfittare di queste relazioni per vendere i loro prodotti, sia con la mediazione del Sindacato, come pure direttamente.

b) Facendo la pubblicità necessaria con quei mezzi che al Consiglio sindacale sembreranno opportuni, e specialmente con un *Bollettino Prezzo Corrente*, per far conoscere al consumatore ed al commercio lo scopo del Sindacato, i vini disponibili, e offrire loro prodotti assolutamente puri ed a prezzi normali.

c) Favorendo gli interessi dei viticoltori, dei produttori e dei commercianti di vino, presso le autorità ed amministrazioni pubbliche, in materia di legislazione, tariffe doganali, trasporti, ecc.

d) Informando i membri del Sindacato sul mercato dei vini e sull'andamento dei raccolti.

e) Organizzando mostre vinicole collettive, e creando agenzie e depositi di vendita ovunque il Consiglio sindacale crederà opportuno, ecc.

Il Sindacato ha pure per iscopo di fornire ai soci i consigli dei quali venisse richiesto, sia in merito alla piantagione ed alla coltivazione della vite, come pure in merito alla confezione ed alla conservazione del vino.

Il Sindacato potrà occuparsi pure della vendita delle uve, specialmente delle qualità mangerecce, ed eventualmente anche del commercio di alcuni derivati dell'enologia, secondo apposite norme stabilite dal *Regolamento interno*.

Il Sindacato si adoprerà in fine anche per risolvere le questioni che potessero nascere per la vendita dei vini, uve, ecc. fatte per suo mezzo.

ART. 5. — Il Sindacato ha un ufficio centrale, la cui sede è a *Novara*, tenuto da un gerente, che viene scelto fuori dell'Associazione, ed è remunerato; e potrà pure avere un ufficio tecnico proprio per le consultazioni tecniche e per le analisi chimiche.

ART. 6. — Il Sindacato non si occupa che della vendita dei vini puri e genuini, ben confezionati, con precise ed esatte indicazioni sulla loro provenienza, ed appartenenti ai soci del Sindacato.

Esso riceve le offerte di vendita e le domande di acquisto.

ART. 7. — Il funzionamento del Sindacato viene regolato nel modo seguente:

I membri del sindacato che vogliono vendere i loro vini con la sua mediazione, ne danno avviso all'ufficio centrale, indicando la provenienza, l'annata, il luogo di produzione e il luogo dove si trova il vino, la quantità disponibile, il prezzo e le condizioni di vendita, inviando i relativi campioni in numero di 3 per ciascuna qualità.

Il Consiglio sindacale esaminerà i campioni inviati, e dopo accertata la buona qualità del vino e l'esattezza delle informazioni fornite, anche con visite sul posto, ammetterà i vini annunciati alla vendita portandoli su apposito registro, per pubblicarli quindi sul prezzo corrente del Bollettino sociale.

Appena l'ufficio riceve una domanda di acquisto, ne dà avviso al venditore, il quale accettando, si conclude la vendita; offrendosi nello stesso tempo per tutte quelle informazioni che in proposito gli verranno richieste.

Per le vendite fatte con la mediazione dell'ufficio, spetta al Sindacato una provvigione, che verrà stabilita dal Consiglio sindacale.

L'ufficio non assume alcuna responsabilità sia nel trasporto della merce, come pure nel regolamento dei conti tra i soci e l'acquirente del vino.

L'avviso dei vini da vendere dato dall'ufficio sindacale da un membro dell'Associazione, è senza impegno e per quanto in tempo, perchè egli può liberamente disporre del suo vino e venderlo direttamente per suo conto.

Solo è tenuto, in caso di vendita di tutto o di una parte del vino iscritto all'ufficio, di darne avviso all'ufficio stesso, per le opportune disposizioni.

ART. 8. — Contro i membri del Sindacato, che in qualsiasi modo non ottemperassero alle prescrizioni del presente Statuto, provvederà il Consiglio sindacale, salvo il ricorso all'assemblea generale.

ART. 9. — Il Sindacato è amministrato da un Comitato o *Consiglio sindacale* eletto dall'assemblea generale dei soci, e composto di 9 membri effettivi e 3 supplenti, i quali durano in carica tre anni e vengono rinnovati un terzo ogni anno; i membri scaduti sono rieleggibili.

Il Comitato nomina nel suo seno un Presidente, un Vice Presidente ed un Segretario-Tesoriere.

Tutte queste cariche sono gratuite.

Il Comitato nomina pure il Gerente dell'ufficio di vendita, del quale stabilisce lo stipendio o interessenza e regola, sulla base del presente Statuto, le attribuzioni di questo impiego.

Il Consiglio sindacale ha la sorveglianza dell'ufficio. Studia e risolve tutte le questioni interessanti la viticoltura, la produzione, il commercio e la reputazione dei vini della Provincia di Novara.

Esso, nella persona del suo Presidente, il quale ha la firma sociale, rappresenta legalmente il Sindacato di fronte ai terzi e in ogni atto tendente allo scopo dell'istituzione, quando esso sia stato votato dal Consiglio stesso.

Il Comitato si aduna ordinariamente una volta al mese e in via straordinaria a seconda dei bisogni. Le sue adunanze sono valide in prima convocazione, quando vi intervenga al-

meno la maggioranza dei componenti il Consiglio stesso; e in seconda qualunque sia il numero degli intervenuti.

ART. 10 — L'assemblea generale ordinaria del sindacato si riunisce una volta all'anno dopo la vendemmia; e in via straordinaria ogni volta che il consiglio sindacale lo crederà opportuno, o in seguito a domanda di almeno 12 soci.

Le assemblee generali saranno valide se vi interverrà un terzo almeno dei soci: in mancanza del numero legale, avrà luogo una seconda convocazione che sarà valida qualunque sia il numero dei soci.

I soci sono convocati in assemblea generale, tanto ordinaria quanto straordinaria, almeno quattro giorni prima dell'adunanza, per mezzo di avviso personale, il quale conterrà anche l'ordine del giorno degli oggetti da trattarsi.

L'assemblea generale ordinaria si riunisce per sentire la relazione del Consiglio sindacale sull'andamento del Sindacato per esaminare ed approvare i conti ed i bilanci, e per prendere utili risoluzioni nell'interesse della Società.

Nelle sessioni ordinarie l'assemblea generale nomina due verificatori dei conti.

ART. 11. — Il capitale sociale è formato dai contributi annuali e dai regali dei soci, dalle provvigioni sulle vendite e dagli eventuali sussidii che potessero pervenire al Sindacato da parte delle provincie, del Governo e di altri enti.

ART. 12. — La quota annuale dei soci è fissata in L. 6, e l'associazione è obbligatoria per un triennio. Pei soci che un mese prima della scadenza del triennio in corso non avranno date per iscritto le proprie dimissioni, si intenderà rinnovato l'impegno pel triennio seguente.

ART. 13. — Le ditte commerciali pagheranno una sola tassa, qualunque sia il numero dei soci, dei quali uno solo avrà diritto al voto.

Tutti possono farsi rappresentare, per delegazione scritta, all'assemblea generale, da un socio del Sindacato.

ART. 14. — Il Sindacato si intenderà costituito appena sarà approvato dall'assemblea generale dei soci il presente Statuto. Lo scioglimento del Sindacato viene deliberato dall'as-

semblea generale alla maggioranza di voti dei due terzi dei presenti.

L'assemblea delibera pure sulla destinazione dei fondi disponibili.

ART. 15. — L'assemblea generale potrà in ogni tempo modificare il presente Statuto, quando il Consiglio ne faccia proposta, o vi sia domanda di almeno 12 soci; e le decisioni verranno prese alla maggioranza di due terzi dei votanti.

ART. 16. — Per tutto quanto non è previsto nel presente Statuto, saranno osservate le disposizioni sancite dal Codice di Commercio.

Di questo sindacato oggi non rimane che una filiazione attiva e promettente, diretta dal cav. Balsari, quella della formazione di determinati tipi di vini in masse ingenti e del loro spaccio mediante vari depositi in città popolate. La causa di questa trasformazione fu « la freddezza e l'indifferenza, per non dire l'opposizione — così ci scrive il cav. Balsari — del maggior numero di viticoltori. Avvenne così che quelli di buona volontà rimasero troppo pochi per vincere tutte le difficoltà che si incontravano ».

Siccome in sostanza l'opera di questi sindacati è compresa in quella che esercitano le *Borse vinicole* entriamo in particolari maggiori parlando di queste altre istituzioni filiate certo dai sindacati e suscitare sempre dal *bisogno* di vendere il vino.

#### b) — Borse vinicole.

La prima *Borsa vinicola* sorta in Italia è quella di Casalmonteferrato che si costituì nel febbraio 1902 insieme a quella *Società dei viticoltori* di cui si

discorse a pag. 7 e dell'opera della quale, in fondo, è integratrice massima. Appunto perchè questa istituzione è complemento e, anzi, parte essenziale di quella preghiamo il lettore di tener presente quanto si è detto sulle *Società di viticoltori* che, a parer nostro, servono come preparatrici dell'ambiente in cui la Borsa deve vivere e prosperare.

Quattro sono le funzioni principali che la *Borsa vinicola* si propone:

quella di *segretariato del popolo* vinicolo, perchè essa dà ai produttori schiarimenti, informazioni commerciali, li assiste, li consiglia nelle operazioni inerenti a spedizioni, contrattazioni, traffici davanti a dogane, dazi consumo, ecc. ecc.;

quella *commerciale* diretta, perchè procura coi mezzi migliori di facilitar loro la vendita del vino;

quella *legale* poichè col suo collegio arbitrale risparmia liti costose ai produttori e compratori e definisce in modo amichevole le controversie inerenti a commercio del vino;

quella di *istruzione* popolare perchè coi consulti, gli assaggi, i pareri, i sopralluoghi, ecc. mira a diffondere tra gli associati le buone norme di razionale enologia.

Ciò premesso, e volendo sempre restare nel campo pratico ci intratteremo di una di queste *Borse vinicole*, quella di Casale che noi ben conosciamo.

REGOLAMENTO. — Ecco il regolamento della *Borsa vinicola del Monferrato*:

ART. 1. — Sotto gli auspicii e la diretta amministrazione della Società dei viticoltori del Monferrato (S. V. M.) è istituita in Casale a servizio esclusivo dei soci della S. V. M. una *Borsa vinicola del Monferrato* con sede a pianterreno del Palazzo municipale. La Presidenza della S. V. M. costituisce l'ufficio di *direzione* della Borsa.

ART. 2. — Scopi della Borsa sono:

a) facilitare i buoni rapporti tra i soci produttori di vino e tra questi e i negozianti o i consumatori;

b) informare gli interessati delle variazioni dei prezzi del vino nelle principali plaghe di produzione o piazze di consumo; delle richieste dei mercati interni ed esteri; delle aste e forniture di vino; delle previsioni sui raccolti pendenti; del movimento generale del commercio vinario;

c) agevolare, senza corrispettivo, le contrattazioni in vini dei soci della S. V. M., provvedere alle pratiche relative; e dare le informazioni commerciali, gli schiarimenti sulle spedizioni, sui trasporti, sulle tariffe e formalità doganali, daziarie, fiscali, ecc.;

d) eseguire assaggi, degustazioni e analisi commerciali dei vini dei soci, suggerirne le correzioni e i miglioramenti, scoprirne le alterazioni o le sofisticazioni;

e) dare consigli pratici ai soci su questioni di viticoltura, enologia, distillazione, mandando anche, ove occorra, persone adatte sopra luogo per rilievi, consulti, perizie, ecc.

ART. 3. — I soli soci della S. V. M. hanno libero ingresso nella Borsa vinicola e lo hanno pure i negozianti e consumatori che ne *ottengano l'invito o il permesso dalla Direzione della Borsa.*

Tutti devono osservare l'orario che sarà fissato per ogni stagione della direzione della Società.

ART. 4. — I soci che intendono valersi del tramite della Borsa per la vendita dei loro vini, dovranno portare alla Borsa stessa tre campioni che rappresentino sinceramente la partita in vendita, dichiarandone l'anno di produzione, la località esatta, la qualità disponibile, il prezzo domandato e offrendo all'occorrenza tutte le altre indicazioni ritenute utili. I tre campio-

ni saranno sigillati in presenza del portatore col timbro della società e tenuti, uno a disposizione dei compratori, uno per controllo e il terzo per analisi ed assaggi.

ART. 5. — La direzione della Borsa lascia al produttore intera la responsabilità della perfetta corrispondenza dei campioni colla partita offerta. Però ove si scopra che il campione contrattato non corrisponde realmente alla qualità della massa, il *socio colpevole* della trasgressione non potrà più servirsi del tramite della Borsa e potrà anche essere espulso dalla Società.

Questa disposizione sarà ricordata al produttore che domanda di inviare campioni e sarà stampata a grossi caratteri su cartelli da affiggersi nei locali della Borsa e nelle sedi di tutte le sezioni della S. V. M.

