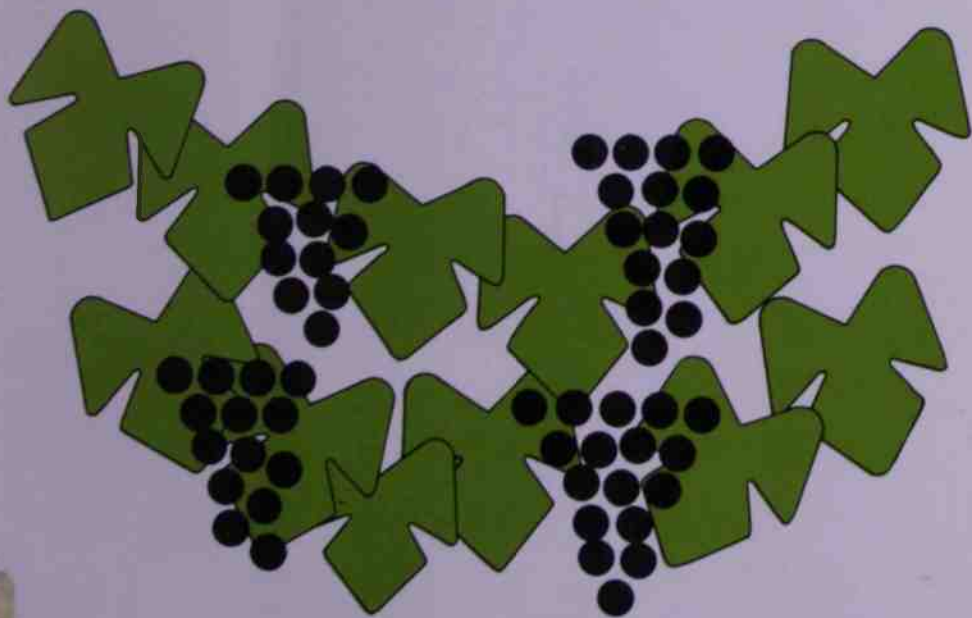


LA COOPERAZIONE ENOLOGICA NELL'AREA DEL BARBERA D'ASTI E DEL MOSCATO D'ASTI: SITUAZIONE E PROPOSTE



Ente di Sviluppo Agricolo del Piemonte

**LA COOPERAZIONE ENOLOGICA
NELL'AREA DEL BARBERA D'ASTI
E DEL MOSCATO D'ASTI:
SITUAZIONE E PROPOSTE**



Ente di Sviluppo Agricolo del Piemonte

LA COOPERAZIONE ECONOMICA
NEL AREA DEL BASSO DANUBIO
E DEL MONDO D'ASIA
SILVANO DI GIACCA



Premessa

Il presente lavoro è stato elaborato dall'IRES che si è valso anche della collaborazione del SOA (Studio di Organizzazione Aziendale) di Torino.

Gli autori della ricerca sono, per la prima parte, il dr. Marziano Di Maio dell'IRES e, per la seconda, l'ing. Ezio Aprà e il dr. Giovanni Zancan del SOA.

Ad essi e all'IRES va il ringraziamento dell'ESAP a cura del quale il volume viene pubblicato, nella certezza di far cosa utile a quanti hanno a cuore le sorti della vitivinicoltura piemontese.

In particolare qui si affrontano i problemi di quella parte di tale comparto produttivo che si presenta in maggior decadenza: il barbera. Assunto come base dell'analisi un gruppo omogeneo di cantine sociali eminentemente produttrici di tale tipo di vino (e in minor misura del moscato d'Asti), emerge chiaramente come sussistono, in primo luogo, notevoli problemi di ammodernamento della produzione di base, superabili soltanto con una più vasta azione di ristrutturazione della maglia aziendale e, quindi, con l'avvio dei «piani agricoli-zonali». In secondo luogo emergono i problemi delle cooperative, in quanto tali, specie per gli aspetti finanziari, organizzativi e gestionali, anche questi superabili con alcune azioni di ristrutturazione e con un adeguato ricorso a nuove organizzazioni inter-cooperative, capaci di razionalizzare taluni momenti della gestione. In terzo luogo vengono posti in luce dallo studio i problemi di mercato. Riconquistare un'immagine ormai quasi perduta, essere più intelligentemente presenti sul mercato, non permettere ad alcuno di abusare dell'etichetta del «barbera»: sono alcune delle proposte che gli studiosi indicano.

Tocca ora a chi ha responsabilità operative, ad incominciare dall'ESAP, porsi sulla strada delle conseguenti iniziative.

Giuseppe Maspoli

Presidente dell'ESAP

Ente di Sviluppo Agricolo del Piemonte

Torino, marzo 1978.

Introduzione

Questo studio, compiuto nel 1974-75, è stato successivamente aggiornato all'estate 1975. Un ulteriore aggiornamento al 1977, che si sarebbe rivelato utile prima della stampa, è risultato troppo laborioso in relazione alla scarsità di tempo lasciata disponibile da altre ricerche.

A parte le cifre degli ultimi due anni di vendemmie e di gestioni delle cantine sociali, altri fatti nuovi hanno movimentato un po' la situazione generale sotto l'aspetto economico: in primo luogo il processo inflazionistico, il forte aumento del costo del denaro e l'incidenza del contributo regionale sulle spese di gestione.

L'inflazione, che com'è noto negli ultimi anni ha assunto cospicui ritmi di accelerazione, ha prodotto in definitiva effetti svantaggiosi per le cantine: l'aumento di prezzo del vino è infatti inferiore all'aumento subito dai costi di gestione e in particolar modo dalle spese per la manodopera.

L'aumento del costo del denaro, nella situazione particolare delle cantine (in gran parte bisognose di capitale d'anticipazione che purtroppo non è possibile rastrellare tra i soci) poteva rivelarsi catastrofico per le medesime: non lo è stato soprattutto perché si sono richiesti sovente ulteriori sacrifici ai soci, sotto forma di più lunghi periodi di attesa della liquidazione del prodotto confezionato. Non vi sono state invece conseguenze di rilievo nel cronico indebitamento con le banche per il comparto mutui, essendo privilegiati questi ultimi da tassi di interesse che attualmente vengono ad apparire quasi irrisori.

L'incidenza del contributo regionale, che per le cantine in esame si aggira sui 400 milioni all'anno (tale è appunto la cifra relativa al 1975), si ripercuote molto favorevolmente sul bilancio delle cantine. Esso esplica altresì la funzione di indurre un maggior ordine nel settore contabile e amministrativo delle cooperative; rimane aperto il problema di utilizzare più a fondo questo mezzo, utile per indurre le cantine ad allinearsi su determinate modalità

istituzionali, gestionali, contabili, ecc., auspicate per una maggior efficacia dello strumento cooperativo ma purtroppo ancora insufficientemente seguite.

Esaminando sommariamente i bilanci delle cantine dei due anni che seguono quelli dell'arco considerato nello studio, emerge innanzi tutto il forte aumento della voce salari e stipendi: Ad esempio, dal 1974 al 1975 una decina di cantine presenta al riguardo aumenti dal 40 al 120%, e un'altra decina dal 27 al 32%; le percentuali maggiori riguardano proprio alcune cantine in situazione già precedentemente più precaria.