ART. 6. — Un *comitato tecnico* composto di 5 membri, nominati dal Consiglio direttivo della S. V. M. delibera, dopo assaggio, e, occorrendo, analisi, dell'accettazione dei campioni presentati alla Borsa, assume informazioni per accertare la veridicità dei dati segnalati, e, ove lo stimi opportuno, può anche mandare persona di sua fiducia sul posto a controllare l'esattezza delle informazioni stesse.

Il socio è tenuto a lasciar visitare le sue cantine dal delegato della Borsa in qualunque momento; la sua opposizione o gli intralci recati al compimento della sua missione, producono immediatamente la non accettazione del campione e quegli altri provvedimenti che il comitato tecnico intenderà proporre.

ART. 7. — La notizia dei vini disponibili su campioni recati alla Borsa, è senza impegno per parte del produttore, e cioè egli può sempre liberamente disporre del suo vino vendendolo per suo conto diretto. Però dovrà darne subito avviso alla direzione della Borsa.

ART. 8. — La Borsa non assume alcuna responsabilità per il carico, il trasporto, e la consegna dei vini contrattati col suo tramite, nè per il regolamento dei conti tra compratore e venditore.

ART. 9. — Per le vendite effettuate con l'intervento della

Borsa, sia poi che si compiano nei locali di essa o fuori, spetterà all'amministrazione il rimborso delle spese effettive calcolate in base ad apposita tariffa che verrà affissa nei locali della Borsa.

Ove la Borsa intervenga, su parere del suo comitato tecnico, anche in contratti di uve, acquaviti, spiriti, tartari, feccie, vinaccie, i soci osserveranno, pel rimborso delle spese effettive sostenute dalla Borsa, l'accennata tariffa.

ART. 10. — Le informazioni, gli schiarimenti, i consigli di cui agli alinea *b* ed *e* dell'art. 2 sono forniti gratuitamente. Nel caso che per richieste di informazioni, spedizioni od altre pratiche relative ai trasporti, dogane, dazi, ecc., occorressero stampati, marche e bolli di prescrizione, il Socio non avrà che da rimborsare le sole spese vive. Nel caso di sopraluoghi, il richiedente rimborserà unicamente le spese vive incontrate dall'incaricato della Società.

La direzione della Borsa risponde anche per lettera ai quesiti posti dai soci in materia tecnica o commerciale, ma in tal caso è necessario unire il francobollo per la risposta.

ART. 11. — I saggi elementari e la degustazione commerciale del vino sono gratuite.

Per le altre determinazioni analitiche commerciali (alcool, acidità, estratto, ecc.) il richiedente pagherà le spese occorse secondo la tariffa accennata nell'art. 9.

Per ricerche chimiche complesse, si seguirà la tariffa dei laboratori di Stato ai quali, per incarico della Borsa, i campioni saranno rimessi.

ART. 12. — In caso che si scoprano sofisticazioni o frodi nel vino in esame, contemplate dalle vigenti disposizioni legislative, la direzione della Borsa ne darà senz'altro avviso alle competenti autorità, oltre ai provvedimenti nei rapporti personali col socio di cui all'art. 5.

Le disposizioni legislative sui vini saranno sempre visibili nei locali della Società (sede centrale e sezioni).

ART. 13. — Per le informazioni sui mercati, sui prezzi, sulle previsioni dei raccolti, sulle aste e forniture, ecc. che la direzione della Borsa assumerà colla massima scrupolosità,

non spetta però alla Borsa stessa nè alla S. V. M. alcuna responsabilità commerciale.

ART. 14. — Un *collegio arbitrale*, nominato ogni anno dal Consiglio direttivo della S. V. M. potrà essere chiamato a definire le vertenze insorte nella esecuzione dei contratti di vino tra i soci o fra questi e gli estranei.

Tutte le controversie però tra i soci e la direzione della Borsa vinicola dovranno sempre essere regolate dal collegio arbitrale

ART. 15. — Il *collegio arbitrale* è composto di 12 membri, di cui 4 scelti nel consiglio direttivo della S. V. M., 4 scelti tra legali esercenti in Casalmontferatto e 4 tra produttori di vino, negozianti di vino ed enotecnici.

ART. 16. -- Le parti che intendono ricorrere al giudizio del collegio arbitrale sceglieranno di comune accordo, tra i 12 membri sopra ricordati, uno o tre arbitri, e rimetteranno alla direzione della Borsa il compromesso. In mancanza di accordo potranno richiedere per tale nomina il Presidente della S. V. M. Per le controversie tra i soci della S. V. M. e la direzione la nomina degli arbitri in caso di disaccordo sarà fatta dal Presidente della Camera di Commercio di Alessandria.

ART. 17. — La direzione della Borsa convoca i membri chiamati a giudicare, e le parti possono farsi assistere da un proprio legale e tecnico.

ART. 18. — Gli arbitri giudicheranno inappellabilmente come amichevoli compositori senza vincoli di formalità procedurali; e daranno il lodo nel termine richiesto dalle parti, prorogabile per una sol volta.

ART. 19. — Le parti dovranno sostenere quelle spese che eventualmente potessero incontrarsi per definire la controversia.

ART. 20. — Per tutto quanto questo regolamento non preveda intorno al funzionamento dell'istituto arbitrale sono richiamate le disposizioni del Codice di procedura civile, di cui al titolo preliminare, cap. 2.

ART. 21. — La direzione della Borsa si terrà in relazione

colle Camere di commercio del Regno, le R. Stazioni enologiche, le R. Cantine sperimentali, le Camere di commercio italiane all'estero, i R. Enotecnici italiani all'estero, le Cooperative di produzione enologica e quelle di consumo che trattano il ramo vini; a tutti fornirà notizia periodica dei prezzi o delle disponibilità dei vini dei soci, e con tutte procurerà di mantenere quelle comunicazioni che valgano a facilitare la conoscenza dei prodotti della regione e la loro migliore vendita.

ART. 22. — La Borsa vinicola potrà promuovere il concorso dei soci alle esposizioni vinicole, fiere enologiche, mercati di vini, mostre campionarie e simili, incaricandosi di presentare nel modo più adatto i prodotti dei concorrenti e di corredare la mostra con tutti quei dati tecnici, storici e commerciali che meglio diano nozione dei prodotti esposti.

Le spese che la Borsa incontra in simili occasioni saranno ripartite tra i concorrenti in proporzione alle quantità di vini mandati; a meno che la S. V. M. non si assuma la preparazione gratuita di tali mostre, nel qual caso i soci tutti saranno a tempo avvisati.

ART. 23. — La Borsa si incarica pure della trasmissione di campioni per conto di soci, aperture di relazioni, ecc. senza alcuna responsabilità per sua parte, col solo rimborso delle spese postali, di condizionamento e simili.

Gli impiegati della Borsa devono prestarsi, nei limiti del tempo disponibile e semprechè ciò non turbi il regolare funzionamento dell'ufficio, ad agevolare le corrispondenze, le trattative, le spedizioni, le operazioni doganali, daziarie, ecc., che interessano i singoli soci unicamente per quanto riguarda il vino da loro prodotto o negoziato.

Gli impiegati stessi non possono che farsi rimborsare le spese vive incontrate per tali incombenze.

ART. 24. — I reclami sul servizio della Borsa e sul contegno degli impiegati devono essere firmati e vanno indirizzati in busta chiusa al presidente della Società dei viticoltori, il quale provvederà in merito nel più breve tempo possibile, rendendo conto delle risultanze al reclamante.

ART. 25. — La Borsa potrà farsi iniziatrice di *aste* pubbliche di vini di determinate cantine, quando il Consiglio Direttivo della S. V. M. e gli interessati abbiano stabilite le modalità convenienti. In tali casi la Borsa si incarica della valutazione, degli avvisi ai giornali e ai negozianti, della suggellazione delle botti e della direzione dell'asta, riservandosi unicamente da parte del produttore il rimborso delle spese incontrate.

ART. 26. — È proibito ai frequentatori della Borsa di valersi del personale e del materiale della Borsa stessa per altre pratiche che non siano quelle inerenti al vino e ricordate in questo regolamento, come è proibito al personale di prestarsi a tali incombenze.

FUNZIONAMENTO. — Al funzionamento della *Borsa vinicola* occorre:

un locale, possibilmente centrale, per modesto che sia, dove raccogliere i campioni, ricevere viticultori, produttori e probabili compratori, compiere analisi, assaggi, ecc.;

un abile enologo e pratico anche di commercio di vini che si assuma la gerenza tecnica dell'istituzione. Non v'è bisogno di ripetere che dalla scelta di questo personale dipende in massima parte la buona riuscita dell'istituzione medesima;

un corredo per la determinazione dell'alcool, dell'acidità e dell'estratto nei vini; per l'assaggio dei medesimi, e per la pesatura di sostanze atte a piccole prove di cura sui vini e per l'invio di campioni. Questo corredo può essere preventivato così:

Ebulliscopio Malligand . . . . .	L. 65
Acidimetro all'acqua di calce . . . . .	" 14
Enobarometro Houdart . . . . .	" 12
Bilancia sensibile al 1/2 gr. . . . .	" 25
Corredo di 24 bicchieri da assaggio . . . . .	" 25
2 bicchieri graduati per tagli . . . . .	" 6
2 provette a piede . . . . .	" 4
200 astucci vari per campioni . . . . .	" 24
Due mostimetri . . . . .	" 4
Un microscopio (oculare 4 obiettivo 7) . . . . .	" 90

un corredo di suppellettili e mobili adatti, e una scorta sufficiente di materiale di cancelleria, il che con 100-150 lire può essere provvisto, per un inizio modesto.

Il lavoro relativo all'ufficio è sussidiato da alcuni libri che possono essere questi, ideati per la Borsa di Casale dall'ing. Vittorio Tornielli.

*Campioni in arrivo.* — È un registro su ogni pagina del quale è tracciata questa divisione (mettiamo anche due esempi)

N. d'ordine	Socio presentatore del campione	Località di produzione	Qualità dichiarata	Quant. in vendita ettol.	Prezzo chiesto ad ettol.	Numero di Borsa
52	Porta Evasio	Ottiglio	Comune da pasto	150	21	<b>65</b>
53	Caramelli Pietro	Scurzolengo	Barbera	75	28	<b>66</b>
...	.....	.....	.....	.....	.....	.....

Il numero d'ordine segna l'arrivo dei campioni; il numero di Borsa è quello che viene apposto dal-

l'incaricato, mercè apposite etichette sulle bottigliette di campione e annotato nell'ultima colonna del registro. È quel numero che individualizza da quel momento il vino entrato in Borsa.

*Pareri del Comitato tecnico.* — Il comitato tecnico di cui all'art. 6 del regolamento, si riunisce una o due volte la settimana e assaggia i campioni presentati annotando i pareri, non solo, ma esprimendone, conforme credetti utile proporre io per Casale, un *giudizio* sintetico in una sola parola. Questo giudizio deve riferire non solo la impressione enotecnica ma anche quella commerciale, e cioè la nota apposta nella speciale colonna deve dir subito quale valore commerciale ha il vino in questione. Alla Borsa Vinicola del Monferrato si riassume colle parole: *ottimo* il vino che è tale, e al quale non si potrebbe far appunti di rilievo nel riguardo sopra enunciato; *buono* se segue subito quello; *mediocre* se qualche elemento lascia a desiderare; *scadente* se la qualità commerciale è inferiore.

Si annota poi colla parola *speciale* il vino che, per essere dolce o aromatico o preparato con criteri speciali, può rispondere a determinati desideri di certi compratori ma non è vino pel gran commercio generale: è un tipo a sè. Infine si dichiara *difettoso* il vino che tale si presenta o per difetti o per malattie e in tal caso il vino è ritirato da quelli presentabili per la vendita.

Affinchè poi la *Borsa* compia, contemporaneamente a quest'ufficio, quello dell'istruzione e, diremmo anche, dell'educazione enotecnica commerciale, dopo la se-

duta del Comitato tecnico, il gerente o segretario è incaricato di riferire a quelli tra i soci interessati quando o il loro vino fu trovato difettoso o malato — e in tal caso gli si insegna subito la cura — o fu trovato di prezzo troppo caro in relazione alle condizioni commerciali del momento.

Ecco un esempio di questo secondo registro.

N.º di Borsa	Parere di assaggio	Nome del socio	Osservaz. da riferirsi al socio	Riferim. copialettere	Giudizio sintetico
121	Limpido, bel colore intenso, sapor fresco, vivace, ottima stoffa.	Pansarasa G. di Cella			Ottimo
132	Leggermente velato, colore scialbo, debole; sano ma liscio, vuoto, senza vita.	Busnioni A. di ValStura	Prezzo esagerato	pag. 206	Scadente
133	Limpido, - odora fortemente di muffa - avrebbe buona stoffa.	Audisio E. di Val Gioliti	Cura immed.	pag. 207	Difettoso

La data d'assaggio si pone in mezzo, ad ogni seduta.

Bisogna notare che al Comitato tecnico i campioni vengono presentati soltanto coll'indicazione del numero e che la rivelazione del nome non si fa che dopo scritto il parere, allo scopo di non influire menomamente sul giudizio.

Si comprende come riesca facile fornire al pro-

babile compratore le informazioni che egli desidera.

Supponiamo che egli si presenti o scriva per avere, poniamo, roba fina, *superiore*, della quale anche si chieda un prezzo non esagerato. Il gerente fa scorrere questo registro, e si ferma a tutte le note *ottimo* che non hanno a fianco osservazioni riferite ai soci: che se l'avessero vorrebbe dire che il prezzo era esagerato, a parere del comitato, e che v'erano difetti o osservazioni tali da non rendere immediatamente presentabile il campione ad un compratore. Allora si tolgono dalle scansioni quei tali numeri che interessano e si fanno assaggiare. Quando nessuno soddisfatto si può ben passare a quelli che hanno la nota *prezzo esagerato* persuasi che una volta che si venga a trattative il produttore finirà poi per ribassare ragionevolmente qualcosa.

*Campioni in partenza.* — Parecchi affari si possono concludere o almeno avviare bene anche soltanto per corrispondenza, e questo modo andrà sempre più estendendosi più cresce la stima nella Borsa. Importa dunque annotare i campioni in partenza e le spese di spedizione — queste ultime perchè provino a chi volesse ficcar il naso molto dentro, che la Borsa deve incontrare parecchie spese nella sua missione. Ecco come è fatto questo registro.

N.º di Borsa	N. campioni spediti	Indirizzo del destinatario	Riferimento copia-lettere	Spese postali
58	2	Cooper. ferrov. di consumo di.....	pag. 262	L. 0,16
.....				

*Contratti.* — Con un altro registro si tiene nota dei contratti stabiliti a mezzo della Borsa per aver subito presenti le condizioni di essi senza ricorrere a ricerche in altri libri.

N. di Borsa	Produttore	Compratore	Data della stipulazione	Quant. comprata ettol.	Prezzo convenuto ad ettol.	Consegna	Ritiro	Pagamento	Rimborso	
									Riferimenti copia-lettere	spese alla Borsa
67	P. Audisio Vignale	Crostini e C. Milano	15-3 03	150	L. 20	In Staz. Vignale fusti c.	Metà in marzo e metà in aprile	Al ricev. del carico in stazione.	269 273	45.-
.....										

*Analisi e consulti.* — In un libro di note il gerente raccoglie i dati intorno ai pareri dati alle analisi compiute, ecc.

N.º d'ordine	Data	Richiedente	Consulti	Analisi			Rimborso avuto per spese analisi	
				Alcool	Acidità	Estratto		
3	28-2-03	Perosini Carlo-Cella	Cura di un vino aff. da spunto					
4	1-3-03	Tamagnini Egisto-Cerrina . . . .	Analisi comm.	11,2	8,20	32,60	0	80
.....								

La tariffa di rimborso-spese per analisi commerciale del vino è assolutamente di favore: essa stabilisce in L. 0,30 il compenso per determinazione dell'alcool, in 0,25 quello per la determinazione dell'acidità e altrettanto per l'estratto.

*Bollettini di prezzi.* — La Borsa vinicola, oltre al pubblicare nel *Bollettino* della Società dei viticoltori periodicamente il listino dei prezzi estremi del vino dei singoli paesi quali emergono dai registri

**BORSA VINICOLA DEL MONFERRATO**

CASALMONFERRATO

Prezzi dei vini del raccolto 1902

	BARBERA	COMUNE
Altavilla . . . .	28 a 34	20 a 23
Camagna . . . .	— —	18 a 20
Casorzo . . . .	— —	20 a 22
Cellamonte . . . .	30 a 40	20 a 23
Conzano . . . .	24 a 28	20 a 23
Cuccaro . . . .	24 a 28	19 a 22
Grazzano . . . .	— —	20 a 24
Mirabello . . . .	— —	18 a 20
Rosignano . . . .	32 a 40	20 a 24
San Giorgio . . . .	— —	20 a 22
San Salvatore . . . .	— —	17 a 19
Viarigi . . . .	— —	18 a 21

Questi prezzi si intendono per ettolitro, nudo, in cantina del proprietario. — I campioni si mandano a richiesta; la Direzione della Borsa tratterà su campioni ed anche accompagnando con propri incaricati il compratore nelle cantine dei soci.

sociali sulle partite disponibili in vendita, manda di quando in quando a cooperative, negozianti, consumatori delle cartoline con la notizia dei prezzi medesimi. Ecco a pag. 285 una di queste cartoline.

*Richiesta di notizie.* — Per compilare i listini e per essere in grado di dare agli interessati una indicazione precisa sull'andamento del mercato, la qual indicazione occorre pure per norma della direzione e del comitato tecnico di assaggio, la Borsa

*Alla Direzione della*

**BORSA VINICOLA DEL MONFERRATO**

CASALE.

Luogo ..... data .....

*Prezzi del vino* .....

*Quantità approssimativa disponibile* .....

*Notizie della campagna* .....

*Firma* .....

manda ogni tanto ai presidenti delle varie *sezioni* di campagna della Società viticultori e anche a soci sparsi, queste cartoline (v. pag. 286) che vengono poi dai medesimi ritornate alla direzione della Borsa.

*Dichiarazioni sulle bottiglie di campione.* — Allo scopo di far riconoscere dagli uffici daziari comunali le bottiglie di campioni dirette alla *Borsa vinicola* e quindi non destinate a vero consumo, la Borsa manda ai soci delle etichette che individuano i campioni stessi i quali in tale modo passano in franchigia alle barriere daziarie, previo accordo col Municipio.

Sulle etichette stesse trovano posto queste indicazioni: nome del proprietario, residenza, località di produzione, qualità, quantità disponibile, prezzo domandato, data di spedizione.

*Opera della Borsa per la vendita delle uve.* — In molte regioni, il Monferrato è tra queste, si usa vendere anche l'uva in natura. Volendo la Borsa aiutare anche in questo campo i suoi soci, e non potendo assolutamente assistere col suo solo personale tutti i contratti che avvengono contemporaneamente in tanti luoghi diversi nè d'altro canto essendo possibile quà la trattazione per campioni, istituisce un servizio di *agenti locali autorizzati*. Essa li sceglie paese per paese tra i suoi soci o, in difetto, fra le persone più indicate alla bisogna e meglio raccomandabili per onestà e intelligenza; affida loro l'incarico di agevolare nei modi più adatti le vendite delle uve in natura dei soci (dei quali fornisce un elenco località per località),

ne disciplina l'opera con un regolamento alla osservanza del quale vigilano la direzione e i presidenti di sezione, e premia i migliori con ricompense in danaro a fine campagna e su rapporti degli agenti medesimi, controllati sul posto.

Ecco il regolamento speciale che per questo ramo adottò la *Borsa vinicola del Monferrato* nella vendemmia 1902.

Vendita delle uve dei soci per la campagna 1902

**Regolamento pei soci « agenti della Società »**

1. A cura delle sezioni della Società Viticultori e dopo approvazione della direzione centrale, saranno nominati in ogni paese del Monferrato uno o più *agenti della Società* per la vendita delle uve dei soci.

2. *L'agente della S. V. M.* deve essere scelto tra i soci della Società in regola coll'Amministrazione, possibilmente tra le persone che per avere esercitato o per esercitare la professione di mediatore, sensale o commissionario abbiano già quella abilità che si richiede nel servizio ad esse domandato. In ogni caso l'agente deve essere di specchiata onestà e di illibata condotta, perchè oltre alla garanzia tecnica presenti quella garanzia morale che la Società pone a cardine delle trattazioni compiute col suo mezzo.

3. La sezione, appositamente convocata dal Presidente a termini dell'art. 6 del regolamento delle sezioni, nomina a maggioranza dei soci presenti gli agenti incaricati pel paese e comunica loro il presente regolamento che deve essere accettato e firmato in doppia copia (una da mandarsi alla direzione della Società) dall'agente e dal Presidente di sezione.

4. Nei paesi ove non esistono sezioni la nomina dell'agente o degli agenti verrà fatta dalla direzione centrale, dopo consultati i soci residenti nei paesi stessi, e il regolamento

firmato ed accettato dall'agente sarà in tal caso controfirmato da almeno 2 soci ivi residenti.

5. I soci nominati *agenti della Società* riceveranno una tessera di riconoscimento. Essi sono sottoposti al controllo della Presidenza delle sezioni e della direzione generale della Società e dovranno a questa o a quelle denunciare sempre i contratti compiuti per loro mezzo a vantaggio dei soci.

6. Il compratore delle uve che si vale dell'opera degli *agenti della S. V. M.* non ha alcun obbligo di pagare diritti di mediazione, commissioni, ecc.

7. È severamente proibito all'agente sotto pena di immediata espulsione con dichiarazione sul bollettino della Società e sui giornali cittadini e con riserva di azioni per danni:

a) di pretendere compensi dal compratore di uve;  
b) di comportarsi disonestamente a danno del compratore o del venditore;

c) di esigere dal venditore dei diritti superiori a quelli in uso e che saranno fissati dalla sezione o dalla direzione centrale della S. V. M.;

d) di denunciare contratti non effettivamente compiuti, o di abusare delle tessere della Società;

e) di servirsi del titolo di agente della S. V. M. per vendere esclusivamente uve di non soci.

8. La Società dei Viticoltori premierà a campagna finita e non più tardi del 30 novembre gli agenti che avranno fatto fare il maggior numero di contratti al maggior numero dei soci. I premi sono in danaro e divisi in somme da 50, 25 e 10 lire e in diplomi di benemerenza.

9. La Presidenza delle sezioni o la direzione generale sono incaricate di fissare cogli agenti i compensi che devono essere dati dal socio venditore e le spese effettive devono essere rimborsate dal compratore.

10. Ogni controversia tra il socio venditore e l'agente sarà definita dal presidente della sezione, o, dove la sezione non esiste, dalla direzione della Società, e, in caso di non accordo, in ultimo grado e inappellabilmente dal Collegio arbitrale della *Borsa vinicola del Monferrato*.

Contemporaneamente la Borsa diramò una circolare ai negozianti e altri probabili compratori di uve, colla quale si avvisavano dell'istituzione così:

« Venendo in Monferrato per acquisti V. S. avrà nel personale tecnico della nostra *Borsa Vinicola* tutto l'aiuto possibile per informazioni, analisi, schiarimenti, ecc. e in ogni paese del Monferrato troverà un nostro socio-agente della Società a intera sua disposizione per facilitarle gli acquisti sul posto e le relative spedizioni. Questi soci-agenti sono sotto il controllo e la responsabilità morale della nostra associazione e V. S. troverà in essi la miglior volontà di esserle utili.

Per disposizione adottata dalla direzione della Società stessa, il compratore di uve a mezzo della nostra Società non ha da sostenere alcuna spesa di mediazione o commissione. Noi speriamo che Ella vorrà favorire i viticoltori di questa zona che hanno voluto unirsi colla fede di migliorare le loro sorti, guidati dalla massima rigorosa di procedere sempre colla maggior onestà e lealtà nelle trattazioni ».

*I mezzi finanziari della Borsa.* — Una istituzione che procura di servire a tanti viticoltori e con mezzi così vari costa naturalmente parecchio, ma relativamente non quanto parrebbe a prima vista. Un bilancio molto approssimativo può essere tracciato così per il servizio di 700-800 soci circa:

*Spese.*

Stipendio al gerente e compensi ad amanuensi straordinari . . . . .	L. 2000 —
Spese di stampa e cancelleria . . . . .	» 700 —
Spese di posta . . . . .	» 700 —
	<hr/>
<i>A riportarsi</i>	L. 3400 —

	<i>Riporto</i>	L. 3400 —
Deperimento strumenti, mobili, ecc. . . . .	"	100 —
Consumo materiale per analisi, per assaggio, ecc. illuminazione, riscaldamento, basso servizio, ed altre spese eventuali . . . . .	"	500 —
		L. 4000 —

*Entrate.*

Quote di 800 soci a L. 2,40 . . . . .	L.	1920 —
Rimborso di spese per contrattazioni vini . . .	"	1000 —
"          "    per analisi . . . . .	"	80 —
Sussidi di Enti e quote di soci fondatori onorari	"	1000 —
		L. 4000 —

Come si vede, abbiamo supposto che ai viticoltori che si valgono della Borsa si richiegga una piccola annualità in ragione di 4 soldi al mese allo scopo di rendere l'associazione accessibile ai più. E abbiamo supposto che le contrattazioni avvenute a mezzo della Borsa siano parecchie, per esempio, nel caso concreto sopra espresso, vertano su 5000 ettolitri e si richiegga come rimborso di spese 20 centesimi ad ettolitro. Coi soci fondatori che versano invece di 2,40 una cinquantina o un centinaio di lire e coi sussidi che doverosamente gli enti locali (municipi specialmente) dovrebbero dare all'associazione così utile al benessere del paese, si deve sopperire a quel che manca per completare lo scarso bilancio.