Per quanto riguarda la situazione debitoria, i mutui presentano poche differenze di entità dal 1974 ad oggi, salvo per un paio di cantine che hanno proceduto a lavori di ristrutturazione; per 5 cantine si ha una diminuzione sensibile dell'importo relativo. Più che i mutui, preoccupano però le altre somme a debito, e soprattutto quelle molto onerose con gli istituti bancari; gli interessi passivi registrano un cospicuo aumento per 5 cantine, un aumento di lieve entità per 10, una stazionarietà per altre 10 ed infine una diminuzione (in più di un caso sensibile) per 7 di esse: in questi ultimi casi appare evidente la rinuncia a ricorrere a prestiti di un'onerosità quasi proibitiva. In totale l'entità degli interessi passivi, rispetto al 1973, rimane stazionaria nel 1974 ma presenta un aumento del 32% nel 1975, a riprova forse di una resistenza iniziale che ora sta cedendo di fronte a impellenti necessità.

A fronte della situazione debitoria sta quella dei crediti che le cantine sociali vantano nei confronti di clienti non soci: è triste constatare (ma la cosa non sorprende chi conosca a fondo i rapporti cantine-commercianti) come il volume di tali crediti sia in aumento. Per il complesso delle cantine qui considerate l'importo relativo supera abbondantemente il miliardo di lire, a riprova una volta di più dell'affermazione secondo cui le cantine sono anche i banchieri a buon mercato dei commercianti, oltre ad essere i depositi gratuiti (a fine annata 1975 la cantina di Ricaldone aveva in giacenza per conto di commercianti «vino venduto da caricare» per un importo di 48 milioni, quella di Mombaruzzo per 91 e quella di Alice-Sessame per 92). Evidentemente torna comodo a molti operatori, in una situazione di elevato costo del danaro presso le banche, concedersi ampie licenze di protrarre i pagamenti dovuti alle cantine. Se le cantine disponessero delle somme loro dovute da questi creditori, vedrebbero aumentare del 40% i loro depositi in banca; 9 cantine hanno all'attivo somme a

credito superiori ai loro stessi depositi bancari.

Le spese di gestione appaiono aumentate, percentualmente, più di quanto non sia aumentata l'entità di remunerazione del prodotto trasformato; la crisi energetica ha influito in modo pesante, direttamente e indirettamente. Provvidenziale è stato pertanto l'intervento della Regione, che si è assunta a carico una parte di tali oneri. In particolare, sono ancora aumentate le spese per mediazione (+ 13% nel 1974, + 28% nel 1975, sempre rispetto al 1973).

Le spese per acquisto di correttivo e di «ingredienti enologici» (sovente in quest'ultima voce è compreso anche il correttivo) variano ovviamente da un anno all'altro in relazione all'andamento climatico e quindi alla qualità delle uve raccolte. Escludendo la cantina di S. Stefano Belbo, che per la gamma di vini richiesta dalla sua clientela si comporta in modo abbastanza simile a quello di un'industria, nelle altre 31 cantine si ha, rispetto al 1973, un aumento di spesa nel 1974, di ben il 30% ed oltre (+ 113,4 milioni), e nel 1975 una diminuzione del 10% (— 37,2 milioni). Vi sono comunque cantine che cronicamente fanno ricorso a tali acquisti, a riprova del conferimento sistematico da parte dei soci di uve di qualità scadente.

Per il resto, la situazione non appare mutata, essendo rimasti pressoché invariati capienze, numero dei soci, forme giuridiche, livelli dei conferimenti (qualche miglioramento) e organizzazione generale. Qualche passo avanti si è fatto per incrementare il comparto invecchiamento, e per valorizzare la produzione di pregio. Il Consorzio di secondo grado sta a poco a poco assumendo veste concreta. Più che mai statico è invece il discorso sulle concentrazioni di cantine sociali. Anche il problema della repressione delle frodi è tuttora in alto mare; sporadicamente appare notizia che qualche sofisticatore è stato colto in fallo, a conferma della triste realtà del fenomeno, ma è assente un'azione repressiva decisa, che dovrebbe essere condotta a fondo senza risparmio di mezzi per ridare fiducia ai produttori onesti e ai consumatori.

Un fenomeno che sta riscontrandosi in più località, e che è per ora diretta conseguenza della crisi economica in cui il nostro Paese si dibatte, è dato da un certo ritorno di manodopera all'agricoltura: indubbiamente una iniezione di forze giovanili, confortate ora da migliorate condizioni di lavoro e soprattutto di redditi, sarebbe per la viticoltura locale quanto mai provvidenziale.

INDICE

Parte prima

TERMINI GENERALI DEL PROBLEMA E PROPOSTE DI INTERVENTO

0. <i>Premessa</i>	pag. 11
1. <i>Caratteri generali</i>	pag. 14
1.1. Generalità sul problema delle cantine sociali	pag. 14
1.2. Situazione attuale della cooperazione enologica astigiana	pag. 16
1.3. Dislocazione spaziale delle cantine considerate	pag. 17
1.4. L'età delle cantine	pag. 18
1.5. Le dimensioni degli impianti	pag. 20
1.6. Il numero dei soci	pag. 22
1.7. La forma giuridica	pag. 23
2. <i>I conferimenti</i>	pag. 24
2.1. Il grado di utilizzazione degli impianti	pag. 24
2.2. I rapporti socio-cantina per quanto riguarda i conferimenti	pag. 28
2.3. Le prospettive delle cantine in merito ai conferimenti ...	pag. 32
3. <i>La situazione debitoria</i>	pag. 46
3.1. I mutui a lungo termine	pag. 46
3.2. I prestiti a breve	pag. 48
3.3. Gli altri debiti	pag. 49
3.4. Gli interessi passivi	pag. 50
3.5. Conclusioni	pag. 54
4. <i>La situazione patrimoniale e la gestione</i>	pag. 56
4.1. Gli immobili e le attrezzature	pag. 56
4.2. Gli ammortamenti effettuati	pag. 59
4.3. Gli altri fondi accantonati	pag. 63
4.4. Le spese di gestione	pag. 65
4.4.1. La manodopera	pag. 65
4.4.2. Le altre spese di gestione e conclusioni	pag. 67
4.5. Il livello delle liquidazioni ai soci conferenti	pag. 69

5. <i>La qualità del prodotto. La commercializzazione</i>	pag. 72
5.1. I vini prodotti	pag. 72
5.2. La correzione della produzione	pag. 74
5.3. La valorizzazione attuale della produzione	pag. 76
5.4. La commercializzazione del vino delle cantine sociali . . .	pag. 79
6. <i>Gli interventi necessari</i>	pag. 82
6.1. Interventi per incentivare i conferimenti	pag. 84
6.2. Interventi per il risanamento finanziario	pag. 85
6.3. Interventi per facilitare le anticipazioni ai soci	pag. 87
6.4. Contributi sulle spese di gestione	pag. 87
6.5. I piani di riassetto. Le concentrazioni	pag. 88
6.6. Interventi per la verticalizzazione	pag. 91
6.7. Altri interventi	pag. 94

Parte seconda

A) INDIVIDUAZIONE DEGLI ELEMENTI STRATEGICI INFLUENTI

0. <i>Premessa generale e metodologica</i>	pag. 96
1. <i>Le problematiche delle cantine sociali</i>	pag. 99
2. <i>Il complesso delle 35 cantine sociali in studio</i>	pag. 103
3. <i>Localizzazione degli impianti</i>	pag. 109
4. <i>Le caratteristiche del Comprensorio di raccolta delle uve</i> .	pag. 120
4.1. Costituzione geografica del Comprensorio	pag. 120
4.2. La produzione vitivinicola del Comprensorio	pag. 123
4.3. Tipologia della produzione viticola e vinicola	pag. 127
5. <i>Le variabili principali del sistema dal punto di vista produttivo</i>	pag. 129
5.1. Il conferimento delle uve	pag. 132
5.2. Tipologia produttiva delle 32 cantine sociali attive	pag. 146
5.3. I soci	pag. 149
5.4. Il potenziale e il tasso di raccolta	pag. 155
5.5. La capacità lavorativa e il grado di utilizzazione degli impianti	pag. 164
5.6. La manodopera, la capacità di invecchiamento, gli impianti di imbottigliamento	pag. 174
5.7. Confronto con altri sistemi cooperativi	pag. 178

6. <i>Analisi dei costi di produzione e della struttura finanziaria</i>	pag. 182
6.0. Premessa	pag. 182
6.1. La struttura dei costi totali	pag. 184
6.2. La struttura finanziaria	pag. 188
7. <i>Alcuni indici interpretativi della gestione delle cantine sociali</i>	pag. 197
7.0. Premessa	pag. 197
7.1. Il rapporto tra: ammontare della liquidazione ai conferenti e ammontare dell'attivo totale	pag. 197
7.2. Il rapporto tra: ammontare delle liquidazioni ai conferenti e ammontare delle immobilizzazioni	pag. 201
7.3. Il rapporto tra: lire per quintale (liquidate) e lire per quintale (potenziale immobilizzato)	pag. 203
7.4. Note conclusive sulla situazione di alcune cantine sociali	pag. 205
8. <i>L'immagine del prodotto</i>	pag. 209
9. <i>La presenza del prodotto sul mercato</i>	pag. 215
9.0. Premessa	pag. 215
9.1. La distribuzione del barbera	pag. 215
9.2. La distribuzione del moscato	pag. 224
10. <i>Aspetti manageriali della conduzione delle cantine sociali</i>	pag. 228
11. <i>Sintesi generale delle conclusioni raggiunte</i>	pag. 230
11.0. Premessa	pag. 230
11.1. Conclusioni di carattere generale	pag. 230
11.2. Conclusioni sul mercato del barbera	pag. 231
11.3. Conclusioni sul mercato del moscato	pag. 233

B) ELABORAZIONE DI UNA POSSIBILE LINEA STRATEGICA DI INTERVENTO GLOBALE E PROPOSTE

12. <i>Elaborazione di una possibile linea strategica di intervento globale</i>	pag. 234
12.0. Premessa	pag. 234
12.1. La remunerazione del conferente	pag. 235
12.2. Le conseguenze sul prezzo al consumo	pag. 238

12.3. La possibile linea strategica di intervento globale riferita al mercato del barbara	pag. 250
12.4. La possibile linea strategica di intervento globale riferita al mercato del moscato	pag. 260
13. <i>Una proposta comune a tutte le iniziative presentate</i>	pag. 266

TERMINI GENERALI DEL PROBLEMA E PROPOSTE DI INTERVENTO

0. Premessa

Il presente studio si propone di esaminare la situazione di un cospicuo gruppo di cantine sociali, in gran parte astigiane, e cioè di quelle dell'area del Barbera d'Asti di pregio e del Moscato. Tale esame avrebbe lo scopo di fornire indicazioni circa gli interventi da adottare da parte degli enti pubblici (e in particolare dalla Regione) per sanare una situazione che, in un quadro generale piemontese, non appare molto florida.

Intanto, a fugare ogni perplessità che pure da qualche parte viene espressa, si può senz'altro sostenere la validità dello strumento cooperativo in enologia, nonostante tutte le difficoltà che ne comprimono il pieno sviluppo e ne mortificano in definitiva il completo estrinsecarsi in materia di benefici a vantaggio degli associati. Basti pensare, a questo riguardo, al sostegno di prezzo che si verifica proprio per la presenza delle cantine sociali, e alla preziosa opera di vinificazione e di cura del prodotto, opera tanto più sentita nell'attuale situazione di crisi della manodopera.

Purtroppo, il sorgere e lo svilupparsi delle iniziative è avvenuto in modo alquanto impulsivo e disordinato, ed è stato altresì caratterizzato da azioni permeate di molta inesperienza, quando pure non si sono intromesse interferenze volte a trarre senza scrupoli determinati vantaggi (economici, politici) in definitiva a danno del movimento cooperativo, che ha dovuto subire dolorosi contraccolpi e brucianti fallimenti. Le conseguenze di questo travagliato periodo della fase della vita delle cantine che si potrebbe definire giovanile, sono evidenti ancor oggi, e risultano dall'esame dei bilanci e degli stati patrimoniali.

V'è da notare, però, che appaiono evidenti progressivi miglioramenti, sotto la spinta di una vitalità che talvolta ha del miracoloso, e con il favore di un grado di esperienza che ormai è acquisita ad un livello soddisfacente. Inoltre la situazione generale appare più florida che non per le cantine di altre zone, particolarmente dell'Astigiano e dell'Alessandrino.

Rimangono, è ben vero, le conseguenze di errori passati che, oltre che nella situazione economica come si è accennato, si evidenziano

anche nelle strutture e in particolare (in qualche caso) nella scarsa ampiezza degli impianti, nel superdimensionamento degli stessi o nell'eccessiva proliferazione delle iniziative. A questo proposito, è bene premettere che v'è da essere scettici su progetti troppo drastici di ridimensionamento o, più ancora, di concentrazione mediante fusioni o incorporazioni: è bene non illudersi formulando prospettive troppo teoriche, per le quali i tempi non sono maturi.

Il settore è, a parte ogni azione volta a risanare la situazione finanziaria e patrimoniale, bisognoso tuttavia di determinate revisioni, tra cui un generale rifacimento della base associativa, ricostituendo su solide fondamenta l'organico dei soci, imponendo conferimenti veramente totali, e se necessario mutando la forma giuridica delle cantine. Tale opera di risanamento può essere ottenuta anche condizionando all'uopo ogni intervento previdenziale da parte degli enti pubblici.

Interventi diretti sarebbero necessari in più direzioni; sarebbe tuttavia opportuno indirizzarli in modo da non favorire eccessivamente qualche cantina e da scontentarne altre. Ad esempio, il rimuovere le passività di una cantina non appare equo ove vi siano altre cantine esenti da passività per aver richiesto e ottenuto dai propri soci determinati sacrifici. A nostro avviso e altresì secondo gli amministratori di molte cantine, un intervento imparziale e determinante sarebbe quello volto a favorire un maggior volume di conferimenti delle uve.

Di importanza vitale sono però gli interventi da effettuarsi più a monte, sulle strutture agricole; appare evidente che, se non verrà razionalizzata la situazione delle aziende e dei vigneti, è posta seriamente in pericolo la sopravvivenza stessa delle cantine sociali, a non lunga scadenza di tempo. Le preoccupazioni maggiori sono insite proprio nel futuro della viticoltura, basata ancora in misura troppo ampia su aziende di dimensioni alquanto ridotte, con attivi molto invecchiati e scarsamente avvicendati da leve giovani, e con vigneti sovente insoddisfacenti per esposizione, per giacitura, per età delle viti, per varietà coltivate, per sesto d'impianto e per quantità di lavoro richiesta.