Si aggiunga che se la Borsa vuol facilitare l'offerta dei vini dei proprii soci e quindi crescere la probabilità o il numero delle contrattazioni, è necessario che essa si serva del *viaggiatore* sociale,

del quale discorriamo più sotto, e allora naturalmente le spese sono maggiori, ma crescono anche con tutta probabilità i proventi, sia per l'accresciuto numero di contratti sia per l'estensione maggiore delle relazioni e quindi del campo d'azione dell'istituto, al quale accorreranno anche in copia maggiore i soci.

#### § 4. — Viaggiatori sociali.

Il *viaggiatore* che si presenta nelle piazze di consumo ad offrire la vendita dei vini a lui confidati da una società o da un gruppo di produttori, deve essere persona tecnica, onestissima, conoscitrice a fondo così della regione vinicola che rappresenta come degli usi commerciali.

Sono poche le case vinicole che si permettono il lusso di mantenere un viaggiatore; la cosa invece è più facile per un gruppo di case vinicole o di produttori: la spesa si riparte su di un maggior numero di persone e diviene relativamente meno sensibile. Certo noi preferiremmo che questo non fosse altro che uno dei mezzi adoperati dalle associazioni di produttori di cui abbiamo precedentemente parlato, Società di viticoltori, Borse vinicole, Sindacati per la vendita del vino, e simili. Ma nulla impedisce che l'associazione si costituisca espressamente per questo unico scopo: mantenere un *viaggiatore* il quale, a spese sociali, vada ad offrire il vino dei singoli associati nelle piazze di consumo.

Anche in questa, come in tante altre forme di

associazioni, la scelta della persona decide della riuscita dell'impresa. Il viaggiatore deve compiere il suo ufficio come una vera missione a vantaggio del bene comune, disinteressatamente; superiore ad ogni sospetto, egli deve curare collo stesso amore gli interessi di ognuno dei soci e deve comportarsi sempre colla rigida onestà che crea il buon nome ed è il primo capitale nelle imprese di questo genere.

Se è possibile trovare l'uomo che risponda a questi criteri l'associazione può tentarsi e le modalità ad essa inerenti passano in secondo ordine.

La convenzione o lo statuto da stabilirsi fra i produttori che intendono sperimentare questo mezzo per facilitare la vendita dei loro vini dovrà poggiare su queste basi:

1° Ogni socio si impegna per una quota annua di . . . . . centesimi per ettolitro di vino di sua media produzione, da pagarsi anticipatamente.

(Bisogna infatti assicurarsi i mezzi per mantenere il viaggiatore almeno per un determinato periodo, un anno o poco meno).

2° Sugli affari conclusi a mezzo del viaggiatore spetterà ad esso un compenso di . . . . . centesimi per ettolitro da sbor-sarsi interamente ed unicamente dal socio il cui vino è stato venduto.

3° Il viaggiatore avrà dalla Società pagato il viaggio e riceverà inoltre una diaria di L. . . . . per i giorni in cui è fuori paese per vendite di vino.

4° Esso viaggiatore dovrà personalmente andare a prelevare i campioni nelle cantine dei soci, allo scopo di assicurarsi sempre meglio della loro effettiva corrispondenza alla massa. Per questo servizio il viaggiatore non avrà che il rimborso delle spese vive e di viaggio.

5° La Società avrà una direzione dalla quale il viaggiatore prende direttamente gli ordini pel suo servizio, i piani di viaggio, ecc. La direzione avvisa, o fa avvisare a suo nome, la visita del suo viaggiatore ai singoli probabili acquirenti allo scopo di dare alla visita stessa l'autorità e la garanzia che le viene dall'associazione dei produttori.

6° Il medesimo viaggiatore dovrà, nei limiti di tempo disponibile, accompagnare i compratori o i visitatori nelle cantine dei soci come dovrà assistere alla misura ed al carico del vino acquistato, senza che per questo servizio debba percepire compenso qualsiasi dalla società e dal compratore.

7° Il viaggiatore deve riferire alla direzione i contratti stipulati per suo mezzo e le notizie particolareggiate dei suoi viaggi e delle sue visite a negozianti o ad altri acquirenti.

Che cosa costi un simile servizio non si può precisare in modo che serva di norma per tutti i casi. Un uomo che risponda a puntino alle condizioni sopra ricordate merita di essere ben pagato, nè è lecito fare calcolo eccessivo sulle provvigioni che gli spetteranno pei contratti stipulati, specialmente in principio, potendo avvenire molto facilmente che parecchi viaggi riescano infruttuosi nel riguardo di contratti realmente combinati, ma fruttiferi..... a scadenza. È necessario che gli associati si convincano bene di questo principio: che molte volte è della massima importanza stabilire una buona relazione o conoscenza anche se lì per lì non si concludono affari: frutterà più avanti.

Un preventivo approssimativo della spesa può essere così formulato in termini modesti:

stipendio al viaggiatore . . . . .	L. 2000
spese di viaggio ferroviario e carrozze . . . . .	" 800
100 giorni di diarie a L. 7 . . . . .	" 700
posta, telegrammi, circolari ecc. . . . .	" 500
	<hr/>
	L. 4000

Ora, una simile spesa ripartita su un numero di soci che rappresentino insieme 15.000 ettoltri di vino (nelle regioni intensamente vinicole questa cifra si raggiunge in breve raggio e facilmente) dà una spesa per ettolitro di 26-27 centesimi. E se anche la spesa dovrà salire a 40-50-60 centesimi per ettolitro non vi sarà certo alcun produttore che se ne lagni, abituati come ora sono a sopportare le imposizioni, talora odiose e talvolta anche disastrose, di certi sensaletti locali che di vino nulla capiscono e che, forti solo di certe loro relazioni o del loro gruzzolo di capitale, taglieggiano i piccoli produttori senza pietà.

#### § 5. - Spacci sociali.

Fin qui tutte le varie forme di cooperazione studiate o accennate, anche quelle che pur hanno sapore commerciale, si risolvono sostanzialmente in una migliore *organizzazione della produzione*. Ma cogli spacci sociali, ossia colla vendita diretta del vino al consumatore, la cooperazione passa nel campo prettamente commerciale. E noi dobbiamo mettere in guardia i produttori dalle soverchie illusioni in questo ramo. Il produttore che improvvisamente vuol di-

ventare commerciante, venditore diretto di vino, si trova davanti a tali difficoltà imprevedute che ben spesso vede il suo tentativo fallire.

L'ideale sarebbe di organizzare separatamente la produzione e il commercio e di stabilire tra essi una seria, feconda, onesta intesa con reciproco vantaggio. A questo scopo senza dubbio meglio risponde l'opera delle cooperative di consumo da un lato in relazione diretta colle Società di produttori dall'altro (Borse vinicole, Sindacati di vendita, viaggiatori cooperativi e simili). Questo almeno è il nostro modo di vedere e anche il nostro ideale. Abbiamo veduto, del resto, parecchie imprese cooperative di produttori tentare lo spaccio diretto nelle grandi città ed uscirne malconce assai. Una Società cooperativa di viticoltori di Béziers con un capitale di 40,000 franchi, tentò subito il mercato di Parigi e in capo da un anno vide liquidato completamente il suo capitale; un'altra Società cooperativa di viticoltori di Montpellier con un capitale di 110,000 franchi, dopo aver tentato essa pure i grandi mercati, dovette liquidare malamente in pochissimo tempo.

Certo questi insuccessi sono spiegabili o per la imperizia dei capi o per la disonestà di impiegati, ecc. Anche quì certo una grandissima parte dell'esito è nelle mani della direzione la quale vuol essere abile ed onesta. Ma, oltre alla scelta del personale direttivo, si impone in questo campo più ancora che negli altri precedentemente esaminati, la massima di procedere a poco a poco, gradualmente e colla più oculata prudenza.

Gli impianti grandiosi e quindi costosi come gli impianti fatti in centri ormai troppo battuti dal commercio in grosso e a gusto ormai alterato dai vini . . . . . commerciali, non possono essere consigliati mai.

Dei modesti depositi di vino mandato direttamente dai produttori, aperti in città o centri, siano pur piccoli, ma in cui il vino genuino e fresco ancora si apprezza e si ricerca, hanno maggior probabilità di buona riuscita.

*Parecchi* piccoli depositi in *parecchi* centri di buon consumo, valgono più che un grandioso impianto in popolose città ormai nel riguardo enologico ed enofilo, *guastate*. E in questo campo abbiamo già vari buoni esempi da noi e all'estero. Quello che era il Sindacato per la vendita dei vini della provincia di Novara e che si impennò poi nella Cantina sociale di Oleggio e in quell'attivissimo cooperatore che è il cav. Balsari, oggi è trasformato così: aperse vari piccoli spacci in centri modesti ma buoni consumatori di vino, e questi spacci promettono molto bene.

Quanto alla forma che la società deve assumere ci sembra che se si tratta di pochi grossi produttori che si uniscono per vendere direttamente il loro vino, e che *si conoscono* assai bene fra di loro e si stimano, può bastare una semplice convenzione privata nella quale si impegnano a sottostare, in proporzione al quantitativo di vino che intendono porre in vendita, alle spese d'impianto, ed, in proporzione al vino effettivamente venduto, alle

spese di esercizio. In tal caso è opera molto saggia e diremmo quasi indispensabile, che qualcuno dei proprietari associati assuma direttamente l'incarico di dirigere e vigilare sull'impresa sociale.

Solo così abbiamo fede che simili prove riescano a bene. E così ha fatto il gruppo di produttori, soci della società viticoltori del Monferrato, che, sotto gli auspicii di questa, ha aperto in Torino un locale di deposito e vendita di vini. Quando si tratta invece di un grande numero di produttori, tra cui molti piccoli, è certo prudente assumere la forma di società cooperativa legalmente costituita.

Ma in tal caso noi pensiamo che si potrebbe assai utilmente combinare la cooperazione di consumo con quella di produzione, nell'atto stesso in cui la cooperativa si costituisce, facendo cioè una sola associazione in cui sono interessati ugualmente i produttori e i consumatori; quelli, pel fatto che vendono direttamente e nel modo migliore il prodotto loro; questi, pel fatto che si assicurano di acquistare vini genuini, di prima mano, saltando gli intermediari, economizzando così nel prezzo di acquisto e ripartendo a fine d'anno una certa quota di utili in proporzione del vino acquistato.

Questo ci pare l'ideale della cooperazione che aiuta in pari tempo la produzione ed il consumo del vino.

E siccome ormai la cooperazione di consumo è ben sviluppata nel nostro paese, non sarà difficile, nei primordi almeno, valersi di cooperative di consumo già solidamente stabilite per istabilire, nel

« ramo vini » questa comunione di interessi coi produttori, che diverranno così soci della cooperativa medesima risparmiandosi e il molto lavoro di organizzazione e costituzione e la notevole spesa di impianto.

E poichè con questa idea entriamo per la massima parte nella cooperazione di consumo, ne diciamo qualcosa nel seguente capitolo.



---

---

## CAP. III.

---

### Cooperative di consumo.

La cooperazione applicata al consumo del vino rende servigi segnalati. « Mercè l'unione dei piccoli contributi e delle forze isolate dei molti — scrive il Dalla Cola — la generalità dei consumatori è in grado di realizzare quell'economia che sembrava dovesse costituire un privilegio delle classi più favorite dalla fortuna, e nel contempo si trasforma e si moralizza il commercio, ponendo un freno ai monopoli, alle speculazioni, ai bagarinaggi che si compiono sui generi di prima necessità a tutto scapito del buon mercato, dell'igiene e del pubblico benessere ».

I consumatori di vino specialmente delle grandi città, unendosi in cooperativa per provvedere il vino che loro abbisogna ottengono questi diretti vantaggi:

1° sanno quale vino bevono, e cioè acquistano la sicurezza della genuinità del prodotto così spesso soggetto a deplorevoli frodi e sofisticazioni;

2° sopprimendo l'opera di intermediari inutili o nocivi, economizzano nella spesa di acquisto del vino;

3° hanno la possibilità di avere in ogni momento quelle piccole quantità di vino che loro possono occorrere, ottenendo, nonostante questo frazionamento minuto — che non sarebbe possibile negli acquisti diretti dai produttori — i vantaggi sopra ricordati.

Ma questa branca rigogliosa della cooperazione è ormai troppo sviluppata e consolidata in Italia perchè vi sia bisogno che noi ci soffermiamo a lungo sui particolari.

#### § 1. — Cooperative di consumatori.

Anche per queste cooperative potrebbe bastare la forma di società civile, di fatto, regolate dal codice civile. Ma anche qui, e specialmente qui, nelle società di fatto, non sussistendo l'ente giuridico, manca ogni mezzo legale per stabilire le responsabilità collettive degli amministratori e tutte le operazioni sociali devono necessariamente svolgersi nel campo della più illimitata fiducia, cosa difficile trattandosi di una società che per sua natura deve avere larghissima base popolare. Assai meglio adunque osservare la forma legale, sottostando a tutte le disposizioni del codice di commercio.

Giustamente i primi cooperatori di Rochdale raccomandarono nelle loro massime: « procuratevi l'autorità e la protezione della legge ».