A maggiore ottimismo sembrano improntate invece le considerazioni relative al mercato del vino delle cantine sociali, mercato che da tempo manifesta andamenti soddisfacenti, salvo la congiuntura attuale (1975). Le prospettive, specie con l'entrata nel MEC di paesi non produttori ma caratterizzati da una crescente propensione al consumo di vino, appaiono favorevoli anche per i vini piemontesi e per quelli astigiani in particolare, come testimonia l'incremento delle esportazioni. Ma anche i centri di consumo liguri e lombardi, sotto la spinta (accentuatasi negli ultimi anni) dei commercianti e delle stesse cantine, si rivelano propensi ad assorbire maggiori quantitativi sia di vini correnti che di pregio.

Su questi ultimi, è evidente, si deve puntare con decisione, essendo sempre più problematica una valida competizione, in termini di costi

di produzione, con i vini correnti di altre regioni. Si deve puntare, anzi, proprio sull'opportuna utilizzazione e valorizzazione delle buone suscettività delle aree viticole poste sotto l'influenza delle cantine qui considerate, aree favorite da elevate percentuali di prodotto di particolare pregio, e potenzialmente idonee per ulteriori e diffusi miglioramenti qualitativi.

A proposito della qualità, pesa purtroppo sulle cantine sociali la cattiva nomea acquistata per effetto delle manipolazioni un tempo invalse presso talune di esse e messe in evidenza presso il grosso pubblico in occasione del fallimento clamoroso di qualche iniziativa. All'opposto, proprio ora che il consumatore appare un po' disorientato nelle sue scelte dall'imperversare delle sofisticazioni, le cantine potrebbero acquistare una fama di sicure fornitrici di vino genuino, come in effetti sono, data l'estrema difficoltà di sfuggire ai controlli, cosa che certamente non avviene per i privati.

In conclusione, il sostegno alle cantine va esplicato in più direzioni: una, più immediata, di intervento per agevolare la gestione e procurare in definitiva un maggior margine di utile agli associati e quindi, con processo a spirale, a provocare maggiore fiducia e con essa un più elevato volume di conferimenti; un'altra, collaterale, di appoggio con iniziative e provvedimenti di varia natura (tra essi, il sostegno finanziario per l'invecchiamento del prodotto, iniziative per la verticalizzazione, previdenze contro i danni delle calamità naturali, repressione delle frodi). E tutto ciò senza perdere di vista il problema fondamentale dell'ammodernamento delle strutture viticole, senza il quale ogni altro intervento potrebbe a non lunga scadenza essere reso vano.

1. CARATTERI GENERALI

1.1. *Generalità sul problema delle cantine sociali*

Il problema delle cantine sociali non si presenta certamente né semplice e neppure risolvibile con una ristretta gamma di interventi. Gli interventi stessi, data l'eterogeneità di situazioni esistenti, a loro volta non sono sempre ipotizzabili in un piano generale di validità.

La situazione delle 32 cantine sociali operanti nel territorio considerato, cui ne vanno aggiunte altre 3 ancora esistenti ma temporaneamente inattive, non è certamente omogenea, e spazia in un ampio arco che va da condizioni molto favorevoli a stati di accentuato disagio. V'è però da notare, come si è accennato nella premessa, una situazione generale nettamente migliore che non in altre plaghe astigiane e alessandrine.

Un primo aspetto da esaminare è quello, per usare le parole di Gorra, della verifica dello strumento cooperativo. Tale strumento, com'è noto, dovrebbe consentire sia di eliminare il lavoro e il rischio del socio nelle fasi della trasformazione delle uve in vino e della commercializzazione del prodotto, e sia in definitiva di accrescere la remunerazione dell'uva. Il lavoro di vinificazione evitato al socio ha una sua notevole importanza, specie nell'attuale situazione di carenza di manodopera. Il rischio connesso con la trasformazione di uve in annate qualitativamente scadenti, è stato anch'esso eliminato, e sin qui dunque gli obiettivi sono stati raggiunti. Quanto alla rimozione dei rischi connessi con la commercializzazione del prodotto, il discorso è più complesso.

Tali rischi erano stati praticamente eliminati nei primi anni di vita delle cantine. Bisogna infatti tener conto della situazione di mercato esistente negli anni del boom delle nascite delle cantine sociali, situazione che ha propiziato di per sé il verificarsi del boom medesimo: non è esagerato affermare che la soggezione del viticoltore al commerciante presentava per il produttore aspetti di vera e propria disperazione. Con il sorgere delle cantine tale soggezione è venuta meno e il produttore è stato effettivamente sollevato da un rischio assillante. La situazione del mercato ha subito un netto miglioramento, di cui però si è avvantaggiato maggiormente il non socio rispetto al socio: mentre il primo infatti poteva fruire della rivalutazione del prodotto provocata da una minore offerta sul mercato e su una forzata propensione dei commer-

cianti a offrire buone remunerazioni dell'uva e del vino disponibili, il socio invece, pur conseguendo una remunerazione dell'uva superiore a quella ottenuta prima della nascita delle cantine, era svantaggiato rispetto al non socio a causa delle decurtazioni operate dall'incidenza delle spese della cantina, spese oltretutto oberate dagli aggravi (inizialmente sensibili) dei mutui e degli interessi passivi.

Tale svantaggio ha innescato la ben nota spirale di sfiducia: i soci hanno in misura crescente omesso di conferire le uve migliori per venderle più vantaggiosamente sul mercato, mentre d'altro lato le spese delle cantine gravavano su quantitativi sempre minori di conferimenti, inducendo situazioni sempre più difficili e sfiducia viepiù crescente. In qualche caso le cantine hanno finito con il soccombere, in altri si trascinano in condizioni di disagio; in altri ancora, la situazione sarebbe soddisfacente se il livello dei conferimenti fosse un po' più elevato.

Se l'adesione alle cantine fosse stata totalitaria, e se fosse stato effettivamente rispettato l'obbligo del conferimento totale, la posizione delle cantine stesse, e dei soci con esse, sarebbe molto più solida. Invece ciò non è (anche se qualche caso molto positivo esiste, e proprio nel territorio qui in oggetto), ed il rischio connesso con la commercializzazione del prodotto sussiste, anche se le eccezioni sono numerose.

Sussiste anche, per quanto non generalizzata, la mancata realizzazione dell'obiettivo di ottenere con la cooperazione una maggior remunerazione dell'uva. Infatti la trasformazione dell'uva, per effetto delle carenze mostrate dalle cantine nel campo della commercializzazione, non procura di solito alcun utile supplementare; i vantaggi vanno ancora a favore di altri operatori che detengono la catena di intermediazione tra cantine e consumo, catena che le cantine non riescono a scalcare in misura determinante.