Sulla costituzione, il funzionamento, la contabilità delle cooperative di consumo si hanno oggi molti buoni libri e manuali, recenti, pratici, chiarissimi

e noi stimiamo proprio inutile ripetizione raccogliere qua tutto quello che riflette le cooperative di consumo. Sia pure che esse si applichino esclusivamente al vino, la costituzione, l'organamento, le discipline interne e contabili, non variano da quelle che servono per la cooperazione di consumo in genere.

Ci limitiamo dunque soltanto a ricordare alcuni libri dai quali gli interessati potranno ricavare tutte le nozioni pratiche che desiderano su questo tema:

ARTURO DALLA COLA. — *Vademecum del cooperatore italiano — Manuale pratico per le cooperative di consumo.*  
— Milano 1902, editore Remo Sandron. Prezzo L. 5.

G. ROTA. — *Manuale per le piccole cooperative di consumo.*  
— Milano, presso la Lega delle cooperative, via Foscolo, 3  
— Prezzo L. 1,75.

L. PONTI. — *Manuale pratico amministrativo per le società cooperative di consumo* — 2<sup>a</sup> ediz., presso la Lega suddetta — Prezzo L. 2.

Ricorderemo anche qualcuna delle maggiori e più fiorenti cooperative di consumo dalle quali potranno aversi direttamente ulteriori elementi di studio:

Unione cooperativa — *Milano.*

Cooperativa di consumo fra impiegati e professionisti — *Milano.*

Caffè ristorante cooperativo — *Milano.*

Cooperativa suburbana di consumo fra gli agenti delle strade ferrate — *Milano.*

Alleanza cooperativa torinese — *Torino.*

Cooperativa romana degli impiegati — *Roma.*

Unione cooperativa di consumo — *Firenze.*

§ 2. — Cooperative miste di produttori  
e di consumatori di vino.

Come accennavamo dianzi, è questa la forma forse migliore per facilitare ai produttori la vendita del loro vino, ai consumatori l'acquisto nelle migliori condizioni del vino che loro abbisogna, e a tutti per allargare il consumo del vino e per moralizzarne il commercio. È anche una forma che si presta assai a cementare i buoni rapporti fra campagna e città, fra produzione e consumo.

Come costituzione, nulla è da modificare a quanto ordinariamente si fa e si deve fare per le cooperative di consumo. Una disposizione dello statuto potrà accennare — per quanto questo possa esser fatto anche soltanto nel regolamento interno al capo riguardante le provviste — che il vino occorrente alla società sarà innanzi tutto provveduto dai soci produttori colle discipline da stabilirsi dalla direzione, e potrà anche riservare, ove si creda, almeno un posto nel Consiglio amministrativo a questa categoria di soci produttori.

Ciò che cerca il produttore di vino è essenzialmente questo: esser sicuro di vendere la propria produzione senza essere angariato da tanti intermediari. Ora, associandosi alla cooperativa di consumo che gli compra il vino egli raggiunge questo intento non solo, ma partecipa agli utili generali dell'impresa e ad un'opera di progresso civile. Il consumatore, dal canto suo, si provvede vino genuino

di diretta produzione e alla fin d'anno percepisce inoltre una quota parte degli utili della cooperativa.

Il regolamento, e soprattutto la direzione volta per volta, determinerà il modo di comportarsi della Società verso i soci produttori nel caso in cui la quantità di vino offerta da questi ultimi sorpassi la quantità che viene ordinariamente consumata dalla cooperativa. Si potrà per esempio limitare la provvista del vino dai singoli produttori ad una parte della loro produzione effettivamente denunciata e controllata dalla direzione della Società con facoltà nella direzione medesima di scegliere quella parte che più si adatta a formare i determinati miscugli e tipi di consumo corrente che abbisognano alla cooperativa.

Naturalmente il produttore è libero di vendere a chi crede la sua produzione ove il prezzo stabilito dalla cooperativa non gli garbi, salvo che nel caso di contratti o impegni già assunti.

Ci sembra poi che, con simile organizzazione, la cooperativa, se in abili mani direttive pel riguardo enologico, potrà fin dalla prima vinificazione far preparare nelle cantine medesime dei soci e ove essa non vinifichi in proprie cantine — e in tal caso il produttore contribuisce colle uve in natura — quei vini più o meno carichi, più o meno fermentati, più o meno aspri ecc. che gli occorrono a costituire la massa generale del vino pei soci consumatori a seconda delle esigenze e dei gusti di questi.

Il produttore potrà, di fronte alla cooperativa della quale è socio e comproprietario, limitare più

che con altri acquirenti le sue pretese circa il prezzo perchè egli penserà che se maggiore è l'utile conseguibile dalla cooperativa, maggiore è anche la quota parte di utile che a fine d'esercizio gli spetta, per cui del minor prezzo d'oggi può essere domani compensato largamente.

Non è a nostra conoscenza che esistano finora in Italia simili tipi di cooperative ma ci sembra facile averle anche relativamente presto quando si profitti dell'organizzazione di cooperative già esistenti alle quali i produttori, meglio se già riuniti in associazioni, potranno presentarsi con proposte concrete e con contributo di azioni in danaro e di attività proprie.



---

---

### SEZIONE III.

---

#### Assicurazione cooperativa.

L'assicurazione, scrive il Niccoli (1), « è la garanzia reciprocamente prestata tra una serie di singoli per gli effetti dannosi di un avvenimento minaccioso ad essi tutti ma, per ognuno, con un effettivo intervento incerto e indeterminato. I singoli, sui quali incombe lo stesso pericolo, si riuniscono in un gruppo solidale di fronte alle perdite eventuali; collettivano, in altre parole, i mezzi vevoli a sanare i danni di quelli per i quali si verifica in fatto l'avvenimento temuto ».

Gli avvenimenti che possono funestare l'industria enologica sono naturalmente, e pur troppo, molti.

Ma, volendo rimanere puramente nel campo della vinificazione, quelli che più da vicino possono interessare i produttori sono l'incendio e la perdita di qualche partita di vino o di tutto il prodotto.

L'incendio, specialmente in campagna e nei piccoli paesi, può portare conseguenze più terribili, perchè

---

(1) *Cooperative rurali*. — Manuale Hoepli, 1899.

in generale mancano gli adeguati moderni soccorsi che si hanno nei grossi centri. E tra le conseguenze può pure essere quella, per fortuna però piuttosto raro, che o per comunicazione diretta del fuoco o per schiacciamento dovuto a schianto di pavimenti, solai ecc. soprastanti, o si abbia ad abbruciare qualche botte vuota, attrezzi, recipienti, macchine di un certo valore o si abbia a perdere il vino contenuto nelle botti medesime.

Un caso disgraziato, forse più frequente, è poi quello che si abbia a perdere il vino per rotture di cerchi, di doghe, per apertura improvvisa della spina, ecc. se si tratta di vini in botti; e di scoppio dovuto a fermentazione interna se si tratta di vini spumanti in bottiglia e anche di vini forzati in botti non sufficientemente resistenti.

Sembra a noi che anche in questi disgraziati accidenti i quali possono danneggiare fortemente, in ispecie i piccoli produttori, possa intervenire benefico l'istituto dell'assicurazione mutua. E che esso possa applicarsi a questi casi è possibile perchè vi concorrono gli elementi principali per la possibilità dell'associazione in simili rami:

1° incertezza dell'avvenimento temuto, sia rispetto ai casi particolari che al tempo ed al modo in cui si verifica; 2° mancanza di largo carattere di generalità, contemporaneità e proporzionalità su persone e cose assicurate, nell'avvenimento medesimo; 3° *fortuità* del caso stesso; 4° sindacabilità dell'avvenimento quanto alle cause, misurabilità possibile dei suoi effetti economici.

Non ci consta che in Italia si sia ancora tentato di applicare il principio di associazione mutua all'assicurazione di questo genere nell'industria enologica.

Eppure è nostro convincimento che, limitando l'assicurazione ai rischi di cui abbiamo sopra tenuto parola, e contenendo l'associazione nei limiti di un paese ristretto, intensamente vinicolo, la cosa sia non solo possibile ma facile.

Nel paese tutti si conoscono; è facile anche stabilire in base a memorie e documenti, una statistica esatta degli infortuni per vederne il grado di probabilità e di frequenza, e siccome questo grado non sarà elevato in generale, è anche possibile ottenere l'assicurazione con un contributo piccolo. Forse anche, come è avvenuto felicemente per le assicurazioni mutue comunali contro gli incendi stabilite in alcuni piccoli paesi del Piemonte, in non molti anni si raccoglie, con modesti contributi, un fondo di riserva tale da permettere di ridurre a una quota insignificante addirittura il contributo degli associati e rispettivamente assicurati.

La forma legale per queste associazioni mutue sarebbe determinata dal Codice di commercio, sez. II, cap. II, libro I che definisce (art. 239) lo scopo di esse quello « di dividere tra gli associati i danni cagionati dai rischi che sono oggetto dell'associazione; costituiscono esse, rispetto ai terzi, un ente collettivo distinto dalle persone degli associati ».

Dev'essere, l'*associazione di mutua assicurazione*, (art. 240) provata per iscritto; è regolata dalle convenzioni delle parti;

è amministrata da associati che ne sono mandatari temporanei e revocabili (art. 241).

Sono applicabili alle associazioni di mutua assicurazione tutte le norme proprie delle Società anonime per quanto riguarda la responsabilità degli amministratori, la pubblicazione degli atti costitutivi, dello statuto, degli atti che recano cambiamenti all'uno e all'altro, e dei bilanci (art. 242).

Gli associati non sono obbligati che alle contribuzioni determinate dal contratto ed in nessun caso sono tenuti verso i terzi, se non ciascuno in proporzione del valore della cosa per cui fu ammesso all'associazione (art. 243).

Cessa di far parte dell'associazione quegli che ha perduto la cosa per cui si è associato, salvo il dritto alla competente indennità; può dare motivo d'esclusione il fallimento dell'associato. L'associazione si scioglie per volontà delle parti nel modo manifestato nell'atto costitutivo o posteriormente. I soci singoli possono aver diritto di recedere se è stato loro concesso, ma la loro rescissione, come la interdizione, la morte, il fallimento dell'associato, non provoca lo scioglimento della Società.

L'associazione potrebbe basare il piano del suo lavoro su questi principii :

1° — Ammettere a far parte di essa unicamente i produttori di vino del Comune di..... che non siano già assicurati per questi rischi presso altre società.

2° — Limitare i rischi da dividersi agli incendi in cantina ed alle perdite *incolpevoli* di vino sia in botti che in bottiglie.

3° — Nella polizza da rilasciarsi al socio, chiaramente e con precisione descrivere le macchine, gli attrezzi, i recipienti e le quantità e qualità di vino buono, commerciabile, dal socio possedute, assegnando loro il giusto valore. Il controllo di questo inventario deve essere fatto ogni due mesi annotando le variazioni avvenute, per cura di uno o più

membri del Consiglio direttivo, assistiti dal socio e in presenza ad altri due soci testimoni.

4° — Riscontrando in queste verifiche periodiche deperimenti o predisposizioni negli oggetti assicurati tali da renderli più facilmente suscettibili ai rischi sui quali verte l'assicurazione, il socio è tenuto a rimuovere quelle cause di rischio e, ove non lo facesse, l'associazione non risponderà per essi degli eventuali danni.

5° — Il danno subito dall'associato deve essere immediatamente denunciato e la commissione direttiva nei modi indicati più sopra (vedi 3°) procederà alla verifica di esso, accertando esattamente le eventuali responsabilità.

6° — Il contributo da pagarsi dai soci sarà valutato sulla base del valore delle merci assicurate. Per il vino, il valore sarà sempre inferiore al prezzo corrente di mercato e si ragguaglierà approssimativamente al prezzo di costo nel momento della verifica. Il contributo medesimo sarà variato dalla società quante volte occorra nei modi più rispondenti all'entità delle cose assicurate, allo stato patrimoniale della società, ecc.

7° — L'associato ha obbligo di denunciare le variazioni che avvengono tra una verifica e l'altra nel materiale e nelle merci assicurate; ed è interesse e dovere di tutti i soci di contribuire a controllare l'esattezza di queste denunce.

8° — Nel caso di controversie così per l'applicazione del premio da pagarsi come per la liquidazione del risarcimento, la decisione sarà inappellabilmente riservata ad un collegio peritale arbitrale costituito da un esperto scelto dal socio, uno scelto dalla direzione e da un terzo scelto dai due; in mancanza di accordo la scelta dei periti e arbitri sarà fatta dal Presidente del Tribunale più vicino.

Potranno servire di guida in certo qual modo per il pratico funzionamento di queste associazioni comunali o di ristretto e ben definito territorio, le norme che regolano le assicurazioni mutue contro le

mortalità del bestiame, le quali società hanno dato così buoni risultati e vanno diffondendosi.