Comunque, la risposta se lo strumento cooperativo sia valido, è senza dubbio positiva. Il fatto dell'avvenuta rivalutazione del prezzo del vino, a vantaggio dei produttori tutti (compresi quelli non associati), basterebbe da solo ad auspicare la presenza delle cantine sociali. Si richiederebbero, è vero, più tangibili risultati a favore dei soci, ma essi possono manifestarsi, appunto, anche con una maggiore partecipazione dei soci stessi al movimento cooperativo, mentre ben si sa come sia diffuso un certo assenteismo, quando non v'è addirittura contrasto. Si potrebbe altresì pretendere, ed è cosa della massima importanza nel discorso sullo sviluppo agricolo, che le cantine non siano soltanto centri di raccolta delle uve da vinificare e di vendita (più o meno soddisfacente) del vino prodotto, bensì anche centri con funzioni di miglioramento e di sviluppo del settore viticolo, soprattutto per quanto riguarda le strutture e le scelte produttive. In un programma di ristrutturazione della viticoltura infatti le cantine dovrebbero costituire un importante elemento di sostegno, con un'attività promotrice e incentivatrice che può investire, come già con la raccolta delle uve, non solo i so-

ci ma un ben più ampio settore. Come scriveva Sergio Merlo, «l'istituto della cooperazione non può essere considerato sotto il profilo privatistico del patto di mutualità fra un gruppo di privati cittadini, ma va anche valutato sotto il sempre più rilevante profilo dell'incidenza della cooperazione sull'interesse pubblico dell'intera collettività» (1).

Tale incidenza, la cooperazione enologica ha largamente dimostrato di possederla, e per questo può ben meritare gli interventi pubblici che hanno cercato di sostenerla e soprattutto, attualmente, quelli che si profilano ad opera della Regione.

Nei capitoli che seguono verrà esaminata la situazione delle cantine esistenti nell'area considerata; ne verranno puntualizzati i vari aspetti gestionali, organizzativi, patrimoniali, e le prospettive insite nella viticoltura locale. Ne emergerà, dai vari quadri settoriali, una risultanza abbastanza chiara dei punti deboli e quindi un orientamento sugli interventi più idonei da adottare.

1.2. *Situazione attuale della cooperazione enologica astigiana*

Per un confronto con la situazione astigiana, va rilevato che nell'estate 1975 le cantine sociali funzionanti in provincia di Asti sono 33 (circa la metà del totale piemontese), con una riduzione di 14 unità rispetto alla consistenza di circa un decennio addietro. Sono note le vicissitudini che hanno portato alla chiusura (anche per fallimento) di un così elevato numero di cantine. Circa una metà di esse è stata coinvolta peraltro nella liquidazione della consociazione di secondo grado Asti Nord: quelle di Cisterna, Ferrere, S. Margherita di Costigliole, Celle Enomondo, Asti Valle Tinella, Settime e Piovà, con l'aggiunta della cantina torinese di Chieri (2). Le altre cantine liquidate sono quelle di Monale, Montiglio e Tonco, mentre sono tuttora esistenti ma non funzionanti le cantine di Costigliole Centro, Antignano e Isola. È stata venduta a privati, pur senza aver raggiunto una situazione fallimentare, la piccola cantina di Costigliole Boglietto. Le cantine sociali ancora esistenti ma non funzionanti sono tutte cedute in affitto a commercianti vinicoli. La capienza delle cantine chiuse era in totale sui 476.000 hl, pari a un terzo (33,6%) della capienza totale delle 47 cantine sociali esistenti un decennio addietro in provincia di Asti.

Intanto, una prima considerazione riguarda la contiguità delle cantine chiuse: esse infatti interessano un'area che ricopre un'unica macchia intorno ad Asti, a nord del Tanaro o poco a sud di questo fiume

(1) U.R.P.P. - *Gli strumenti per la programmazione regionale* - Quad. 17 degli studi dell'IRES per il piano di sviluppo del Piemonte. Torino, 1966.

(2) Malgrado facessero anch'esse parte dell'Asti Nord, sono rimaste estranee alle vicende fallimentari la cantina astigiana di Vinchio-Vaglio e quella cuneese di Govone.

(com'è il caso del Costigliese). È interessante altresì rilevare come altre cantine attualmente in difficoltà si trovino proprio in aree a contatto con detta macchia rimasta deserta di iniziative cooperative nel settore enologico. Indubbiamente appare influire in parte anche un minor pregio qualitativo della produzione vinicola di tali aree, ma non appaiono per nulla estranee anche implicazioni di carattere sociologico, per non parlare dell'influenza psicologica di determinate situazioni, influenza che poco per volta può aver contaminato, come la mela marcia in mezzo a quelle sane, anche aree in cui la cooperazione enologica avrebbe potuto prosperare, pur essendo anch'essa afflitta da quei mali che tuttavia, a seconda di come vengono curati, possono risolversi nella guarigione o al contrario portare alle estreme conseguenze.

Un'altra considerazione non certo positiva è che, oltre al diminuito potere della cooperazione enologica e alla sua scomparsa in molte aree vinicole, si deve anche registrare il passaggio degli impianti liquidati o chiusi a commercianti del settore, che a poco prezzo hanno acquisito strutture erette a suo tempo con ingente sacrificio degli agricoltori e dei contribuenti tutti. Per limitare l'esame alle cantine situate nell'area oggetto della presente ricerca, si può rilevare ad esempio come commercianti locali o di altre zone abbiano acquistato la cantina di Costigliole Boglietto e, all'asta pubblica, quelle di Ferrere, Celle Enomondo e Asti Valle Tinella (soltanto la cantina di Cisterna è rimasta invenduta); affittate a commercianti sono le cantine di Costigliole Centro, Costigliole S. Margherita (entrambe utilizzate da una nota ditta di Nizza che è divenuta altresì proprietaria della cantina di Celle Enomondo), Antigiano, Isola d'Asti e Cisterna.

Quanto alle conseguenze dirette per i viticoltori per l'avvenuta chiusura di tanti impianti, appare superfluo enumerarle. Basti soltanto accennare al fatto che in moltissimi casi i viticoltori si erano privati di ogni attrezzatura per vinificare in proprio, e al fatto che si potrebbe ricadere, qualora il movimento cooperativo del settore fosse fortemente indebolito, in quelle situazioni di profonda e umiliante dipendenza dai commercianti che erano proprie di un ventennio addietro. Il potere dei commercianti stessi si è di fatto rafforzato proprio con la presa di possesso degli impianti delle cooperative rese inattive.

1.3. Dislocazione spaziale delle cantine considerate

Come si è detto, le cantine sociali esistenti e operanti nell'area considerata sono 32, delle quali 25 in provincia di Asti, 4 di Alessandria e 3 di Cuneo; ad esse ne vanno aggiunte 3, tutte astigiane, inattive per quanto tuttora esistenti.

Nella dislocazione spaziale degli impianti sul territorio, si possono notare determinate concentrazioni o al contrario talune aree in cui la cooperazione enologica riveste un ruolo meno importante; tuttavia il

fenomeno della costituzione di cantine sociali aveva avuto nell'Astigiano un'espansione talmente generalizzata da interessare, innanzi tutto, pressoché tutte le aree viticole del territorio qui preso in esame.

I comuni interessati alle cantine sociali sono una sessantina e cioè la totalità di quelli esistenti nell'area. Va innanzi tutto rilevato come in quasi tutti quelli con più di 250 ettari a vigneto, è stata costituita una cantina sociale; fanno eccezione soltanto S. Marzano Oliveto (abbondantemente rappresentato però nella cooperazione enologica da soci aderenti alle cantine di Calamandrana, Nizza, Agliano Salere, ecc.), Vigliano d'Asti (gravitante sulla cantina di Montegrosso), e Castiglione Tinella (parzialmente interessato alle cantine di Castagnole Lanze, S. Stefano Belbo, ecc.).