Si può obiettare intorno alla possibilità di queste assicurazioni mutue, la facilità di frodi in qualche associato cui per incuria può andar a male una botte di vino che all'atto della verifica era sano e commerciabile e che per riparare in parte al danno può trovar modo di far bel'amente spandere la botte o di farle saltar via la spina, sperando l'indenizzo completo da parte della Società. Ma evidentemente l'associazione avanti di risarcire il danno esaminerà lo stato in cui si trovava il vino (è impossibile che si sia perduto proprio tutto e non una goccia ne sia rimasto) e d'altra parte indagherà come meglio crede per appurare la verità.

Bisogna del resto pensare che nei paesi piccoli simili frodi sono assai meno possibili che nei grandi centri; nei paesi tutto si viene a sapere e la Società non si preclude via alcuna per arrivare alla verità.

Più difficile da regolare è forse il servizio di assicurazione pei vini fermentanti in fusti (forzati) o in bottiglie, perchè in questo campo, per imperizia se non per frode, è possibile che l'associato ponga detto vino in recipienti poco resistenti o lo metta in condizioni tali da andare facilmente soggetto a perdite. Ma qui la Società compie più che mai la sua opera utile di istruzione tecnica: ove non riscontri nel condizionamento di quei vini (e se il paese si dedica a quella specialità di produzione vuol dire che avrà anche persone conoscitrici, specialiste

dell'argomento) i requisiti necessari a garantirne una integra conservazione, non si accetterà in polizza e così consiglierà molto opportunamente l'associato a provvedere in modo più razionale.

Altre difficoltà potranno emergere nella pratica, ma questa stesse si incaricherà di risolverle, nè crediamo possano essere per lor natura gravissime, sempre quando l'associazione si limiti a persone che si conoscono bene fra di loro e che stanno nello stesso paese.

Con un po' di buona volontà, di acume pratico e di esperienza si riuscirà così ad applicare il fecondo e sano principio di associazione e di cooperazione anche a questo caso ultimo dell'industria enologica, quello che mira a lenire dolori e perdite materiali tanto più sensibili in quanto qui si tratta di piccoli e modesti produttori.

---

---

**SAGGIO DI BIBLIOGRAFIA**  
DELLA  
**COOPERAZIONE ENOLOGICA**

---

- Abeni Giov. Batt.** — Il principio dell'associazione portato nel campo dell'azienda rurale. — Tip. Bernardoni, Milano, 1868.
- Assandro prof.** — Il nuovo sistema tributario sugli spiriti e le distillerie agrarie cooperative — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 37, anno 1889.
- Audisio E.** — Per le cooperative di distillazione e di vinificazione. Azioni o quote? — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 27, anno 1902.
- Balsari B.** — CANTINA SOCIALE DI OLEGGIO. Relazione del Presidente sull'esercizio 1896-97, sesto dell'associazione. Tipografia e cartoleria di Foffano Vittorio, Oleggio, 1897.
- Id.** CANTINA SOCIALE DI OLEGGIO. Ricordo agli illustri personaggi che nell'occasione del Congresso enologico di Novara onorarono di una loro visita la Cantina sociale di Oleggio. — Tip. Novarese di Arturo Merati, Novara, 1901.
- Barbarani G.** — Cantine sociali. Relazione alla Commissione vinicola. — Prem. tip. Annichini Giov. Bossi succ., 1902.
- Bergamini** — Le unioni cooperative. Programma della società cooperativa Unione viticola cannetese in Montù de' Gabbi (Canneto Pavese). — Tip. Borghi, Broni, 1886.

- Berget Adrien** — La coopération dans la viticulture européenne. — Tip. ed. A. Devos, Lille, 1902, prezzo L. 6,60.
- Id.** — La coopération en viticulture — Les Winzervereine. — Imprimerie F. Levé, Rue Cassette, 17, Paris, anno 1900.
- Id.** — Les distilleries coopératives et la transformations du privilege des bouilleurs de cru. — Extrait de la « Revue de viticulture ». — Imp. F. Levé, Rue Cassette, 17, anno 1902.
- Id.** — Programme de la Coopérative vinicole du Nord.
- Boletti Pio** — Trattato popolare di enologia applicata alle cantine sociali. — Tip. Trevisini, Milano. 1890.
- Calleri E.** — Le cantine sociali e la tassa di registro — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 7, anno 1902.
- Cammareri-Scurti Sebastiano** — Saggio sulla quistione enologica in Italia. — Tip. di Luigi Giliberti, Marsala, 1890. — (Le cantine sociali, pag. 64).
- Campagnoli Tobia** — Progetto per la formazione di una società enologica, esposto e dedicato al municipio di Montecarotto. — Tip. Pierdicchi, Jesi, 1892.
- Carpenè Antonio** — Sulle società enologiche — dal « Giornale Vinicolo Italiano, n.ri 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, del 1878.
- Cartani A.** — Le cantine sociali e la mezzadria — dal « Giornale Vinicolo Italiano, n. 49, anno 1887.
- Id.** — Le cantine sociali nella Valle dell'Ahr — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 44, anno 1887.
- Catoni G.** — Die Società enologica trentina und der Weinbau des Trentino. — Stab. Lit. Tip. Giovanni Zippel ed. Trento.
- Cavalieri Enea** — MINISTERO D'AGRICOLTURA, INDUSTRIA E COMMERCIO. — Annali di agricoltura, 1896. — La cooperazione nell'agricoltura italiana. — Tip. Nazionale di G. Bertero, Roma, 1896, prezzo L. 1,50. — Cantine sociali, pag. 75.
- Cavazza dr. D.** — Cantina sociale cooperativa di Barbaresco. — Tip. Subalpina, Torino.

- Cavazza dr. D.** — La distillazione del vino e delle vinacce e le distillerie cooperative. — Memoria letta alla Società agraria di Bologna nell'adunanza delli 23 marzo 1902. Tip. di G. Cenerelli, Bologna, 1902.
- Cecchini V.** — Per un sindacato enologico del Chianti. Relazione e progetto di Statuto. — Firenze, Tip. Minori Corrigendi, 1903.
- Cerletti G. B.** — Le cantine sociali — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 29, anno 1882.
- Cettolini Sante** — Le cantine sociali in Sardegna. Considerazioni e schema di uno statuto per una cantina sociale in Cagliari. — Tip. Muscas di P. Valdés. — Cagliari, 1895.
- Ciapetti dott. Gino** — Un esempio di distilleria agraria cooperativa — dal « Giornale Vinicolo Italiano » n. 5, anno 1892.
- Coopmans de Yoldi Alfonso** — Emporio vinicolo lombardo. — Tip. privata di Alfonso Coopman de Yoldi a Castel Carnasino, 1887, Como.
- Defrancesco Emidio** — Risposta a due quesiti sulla Società Enologica Abruzzese — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 42-43, anno 1879.
- Fanfani Olinto** — Di una Cantina sociale Casentinese. — Stab. tip. Cooperativo operaio - Arezzo, 1895.
- Feniccia Salvatore** — La Cooperazione in Piemonte — Contributo alla storia della cooperazione. — Tip. B. Gerbone, Torino, 1901, prezzo L. 4. (Cantine sociali, pagina 193).
- Fileni dott. E.** — Le cantine sociali (scritti varii). — Tipografia Giuseppe Seitz, Udine, 1902.
- Id.** — Un po' di precisione a proposito di Cantine sociali — I due tipi di Cantine sociali.
- Galanti N. Arminio** — Della opportunità di istituire un Circolo Enofilo. — Stab. Tip. Prov. L. Penada, Padova, 1894.
- Id.** — L'enologia italiana e la cooperazione — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 8, anno 1894.

- Galanti N. Arminio** — Uno statuto tipo per le Cantine sociali — dal « Giorn. vinicolo italiano » n. 32, anno 1896.
- Ghedini enot. Francesco** — Le Cantine sociali — Considerazioni e schema di statuto per una Cantina sociale nel Distretto di Mirano. — Stab. tipo-litografico Longo cond. L. Gonzato, Mestre, 1896.
- Ghirardi G.** — Le Cantine sociali ed il loro ordinamento nella provincia di Venezia — Relazione al Congresso agrario di Venezia del 1899. — Tipografia M. S. Compositori, 1890.
- Hinek dott. Giovanni** — La Crisi vinaria e le Cantine sociali. — Tipografia-editrice del cav. F. Mariotti, Pisa, 1901.
- Imperiali marchese Camillo** — Associazioni miste per la fabbricazione dei vini — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 27, anno 1876.
- Lissone Sebastiano** — Le Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 16, anno 1884.
- Id.** — Le Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 37, anno 1895.
- Id.** — Le Cantine sociali — Vantaggi, ordinamento, statuti. — Tipografia e libreria Sansoldi, Alba, 1900.
- Id.** — L'industria vinicola in Italia. — Stabilimento artistico-letterario, Torino, 1877, prezzo L. 0,60.
- Id.** — Progetto di statuto per l'impianto di una Cantina sociale — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 19-20, anno 1884.
- Id.** — Sopra il miglioramento della produzione vinicola (Gli Enopoli sociali) — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 18, anno 1878.
- Lissone S. e Casalis B.** — Sull'avvenire delle Società Enologiche — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 19-20-21, anno 1882.
- Lorenzoni dott. Giovanni** — La Cooperazione agraria nella Germania moderna — Saggio descrittivo e teorico — Volume primo: Le varie forme della cooperazione agraria. — Soc. Tip. Ed. Trentina, 1901, Trento, prezzo

- in Austria cor. 5, estero L. 6. (Le Cantine sociali, pag. 283).
- Macagno I.** — I Consorzi vinicoli fra produttori — dal « Giornale Vinicolo Italiano » pag. 279, anno 1875.
- Id.** — Sulla Società Enologica delle Puglie — dal « Giornale vinicolo italiano » pag. 321, 329, 349, 358, anno 1875.
- Mancini C.** — Una Cantina sociale alle prese col fisco — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 32, anno 1901.
- Marani Carlo** — Inaugurazione della Cantina sociale di Rieti. — Tipografia Trinchi, Rieti, 1900.
- Marchese G.** — Una nuova foggia di Cantina sociale pratica — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 42, anno 1887.
- Marescalchi A.** — Distillerie cooperative che non sono cooperative? — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 49, anno 1902.
- Id.** — Iniziative private per sollievo della crisi vinicola dal « Giornale vinicolo italiano » n. 50, anno 1901.
- Id.** — La cooperazione nell'industria enologica — Guida pratica per costituire Cantine sociali ed altre cooperative vinicole. — Tipografia e litografia C. Cassone, Casalmonteferrato, 1900.
- Id.** — La riunione di Asti per le cooperative vinicole — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 3, anno 1902.
- Id.** — La storia di una distilleria cooperativa rurale — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 38, anno 1901.
- Id.** — La valutazione dell'uva nelle Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 26, anno 1902.
- Id.** — Le Cantine sociali — Un tentativo di statistica — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 7, anno 1902.
- Id.** — Per l'impianto d'una distilleria agraria cooperativa — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 14, anno 1894.
- Id.** — Per una Cantina sociale nel Monferrato — Conferenza tenuta a Frassinello nel 1899. — Tipografia e litografia C. Cassone, Casalmonteferrato, 1899.

- Marescalchi A.** — Promuoviamo le distillerie cooperative — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 25, anno 1902.
- Id.** — Regolamento della Borsa Vinicola del Monferrato — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 7-8, anno 1902.
- Id.** — « La cooperazione vinicola nel Monferrato » negli Atti del Congresso internaz. di Agricoltura, Roma, 1903, pag. 1 del Vol. II.
- Id.** — « La Società dei viticoltori del Monferrato nel primo anno di vita ». — Casale, presso S. V. M., 1903.
- Martinet Augusto** — Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 13, anno 1884.
- Minà-Palumbo F.** — Storia d'una distilleria di vinacce — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 20, anno 1893.
- Morbelli dott. G.** — Le Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 7-8, anno 1899.
- Moretti Augusto** — Le Cantine sociali in provincia di Brescia. — Stab. tip. « La Sentinella », Brescia, 1900.
- Niccoli V.** — Cooperative rurali. — Tip. Lombardi di M. Bellinzaghi, Milano, 1899, prezzo L. 3,50. (Delle Cantine sociali, pag. 148).
- Ottavi dott. Edoardo** — Ancora sul Concorso delle Cantine sociali a Casale — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 41, anno 1895.
- Id.** — La Cooperazione tra i produttori di vino — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 51, anno 1895.
- Id.** — La cooperazione vinicola in Ungheria — Grave dissidio tra produttori e commercianti — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 29, anno 1899.
- Id.** — L'agitazione dei distillatori di vinacce e di vino — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 3, anno 1895.
- Id.** — La valutazione dell'uva e del mosto nelle Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 50, anno 1895.
- Id.** — L'azione del Governo e le Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 27, anno 1902.
- Id.** — Le Cantine sociali nella Prussia Renana — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 5, anno 1896.