Se si dovesse stabilire, soltanto in via ipotetica, dove costruire altre cantine sociali, non si riuscirebbe a trovare alcuna area sufficientemente ampia dove non esistano interferenze con cantine esistenti, salvo a Castiglione Tinella, comune dotato di oltre 600 ettari a vigneto.

Si notano, al contrario, concentrazioni in determinate plaghe; così ad esempio nella Val Tiglione (Montegrosso - Montaldo Scarampi - Mombercelli), ad Agliano d'Asti e Castelnuovo Calcea (3 cantine), a Castelrocchero - Alice Bel Colle (4 cantine nell'arco di neppure 3 km.). Una certa azione di reciproco disturbo è, in parecchi casi, evidente (e controproducente).

Alcune cantine raccolgono la quasi totalità dei soci nel comune dove sorgono: così quelle di Govone, Alice Nuova, Ricaldone, le 2 di Castelrocchero, Fontanile, Calosso, Vinchio-Vaglio, Montaldo Scarampi, Agliano Nuova. Altre invece hanno soci di molti comuni: così quelle di Mombaruzzo (una metà dei 517 soci), Mombercelli (circa il 40% del totale), Nizza, Castagnole Lanze, Canelli, Calamandrana, Agliano Salere (la denominazione sociale fa riferimento ai «Sei Castelli», che sono altrettanti comuni finitimi), ecc..

La cantina di Rocchetta Mogliotti conta invece per i quattro quinti soci di Masio, ed inoltre di altri comuni alessandrini (Castello d'Annone, Cerro Tanaro). È evidente come l'ubicazione entro i confini dell'Astigiano sia stata voluta per utilizzare le suscettività di una denominazione di prestigio.

Singolare è il caso della cantina di Alice Bel Colle - Sessame, ubicata ad Alice e comprendente per circa il 40% soci di Sessame, comune situato a 22-23 km. di distanza. Da notare che Sessame dista da Acqui 14-15 km., e che al momento della costituzione della cantina di Alice-Sessame, quella acquese esisteva già.

1.4. L'età delle cantine

Com'è noto, il boom delle cantine sociali astigiane, e piemontesi in generale, si è avuto negli anni dal 1950 al 1960: soltanto 3 cantine su 47

Denominazione usata nel testo	Denominazione esatta	Capienza hl	N. soci	Data di costituzione
1 Cassine	C.S. di Cassine	44.500	509	1952
2 Ricaldone	C.S. di Ricaldone	50.000	280	1947
3 Alice Nnova	C.S. di Alice dei Colli	30.000	202	1956
4 Alice - Sessame	Vecchia Cooperativa C.S. Alice B.C. - Sessame	20.000	132	1955
5 Castelrocchetto	C.S. di Castelrocchetto	27.400	153	1953
6 La Castelrocchetto	C.S. "La Castelrocchetto"	3.000	43	1956
7 Mariniana	C.S. Coop. di Mariniana d'Asti	29.300	297	1959
8 Momburzo	C.S. Coop. di Momburzo	60.000	517	1931
9 Fontanile	C.S. di Fontanile d'Asti	27.000	219	1957
10 Cast di Boglione	C.S. di Castel Boglione	70.000	270	1954
11 Cala mandrana	C.S. Stazione	32.000	182	1952
12 Nizza	C.S. di Nizza Monferrato	23.000	271	1955
13 Castelnuovo Balbo	C.S. di Castelnuovo Balbo	30.000	252	1951
14 Incisa	C.S. di Incisa Scapicchio	29.000	300	1954
15 Vinchio - Vaglio	C.S. di Vinchio - Vaglio Serra e zone limitrofe	28.600	286	1959
16 Castelnuovo Calcea	C.S. "Superbarbero d'Asti"	20.000	181	1959
17 Agliaro Salere	C.S. "Barbena dei Sei Castelli"	26.000	192	1960
18 Agliaro Nuova	Nuova C.S. di Agliaro d'Asti (Fonchi)	21.000	142	1955
19 Montercelli	C.S. di Montercelli e paesi limitrofi	38.000	450	1955
20 Montaldo Scarampi	C.S. di Montaldo Scarampi	24.000	201	1959
21 Montegrosso	C.S. V. Iglione	55.000	335	1957
22 Rocchetta Tanaro	C.S. di Rocchetta Tanaro	24.000	197	1960
23 Rocchetta Mogliotti	C.S. Mogliotti	17.500	200	1959
24 Rocca d'Arazzo	C.S. di Rocca d'Arazzo e zone limitrofe	14.000	181	1960
25 San Marzanotto	C.S. Asti Arbera	45.000	234	1960
26 San Daniano	C.S. di S. Damiano d'Asti	33.000	291	1950
27 Govone	C.S. di Govone	40.000	293	1957
28 Castagnole Lanze	C.S. "La Valle Tanella"	17.000	175	1960
29 Cossano Balbo	C.S. Dolcetto e Moscato, Cossano Balbo	20.000	147	1961
30 Santo Stefano Balbo	C.S. "Valle Balbo"	50.000	186	1959
31 Canelli	C.S. di Canelli	42.000	355	1933
32 Calosso	Antica C.S. di Calosso d'Asti	11.000	100	1904

che esistevano in provincia di Asti, sono state costituite prima del 1950. Delle 32 qui esaminate, soltanto 4 hanno una data di nascita al di fuori del periodo 1950-'61; delle altre, 7 sono state costituite tra il 1950 e il 1954, e ben 21 tra il 1955 e il 1961. Gli anni che hanno visto nascere il maggior numero di cantine sono il 1959 (6 cantine) e il 1960 (5).

Delle cantine dell'area in esame che sono state liquidate, 5 in totale, tutte sono state costituite negli anni 1956-'58; dal 1957 al 1961 le 3 tuttora esistenti ma inattive, e nel 1951 quella ceduta di Costigliole Boglietto.

Le 4 cantine non comprese nel periodo 1950-1961, hanno un'anzianità che in 3 casi risale all'anteguerra e nell'ultimo (Ricaldone) al 1947. La cantina più vecchia è quella di Calosso, fondata nel 1904; è la prima cantina astigiana e soltanto 3 cantine la precedono in Piemonte: Oleggio (1891, prima d'Italia), Pecetto di Valenza (1902) e Gattinara (1903). Del 1931 è la cantina di Mombaruzzo e del 1933 quella di Cannelli.

Come si vedrà in seguito, l'anzianità di queste cantine gioca un ruolo molto positivo sulla situazione delle stesse; se non altro esse sono infatti esenti da talune onerosità che ne appesantiscono la gestione e che si ripercuotono sfavorevolmente sui risultati economici e, di conseguenza, sul buon andamento della cooperazione.

1.5. Le dimensioni degli impianti

Il problema della capienza delle cantine sociali è stato spesso dibattuto nel tentativo di determinare le dimensioni ottimali. A differenza di altri impianti di trasformazione di prodotti agricoli, per quelli enologici non si è sinora approdati a conclusioni soddisfacenti e universalmente valide. Molti elementi entrano infatti in gioco, spostando notevolmente i termini della questione da un caso all'altro. Si consideri ad esempio il livello qualitativo della produzione: è chiaro che una cantina la quale punti sulla valorizzazione di un prodotto di pregio, può avere dimensioni inferiori a quelle di un'altra interessata a vino di massa. Se si considera poi il modo di conduzione, si può notare come con sistemi di tipo familiare si possano ottenere buoni risultati anche in cantine piccole, e ne abbiamo esempi anche nell'area considerata; si può verificare ad esempio che una cantina di 20-25.000 hl condotta familiarmente ottenga, a parità di altre condizioni, risultati migliori di un'altra di dimensioni doppie ma con a carico personale tecnico e impiegatizio oneroso per quanto necessario. La manodopera fissa impiegata gioca indubbiamente un ruolo importante al riguardo; come si dirà più diffusamente nel capitolo sulle spese di gestione, le piccole cantine sovente fanno a meno (o dispongono a tempo parziale) del segretario, dell'enologo, del cantiniere. Ascendono ad esempio ad una dozzina le cantine, tutte di piccole dimensioni (inferiori ai 30.000 hl), che spendono

ciascuna in salari e stipendi (1973-1974) cifre da 4,3 a 7 milioni; per contro le cantine più capienti spendono per tale voce cifre da tre a sei volte superiori, in proporzione (escludendo 2 cantine la cui organizzazione produttiva richiede una spesa per personale superiore ai 100 milioni, e a prescindere altresì dalla cantina di Montegrosso la cui gestione è assimilabile a quella delle piccole cantine).

In conclusione, e soprattutto se si dovesse impostare un serio discorso sulla valorizzazione della qualità, si potrebbe persino affermare che le piccole cantine (non certamente tutte, beninteso) possono rivestire una certa validità, specie se esiste un organismo di secondo grado che possa svolgere per esse talune operazioni produttive e commerciali. Questo sotto il punto di vista puramente gestionale, poiché non si può prescindere da altri elementi, tra i quali importanti sono i costi d'impianto; per quanto si riferisce a questi ultimi, sembrerebbe a detta di esperti che le dimensioni ottimali possano essere fissate intorno a 28.000-33.000 hl (1). Si può intanto notare come, delle 32 cantine dell'area, 16 e cioè la metà abbiano capienza superiore a 29.000 hl, mentre altre 5 vanno da 26.000 a 27.400 hl, e due sono sui 24.000 hl. Con dimensioni non soddisfacenti a questo riguardo vi sarebbe dunque una decina di cantine (un terzo del totale); va considerato tuttavia che il problema dei costi d'impianto è superato perché tali costi, quali essi siano, sono stati ormai sostenuti, e i relativi ammortamenti (sia pure con sacrificio) parzialmente ed anzi in buona parte effettuati, dato che l'età di tali cantine varia da 16 a 22 anni (escludendo quella di Calosso che ne conta ormai 71).

Analizzando il dimensionamento degli impianti, si può notare come, delle 32 cantine qui esaminate, 2 sono decisamente piccole e sono La Castelrocchese (8.000 hl, 40 soci) e l'antica cantina di Calosso (11.000 hl e un centinaio di soci). Sino a 20.000 hl vi sono altre 6 cantine, tra cui 3 di 20.000 hl, 2 di 17-17.500 hl e quella di Rocca d'Arazzo di 14.000. Alla classe da 21.000 a 30.000 hl appartiene il gruppo più numeroso e cioè 12 cantine, con una capienza media più vicina tuttavia al limite superiore anziché a quello inferiore (26.700 hl). Da 30.000 a 40.000 hl vi sono 4 cantine: Calamandrana, San Damiano, Mombercelli e Govone. Da 40.000 a 50.000 ne esistono 5: Canelli, Cassine, San Marzanotto, Ricaldone e S. Stefano Belbo. Infine 3 cantine superano i 50.000 hl: Montegrosso (55.000 hl), Mombaruzzo (60.000) e Castel Boglione che sta portando i suoi impianti a 70.000 hl. Oltre i 30.000 hl vi sono pertanto 12 cantine, e 8 oltre i 40.000.

Sul potenziale produttivo, sul grado di utilizzazione degli impianti

(1) Quando le cantine sociali sono nate in maggioranza (1° Piano Verde), si ritenevano economicamente valide dimensioni minime sui 10.000 q.li di uva.

e sul proporzionamento di questi alle possibilità delle varie plaghe viticole si dirà nel capitolo sui conferimenti. Si può intanto premettere che la capienza totale delle cantine considerate raggiunge, con i nuovi ampliamenti, 1.007.000 hl, escludendo le tre cantine inattive (79.000 hl m totale) oltre ovviamente a quelle liquidate (94.000 hl). Poiché nell'area d'influenza delle cantine attive vi sono circa 21.000 ettari di vigneti, la capacità di incantinamento verrebbe ad interessare una parte cospicua della produzione complessiva.

1.6. Il numero dei soci

Il numero dei soci delle cantine esaminate ascende a circa 7.800; se si tiene presente che nell'area sono presenti circa 16.000 aziende viticole, ne consegue che è interessata alle cantine una percentuale piuttosto alta delle aziende, ancor più elevata di quella già non indifferente dell'Astigiano nel suo complesso, che registra circa il 30%.

V'è una certa correlazione tra numero dei soci e capienza delle cantine. Così, se La Castelrocchese conta 40 soci e Calosso un centinaio, 132 ne registra Alice-Sessame, 142 Agliano Nuova, 147 Cossano Belbo, 153 Castelrocchero, da 175 a 219 Castagnole Lanze, Rocca d'Arazzo, Castelnuovo Calcea, Calamandrana, S. Stefano Belbo. Agliano Salere, Rocchetta Tanaro e Rocchetta Mogliotti, Montaldo Scarampi, Alice Nuova e Fontanile. Tra esse, che costituiscono una metà del totale delle cantine, soltanto quella di S. Stefano Belbo ha dimensioni relativamente grandi. Da 230 a 355 soci vi sono 12 cantine: San Marzanotto, Castelnuovo Belbo, Castel Boglione, Nizza, Ricaldone, Vinchio-Vaglio, Govone, Maranzana, Incisa, San Damiano, Montegrosso e Canelli. Tre cantine contano infine circa 400 soci: Mombercelli, Cassine e Mombaruzzo.

È tuttavia agevole constatare come si tratti in netta maggioranza di piccoli conferenti. È infatti molto frequente rilevare un rapporto tra capienza e numero dei soci pari all'incirca a 100-120, cifra che rappresenta in sostanza il numero di quintali d'uva che il socio medio dovrebbe conferire perché la cantina sia riempita, e che è pari a poco più di un ettaro di vigneto. Indubbiamente il problema dell'arretratezza delle strutture agricole ha le sue gravi ripercussioni sulla situazione delle cantine.

Altra considerazione relativa ai soci è che il loro numero non corrisponde certamente né ad aziende tuttora operanti e neppure ad aziende conferenti. Si può rilevare infatti un gran numero di soci molto anziani o dotati di superfici vitate di scarsissima estensione, si da non poter essere ritenute costituenti aziende viticole: oltre a ciò, in qualche cantina, e malgrado l'obbligo del conferimento, una parte dei soci è addirittura totalmente inadempiente ed ormai estraniata alla cantina.