- Ottavi dottor Edoardo — Le cooperative di consumo si avanzano e le Cantine sociali son stazionarie — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 47, anno 1896.
- Id. — Le distillerie rurali cooperative — Conferenza tenuta ad Asti il 12 gennaio 1902. — Tipografia e litografia C. Cassone, Casale, 1902.
- Id. — L'inaugurazione dell'associazione viticola Stradelina — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 9, anno 1902.
- Id. — Norme per l'impianto di cooperative per la distillazione delle vinacce — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 39, anno 1897.
- Id. — Per l'enologia sarda — Le Cantine sociali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 49, anno 1895.
- Id. — Per una cooperativa di distillatori pugliesi — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 17, anno 1902.
- Id. — Una Cantina sociale a Suzzara — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 22, anno 1896.
- Id. — Una visita alla Cantina sociale di Oleggio — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 44, anno 1901.
- Id. — Una visita alla Cantina sociale di Stra — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 47, anno 1897.
- Id. — Vigne senza cantina — Le Cantine comunali — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 13, anno 1902.
- Ottavi Ottavio — Fabbricazione del vino per l'esportazione — La Cantina sociale di Oleggio — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 3, anno 1892.
- Id. — Il vino e le cooperative di produzione e di consumo — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 19, anno 1891.
- Id. — L'associazione dei viticoltori italiani ed il Circolo Enofilo di Roma — dal « Giornale vinicolo italiano » n. 11, anno 1884.
- Parazzi Sacerdote Antonio — Intorno alla istituzione di una cantina sociale — Conferenza tenuta in Viadana il 2 gennaio 1887. — Tip. Remagni, Viadana, 1887.
- Pelli Fabroni Giuseppe — Proposte per la formazione di una

- società per la manifattura e per lo smercio all'estero  
dei vini toscani — Atti Georghioli t. XVI, 1869, Firenze.
- Pestellini avv. Ippolito** — La Cantina sociale di Bagno a  
Ripoli — Memoria — coi tipi di M. Cellini e C., Fi-  
renze, 1888.
- Id.** — Notizie sulla Cantina sociale di Bagno a Ripoli.  
— Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 1, anno 1894.
- Id.** — Cantine sociali e Società enologiche. — Firenze.  
Tip. Minori Corrigendi, 1900.
- Pich Carlo** — Le cantine sociali e l'esenzione dell'imposta  
per l'industria agraria. — Articolo sulla « Gazzetta  
del Popolo » del gennaio 1901.
- Pini cav. R.** — Progetto d'impianto di una cantina so-  
ciale a Lucca. — Stab. tipo-lito Dessena, Lucca, 1900.
- Id.** — Cantine sociali e cooperazione rurale con mo-  
dello di statuto. — Tip. Cavalli e comp., Parma 1900,  
prezzo L. 0,75.
- Pinolini Domenico** — Le distillerie cooperative. — Stabili-  
mento tipografico V. Porta, Piacenza, 1902.
- Ponti L.** — Di una Federazione fra le società cooperative  
di consumo italiane per gli acquisti in comune e come  
tramite fra la produzione nazionale e le cooperative  
estere — Pratiche per somministrare alle cooperative  
estere vino genuino ed a tipo costante — Designazione  
della Banca o delle Banche che potranno fare il ser-  
vizio di cassa alla nuova istituzione. — Tip. dell'Unione  
cooperativa editrice, Roma, 1895.
- Priora avv. A.** — Concorso nazionale delle cantine sociali  
indetto dalla Società degli enotecnici italiani in oc-  
casione delle feste agrarie di Casalmonteferrato. — Tipo-  
grafia e litografia C. Cassone, Casale, 1895.
- Puschi Vittorio** — Fabbricazione del vino per l'esportazione  
— La Cantina sociale di Oleggio, N. 3, 1892.
- Id.** — Il carattere ed il titolo nelle cantine sociali. —  
Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 50, anno 1892.
- Id.** — La cooperazione nell'industria enologica — (Sunto  
della conferenza tenuta alla scuola d'agricoltura pra-

- tica Vincenzo Luparia in S. Martino di Rosignano). — Dal « Giornale vinicolo italiano ». N. 26, anno 1896.
- Puschi Vittorio** — Le cantine sociali — Relazione. — Tipografia e legatoria Angelo Porrino, Biella, 1895 — Prezzo L. 0,50 presso l'autore, Gattinara.
- Id.** — Per le cantine sociali — Guida pratica e regolamento interno. — Tip. Novarese, 1895, Novara.
- Id.** — Per le cantine sociali. (Piccole o grandi società?). — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 32, anno 1892.
- Id.** — Progetto di statuto di una cantina sociale cooperativa. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 26, anno 1891.
- Id.** — Sulla istituzione delle cantine sociali. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 15, anno 1891.
- Rabbeno Ugo** — La cooperazione in Italia — Saggio di sociologia economica. — Tip. Golio, Milano, 1886, prezzo L. 2,50. — (Le cantine sociali, pag. 130, parag. 44).
- Rosi prof. Ruggero** — Progetto di statuto per l'impianto di una cantina sociale. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 27, anno 1884.
- Rossetti Giuseppe** — La cooperazione ed il risanamento enologico bresciano. — Stab. tip. « La Sentinella » Brescia, 1901 — Prezzo L. 0,25.
- Rossi dott. Carlo** — La Società enologica di Verona nell'anno 1875-76. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 44, 45, 47, anno 1876.
- Saffratti A.** — Rendiconto del gerente amministratore della Società enologica anonima Valtellinese sull'esercizio sociale 1896-97. — Stab. tip. e lit. Emilio Quadrio — Sondrio, 1897.
- Schileo Angelo** — Le cantine sociali e l'avvenire del nostro commercio vinicolo. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 38, anno 1892.
- Id.** — Osservazioni sullo statuto per le cantine sociali. dal « Giornale vinicolo italiano », N. 36, anno 1896.
- Sini prof. Vincenzo** — Cantine sociali. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 19 e 21, anno 1886.

- Sottocasa rag. Oreste** — L'unione cooperativa tra produttori di vinaccia e le proposte della Società italiana degli alcoolici. — Stab. tipografico G. Dellisanti, Barletta, 1902.
- Stefanelli G.** — Un sindacato vinicolo in provincia di Lecce. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 29, anno 1896.
- Strucchi A.** — Associazione di proprietari per la preparazione e commercio dei vini. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 43, anno 1883.
- Id.** — Cantine sociali a tipo industriale o a tipo rurale? — Vincenzo Bona tipografo di S. M. e dei RR. Principi — Torino, 1902.
- Id.** — Come dovrebbero essere organizzati la produzione ed il commercio del vino in Italia -- Relazione al Congresso enologico di Conegliano, ottobre 1902. — Società tipo-litografica Nardi, Brasolin e C., Conegliano, 1902. — (Cantine sociali, pag. 10).
- Id.** — Le Società enologiche ed il commercio dei vini in Piemonte. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 9 anno 1877.
- Id.** — Sulla costituzione di un Sindacato vinicolo in Piemonte. — Tipografia dell'Unione cooperativa editrice, Roma, 1901.
- Vaccaro-Russo cav. prof. G.** — La cooperazione nell'agricoltura italiana. — Stab. tip. Virzi, 1902, prezzo L. 0,50. — (Latterie sociali e cantine sociali, pag. 40).
- Valenti prof. G.** — Cooperazione rurale — Cooperazione in genere — Cooperazione rurale - formularis. — G. Barbera editore, Firenze, 1902 — Prezzo L. 4,50. — (Cantine sociali — Loro difficoltà e scarso sviluppo, p. 223).
- Vannuccini ing. Vannuccio** — Conferenza sulle cantine sociali. — Tip. del « Fieramosca », Firenze, 1885.
- Vecchia L.** — Le distillerie agrarie cooperative — A proposito di modificazioni alla legge sugli spiriti. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 51, anno 1901.

- Venosini prof. A. — Risultati economici e morali della Società enologica di Verona. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 16, anno 1880.
- Vernizzi G. — Progetto inteso a promuovere l'esportazione dei nostri vini di diretto consumo e Schema di statuto per la costituzione di una Società anonima per azioni a capitale illimitato sotto la ragione The Italian Bodega Cy. — Tipografia Capriolo e Massimino, Milano, 1901.
- Volpe Candido — Cantina sociale di Lendinara — Relazione sulla sua costituzione e primo anno di vita. — Stab. tip. Vianello cond. da A. Conzatti, Rovigo, 1902.
- Zavattaro M. — Incoraggiamento alle cooperative enologiche. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 34, anno 1902.
- Id. — L'associazione dei viticoltori del Monferrato. — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 5, 1902.
- Id. — L'insuccesso di una cantina sociale in Monferrato — Dal « Giornale vinicolo italiano », N. 7, anno 1900.
- Atto costitutivo e statuto della Società anonima Cantina Sociale di Stra. — Tipografia Morelli Girolamo - Dolo, 1894.
- CANTINA E DISTILLERIA COOPERATIVA DI VIARIGI (Monferrato) - Statuto Sociale. — Tipografia e litografia Carlo Cassone - Casale Monf., 1902.
- CANTINA SOCIALE DI OLEGGIO — Ricorso a S. E. il Ministro delle Finanze, Roma - Contro l'operato dell'agente delle tasse di Oleggio. — Tipografia Novarese con litografia di A. Merati - Novara, 1901.
- CANTINA SOCIALE DI SOAVE — Cooperativa fra produttori - Statuto-Contratto Sociale. — Stab. Tipo-litogr. G. Franchini - Verona, 1902.
- CANTINA SOCIALE DI STRA — Tip. G. Morelli - Dolo, 1895.
- CANTINA SOCIALE MUGELLANA — Statuto della Cantina Sociale Mugellana con sede a Borgo S. Lorenzo. — Stab. Tipo-litografico pei minori corrigendi di G. Ramella e Comp. - Firenze, 1900.

- CIRCOLO ENOFILO ITALIANO (Roma) — Proposta di Consorzio viticolo-oleario italiano, — Tipog. Nazionale di G. Bertero e C. - Roma, 1901.
- CIRCOLO ENOFILO ITALIANO — Statuto — Tip. Nazionale di G. Bertero, via Umbria - Roma, 1900.
- Concorso per le Cooperative di distillazione dal « Giornale viticolo italiano » num. 47 - anno 1890.
- Estatutos de la Sociedad Cooperativa « Bodega Social Colon » — Imp. y lit. de « la Razon » - Montevideo, 1896.
- Il Circolo Enofilo Italiano nel primo decennio di vita. (Ottobre 1882 - dicembre 1892) — Tip. Nazionale di G. Bertero - Roma, 1893.
- JOURNAL D'AGRICULTURE PRATIQUE fondé en 1837 par Alexandre Bixio — Tome I - 1<sup>o</sup> semestre, 1900. — L. Maretheux imprimeur, rue Cassette, 1, - Paris, 1900. (Société de vinification, pag. 496). — Tome I - 1<sup>o</sup> semestre, 1901. — (Les Coopératives viticoles et la libération du vin, pag. 83-183). — Tome II - 2<sup>o</sup> semestre, 1901. — (Caves coopératives en Piémont, pag. 616).
- La Società Enologica di Verona — dal Giornale viticolo italiano » num. 15, 16 e 17 - anno 1879
- La Società Enologica Valtellinese in Sondrio e le sue cantine. — Stabil. tipog. E. Quadrio - Sondrio, 1896.
- LE PROGRÈS AGRICOLE ET VITICOLES — Revue d'agriculture et de viticulture dirigé par L. Degrully - Tome XXVII - 1<sup>o</sup> semestre, 1897. — Montpellier, 1897 (Syndicat des viticulteurs de France, pag. 503). — Tome XXXIII - 1<sup>o</sup> semestre, 1901. — (La coopération viticole, pag. 727). — Tome XXXIV - 2<sup>o</sup> semestre 1901. (La suppression des non logés par la création de caves comunales pag. 421 - Une première cave comunale à Générac, pag. 447 - Une mission d'étude sur les caves coopératives pag. 28 - La viticulture en Vaucluse et les caves coopératives, pag. 507 - Les coopératives viticoles des Alpes et de Provence, pag. 368 et 444). — Tome XXXV - 1<sup>o</sup> semestre, 1902. — (Les

caves communes, pag. 132 - Caves et distilleries coopératives pag. 198, 233, 264, 299, 311, 396, 457, 542 et 601 - Evaluation des raisins dans les caves coopératives pag. 665 et 721 - Les viticulteurs syndiqués perdent-ils leur qualité de propriétaires? — Tome XXXVI - 2<sup>o</sup> semestre, 1902. — (Création d'un Syndicat de vente des vins à Gaillac, (pag. 540).

Progetto di Statuto dell'Associazione viticola Stradellina. Programma e statuto - Società cooperativa industriale e commerciale fra i produttori di vino del Bosco Etno. — Tipografia Donzuso - Acireale, 1902.

REDAZIONE DEL GIORNALE VINICOLO ITALIANO — Valutazione del valore dell'uva per le Cantine Sociali - dal « Giornale vinicolo italiano » num. 34 - anno 1900.

Regolamento del Circolo dei viticoltori di Pecetto Torinese. — Tipografia A. Vinciguerra e figli - Torino, 1890.

REVUE DE VITICULTURE publiée sous la direction de P.

Viala et L. Ravaz - Tome VIII, anno 1897 - 2<sup>o</sup> semestre.

— Imprimerie F. Levé, rue Cassette, 17 - Paris, 1897. (Syndicat des viticulteurs de Charentes, pag. 678). —

Tome X - 2<sup>o</sup> semestre 1898. — (Syndicat des viticulteurs des Charentes: Réunions, pag. 512). — Tome

XVI - 2<sup>o</sup> semestre 1901. — (Les caves coopératives en Allemagne, pag. 258). — Tome XVII - 1<sup>o</sup> semestre,

anno 1902. — (Les distilleries coopératives et la transformation du privilège des bouilleurs de cru,

pag. 369, 432 et 459 - Union des propriétaires-viticulteurs et de négociants en vins des côtes du Rhône,

pag. 24 - Société des viticulteurs du Beaujolais et de Sud-Est, pag. 724). — Tome XVIII - 2<sup>o</sup> semestre 1902.

— (Caves syndicales des propriétaires-vignerons de la Bourgogne, pag. 52 - La Cooperative viticole lilloise,

pag. 80 - Société cooperative di Lavigny, 496).

SOCIETÀ DEI VITICULTORI S. SEVERO — Resoconto della Assemblea generale ordinaria dei socii tenutasi il 28 luglio 1895. — Tipografia Vincenzo De Girolamo - Sansevero, 1895.

- Statuto della Cantina Cooperativa di Milano. — Stabilimento G. Civelli - Milano, 1890.
- Statuto della Cantina Sociale di Monforte d'Alba. — Tipografia Casarico-Dogliani, 1898.
- Statuto della Cantina Sociale « Giovanni Signorini » di Frassinello Monf. - Tipogr. e litogr. C. Cassone - Casale Monf., 1899.
- Statuto della Mutua associazione degli osti, trattori e mercanti di vino di Milano e circondario esterno. — Tip. di Luigi Marchi - Milano, 1897.
- Statuto della Società dei viticoltori di Sansevero. — Tipografia Vincenzo De Girolamo, 1892 - Sansevero.
- Statuto organico della Cantina sociale di Cunico. — Tipografia e legatoria da libri Vinassa - Asti, 1901.
- Statuto del Sindacato vinicolo piemontese - Alba.
- Sulla Società enologica « La Sicilia » dal « Giornale vinicolo italiano » pag. 375, anno 1875.
- UNIONE LOMBARDA FRA I NEGOZIANTI DI VINO - Statuto ed elenco dei socii residenti in Milano e fuori. — Stabilimento tipogr. Sormani e Ghidini - Milano, 1899.
- UNIONE TRA PRODUTTORI DI VINACCIA - Barletta — L'abbuono di favore alle fabbriche di alcool di 2ª categoria esercitate dalle Società Cooperative. — Stabil. tipog. G. Dellisanti - Barletta, 1902.
-



# Recipienti eccellentissimi

PER

MAGAZZENI GENERALI, CANTINE SOCIALI

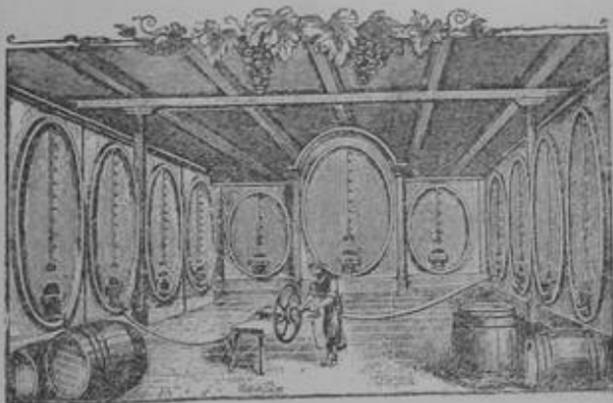
Produttori e Negozianti all'ingrosso

DI

Vino, Spirito, Acquavite, Liquore, Olio, Petrolio, ecc.

OLTRE 600.000 ETTOLITRI IN USO

 Impianti in ogni paese.



CANTINA A BOTTI IN CEMENTO ARMATO, RIVESTITE DI VETRO

**Sistema BORSARI**

Costruzione bella, solida, perfetta e rapida, a prezzi modesti.

Per cataloghi, certificati e preventivi rivolgersi agli inventori e costruttori specialisti: **Ing.<sup>ri</sup> BORSARI & C., Zollikon-Zurigo** (Svizzera)

oppure alle

**RAPPRESENTANZE IN ITALIA:**

Per il **Piemonte**: Sigg. Fratelli Ottavi a *Casale Monferrato*.

Per la **Lombardia**: Spett. Agenzia Enologica Italiana a *Milano*, corso Venezia, 93.

Per la **Liguria**: Sig. Dr. G. Morbelli a *Genova*, via Canneto il Lungo, 27.

Per la provincia di **Roma**: Spett. Agenzia Enologica Italiana a *Roma*, corso Vitt. Emanuele, 219.

Per le **Puglie**: Id. id. *Bari*, via Sparano, 168-150.

Per la **Sicilia**: Id. id. *Catania*, Piazzale Stazione Sicula, 67-69.

## PREZZI D'ABBONAMENTO

AI GIORNALI

### IL COLTIVATORE E IL VINICOLO ITALIANO

DIRETTI DAL

Comm. Dr. EDOARDO OTTAVI

DEPUTATO AL PARLAMENTO

REDATTORE CAPO: CAV. PROF. ARTURO MARESCALCHI

ABBONAMENTI AL " **COLTIVATORE** ", (ANNO 49<sup>mo</sup>)

INTERNO

ESTERO

Anno (dal 1° gennaio) . . . . .	L. 10 —	Anno . . . . .	L. 12 —
Semestre . . . . .	» 5,50	Semestre . . . . .	» 6,50

Il **COLTIVATORE** esce tutte le domeniche in fascicoli di 32 pagine con doppia coperta. Agli abbonati annuali paganti prima del 31 gennaio verrà dato in dono: 1° **L'Amico del Contadino**, almanacco agrario. (*Questo almanacco non si trova in vendita*). 2° **La Guida dell'Agricoltore**, rivista agricola-commerciale.

ABBONAMENTI AL " **VINICOLO** ", (ANNO 29<sup>mo</sup>)

INTERNO

ESTERO

Anno (dal 1° gennaio) . . . . .	L. 10 —	Anno . . . . .	L. 12 —
Semestre . . . . .	» 5,50	Semestre . . . . .	» 6,50

Il **VINICOLO** esce tutte le domeniche in fascicoli di 12 pagine con coperta di 12 pagine. Agli abbonati annuali paganti prima del 31 gennaio verrà dato in dono: 1° **L'Amico del Cantiniere**, almanacco vinicolo. (*Questo almanacco non si trova in vendita*). 2° **La Guida dell'Agricoltura**, rivista agricola-commerciale.

Tutti gli abbonati che pagano anticipamente l'importo dell'abbonamento, ricevono per ogni quota d'abbonamento un *buono* che dà diritto a riduzioni dal 3 al 30 0/10 sugli articoli e sui prodotti della Casa Fratelli Ottavi e concorrono al sorteggio di 20 premi gratuiti

Scrivere alla Direzione dei suddetti giornali in Casalmongferato.

## Libri di viticoltura, agricoltura generale

ECONOMIA RURALE, ECC.

vendibili presso l'Amministrazione Fratelli OTTAVI in Casalmonferrato

Pagamento all'atto della domanda

NB. - I libri si spediscono franchi di posta

VITICOLTURA TEORICO-PRATICA del Cav. Prof. OTTAVIO OTTAVI — (2<sup>a</sup> ediz. interamente rifatta) — Un vol. di pag. 1180 con 450 incisioni e 8 tavole a colori . . . . . L. 10,50

LA CHIAVE DEI CAMPI del Comm. Prof. G. A. OTTAVI — Trattato completo di agricoltura ed economia rurale . . . . . L. 5—

SEGRETI DI DON REBO del Comm. Prof. G. A. OTTAVI — 8<sup>a</sup> ristampa . . . . . L. 2—

LEZIONI DI AGRICOLTURA PEI CONTADINI del Comm. Prof. G. A. OTTAVI (3 volumi) . . . . . L. 3—

MONOGRAFIA DEL FRUMENTO, del Comm. Prof. G. A. OTTAVI. — Un volume di pag. 478 . . . . . L. 1—

DODICI COMANDAMENTI DI MAMMA AGRICOLTURA del Comm. Prof. G. A. OTTAVI — Un vol. di pag. 410 . . . . . L. 1—

LA CONCIMAZIONE DELL'OLIVO del Prof. Dott. F. BRACCI — (Estratto dal *Coltivatore*) . . . . . L. 0,50

LA QUESTIONE DEL CLINTON — Monografia viticola premiata col premio Camerini, del Cav. D. LAMPERTICO . . . . . L. 1—

LA DOTTRINA DELLA TERRA VERGINE di P. E. OTTAVI. — Un volume di pag. 210 . . . . . L. 2,50

BREVE GUIDA PER LA RAZIONALE CONCIMAZIONE AZOTATA del Prof. Dr. P. WAGNER, trad. da J. RAVÀ (2<sup>a</sup> ediz.) L. 1—

SOSTEGNI PER LE VITI — *Monografia della canna comune* del Dr. EDOARDO OTTAVI — Vol. di 216 pag. con 32 fig. L. 2—

CONSIGLI AI VITICULTORI SULLE VITI AMERICANE E SULL'INNESTO di E. OTTAVI . . . . . L. 1—

COME SI COMBATTONO LE MALATTIE E GLI INSETTI DELLE PIANTE COLTIVATE di E. OTTAVI e A. MARESCALCHI L. 1—

GUIDA PRATICA PER L'USO E LA SCELTA DEI CONCIMI CHIMICI di OTTAVI-MARESCALCHI . . . . . L. 1—

CASA AGRICOLA FRATELLI OTTAVI - CASALE

<b>RISPOSTE AD ALCUNE IMPORTANTI QUESTIONI RIGUARDANTI LA CONCIMAZIONE</b> del Prof. Dr. P. WAGNER - versione italiana del Dr. J. RAVÀ - Quattro fascicoli . . . . .	L. 3 -
<b>BOTTI DI CEMENTO E VETRO</b> del Prof. G. CUSMANO. - Un vol. di 100 pag. illustrato con 26 figure . . . . .	L. 1 -
<b>GLI SPARI CONTRO LA GRANDINE IN STIRIA ED IN ITALIA</b> (4 <sup>a</sup> ediz.) Di questo libretto si fecero 3 edizioni in 6 mesi . . . . .	L. 1 -
<b>LA CONCIMAZIONE DEGLI ORTI</b> con concimi chimici, desunto da P. WAGNER-J. RAVÀ . . . . .	L. 1 -
<b>GLI ORTI IMOLESI E LE VASCHE DI DISINFEZIONE ANTIFILLOSSERICA</b> , del Prof. Dott. DARIO TOSCANO . . . . .	L. 1 -
<b>IL PESCO</b> - Perchè deperisce nell'Alta Italia e come rimediarvi; del Prof. Cav. D. TAMARO (con 4 tavole cromolitografiche) . . . . .	L. 1 -
<b>INSETTI NOCIVI AL FRUMENTO</b> , istruzione pratica del Dott. G. SOLI (con 2 tavole cromolitografiche) . . . . .	L. 1 -
<b>FILLOSSERA</b> , istruzione per conoscerla e combatterla di E. OTTAVI (con 1 tavola cromolitografica) . . . . .	L. 0,60
<b>L'ARTE DI PRESENTARE I VINI ALLE ESPOSIZIONI</b> di A. MARESCALCHI . . . . .	L. 0,60
<b>COME SI IMPIANTA UNA DISTILLERIA COOPERATIVA</b> , di A. MARESCALCHI . . . . .	L. 0,60
<b>LE DISTILLERIE COOPERATIVE</b> , conferenza del Dr. EDOARDO OTTAVI . . . . .	L. 0,50
<b>VINO ED OLIO NEI TRATTATI DI COMMERCIO DELL'ITALIA</b> di E. OTTAVI . . . . .	L. 0,50
<b>Atti del Primo Congresso degli spari contro la grandine tenutosi in Casale</b> . . . . .	L. 3 -
<b>ANNUARIO DELL'AGRICOLTORE</b> , compilato dalla redazione del <i>Cultivatore</i> . . . . .	L. 1,50
<b>GUIDE VINICOLE:</b> del Piemonte e dell'Oltre Po . . . . .	L. 1 -
della Toscana . . . . .	- 0,50
delle Puglie, Basilicata, Calabria . . . . .	- 1 -
della Sicilia . . . . .	- 0,50

18,5

La digitalizzazione di quest'opera è stata possibile grazie al generoso contributo di

CANTINA  
**CASTELNUOVO**  
DEL GARDA



*Volume appartenente al patrimonio librario della Biblioteca Internazionale "La Vigna"  
Su autorizzazione del Centro di Cultura e Civiltà Contadina*

*Vietata la riproduzione*