1.7. *La forma giuridica*

Su 32 cantine qui in esame, 22 sono società cooperative a responsabilità illimitata e 10 a responsabilità limitata. Queste ultime sono le seguenti: Cassine, Ricaldone, Alice-Sessame, Mombaruzzo, Castelnuovo Belbo, Castel Boglione, Calamandrana, Canelli, S. Stefano Belbo e Rocchetta Tanaro. Sono a responsabilità illimitata anche le 3 cantine inattive di Isola, Antignano e Costigliole Centro.

È nota la differenza sostanziale tra i due tipi di società, che all'atto pratico si manifesta anche per quanto riguarda la facilità di accesso al credito: nelle società a responsabilità illimitata infatti gli istituti di credito possono avere in garanzia i beni stessi dei soci, per quanto ciò in realtà possa costituire una garanzia piuttosto aleatoria, data la situazione socio-economica e strutturale delle aziende; nelle società a responsabilità limitata la garanzia è indubbiamente più solida se vi è un adeguato livello di quote sociali, livello che rende quindi più agevole e più rapido l'ottenimento del credito.

Rispetto alla situazione di qualche anno addietro, si sono trasformate da responsabilità limitata a responsabilità illimitata le cantine di Mombercelli e Castelnuovo Calcea; è divenuta invece a responsabilità limitata la cantina di Rocchetta Tanaro che era a responsabilità illimitata.

Attualmente le tendenze sarebbero per la trasformazione in responsabilità limitata anche allo scopo di ripartire i mutui in parti proporzionali tra i vari soci, onde recuperare agevolmente da essi, qualora vogliano recedere, le quote dovute; diverse cantine stanno appunto orientandosi verso tale trasformazione.

È importante notare, al riguardo, che la legge regionale 1° agosto 1974 «Provvidenze straordinarie ed urgenti per il risanamento delle cantine sociali» pone come tassativa condizione, tra le altre, per beneficiare delle provvidenze, che la società sia a responsabilità limitata o si trasformi in tale. L'aumento del capitale sociale potrebbe oltretutto, a quanto si auspica negli ambienti interessati, essere rafforzato da un'azione fideiussoria della Regione, molto opportuna per facilitare l'accesso al finanziamento sia a breve che a lungo termine.

2. I CONFERIMENTI

È risaputo come i problemi più scabrosi delle cantine sociali siano costituiti dall'eccessivo indebitamento (e quindi dall'incidenza spesso onerosissima degli interessi passivi sul totale delle spese) e dallo scarso livello dei conferimenti delle uve. Appare superfluo rammentare come, a parte ogni altra disfunzione strutturale o gestionale, i conferimenti siano l'elemento primo su cui è basato il funzionamento delle cantine sociali; è dalla loro consistenza, oltre che dal loro livello qualitativo, che dipende non solo l'andamento della cantina, ma il successo stesso della cooperazione enologica ed anzi, come si è visto, il tono stesso del mercato delle uve e del vino.

Come più avanti verrà illustrato, dall'analisi approfondita dei problemi attuali delle cantine sociali, o almeno di quelle del comprensorio qui considerato, è emerso inequivocabilmente che, nell'ambito dell'auspicato riordino del settore, l'aspetto dei conferimenti è quello meritevole delle maggiori attenzioni. Esso va quindi analizzato a fondo e per questo si ritiene opportuno dedicarvi un apposito capitolo. Prima di intervenire in altre direzioni (ad esempio in quella di ovviare al carico degli interessi passivi) è senz'altro indispensabile provvedere in questo senso; infatti provvedimenti o previdenze degli enti pubblici che venissero assunti indipendentemente da questo aspetto essenziale, potrebbero rivelarsi vani ed anzi perniciosi.

2.1. *Il grado di utilizzazione degli impianti*

Uno dei parametri principali attraverso cui si può rilevare il livello di efficienza delle cantine sociali è indubbiamente quello dell'entità dei conferimenti in rapporto alla capienza degli impianti.

Va intanto premesso qualche chiarimento, in genere trascurato, a proposito della capienza stessa. Questa, com'è noto, è espressa in ettolitri di vino, mentre i conferimenti sono dati in quintali di uva. Poiché la resa dell'uva in vino può calcolarsi in media attorno al 70%, potrebbe sembrare che ad una capienza di 7.000 hl debbano ad esempio corrispondere, per riempire i vasi, 10.000 quintali di uve. In realtà, poiché le uve hanno un determinato volume, alquanto superiore alla corrispondente quantità di vino che se ne ricaverà, si può calcolare, secondo l'esempio di cui sopra, che nelle vasche che potrebbero contenere 7.000

hl di vino non si possano introdurre, per la fermentazione, più di 7.000 quintali di uva. Pertanto i conferimenti in quintali di uva sono rapportabili all'incirca alla pari alle capienze in ettolitri di vino.

Altra considerazione relativa al dimensionamento degli impianti è quella per cui, anche se ciò può apparire contrastante con sani principi economici, la capienza delle cantine è stata ragionevolmente calcolata sulle produzioni delle annate abbondanti, poiché l'insufficienza degli impianti in annate del genere avrebbe procurato non poco disagio e danno ai soci. È lo stesso principio, in sostanza, che si applica per esempio nella costruzione dei ponti sui fiumi, per cui le opere vanno dimensionate in relazione alle portate massime di piena e non certamente secondo quelle medie.

La capienza deve poi tener conto anche di due eventuali pratiche enologiche che possono aver luogo: l'invecchiamento e i tagli. L'invecchiamento, peraltro non molto diffuso nelle cantine in esame ma presente in alcune, presuppone una certa aliquota di capienza destinata a questo fine precipuo e pertanto esclusa dai processi di vinificazione. I tagli, come si vedrà, sono largamente praticati in molte cantine per correggere il prodotto in annate particolarmente cattive; si tratta spesso di migliaia di quintali di prodotto acquistato, per il quale è necessario che sia predisposto un adeguato volume di contenimento.

Infine, la capienza deve tener conto del volume delle scorte eventuali (trattenute qualora il mercato non sia stato favorevole) o del vino invenduto al termine di un'annata particolarmente abbondante, per cui si dovrebbe scontare per ciò, a detta di esperti, un 20-25% della capienza stessa.

Pertanto, il fatto di dire che una cantina fruisce di conferimenti pari al 70% della capienza, di per sé non è esauriente; tale quota potrebbe infatti essere soddisfacente se si verificano determinate condizioni in relazione a quanto prima esposto. Si può ritenere però, nelle nostre situazioni, mediamente soddisfacente un livello di conferimenti pari ai due terzi della capienza.

L'universo delle cantine considerate ha, come si è visto, una capienza sui 984.000 hl, che con i nuovi ampliamenti raggiungerà livelli di poco superiori al milione di hl. I conferimenti totali purtroppo risultano in diminuzione, in analogia con quanto si verifica in tutta la provincia di Asti (1), ma con una progressione meno marcata poiché meno accentuati sono nel territorio in esame gli abbandoni di vigneti (anche per il più elevato livello qualitativo della produzione, come non è superfluo ricordare ancora una volta).

Esaminando singolarmente le varie cantine, si può notare come

(1) La superficie a vigneto specializzato è scesa in provincia di Asti, da 53.000 ettari degli anni 1957 e 1958 a meno di 30.000 ettari attualmente, con una diminuzione di ben il 44%.

qualcuna sia stata superdimensionata già in partenza: handicap piuttosto grave, per le ovvie implicazioni relative ai costi di gestione. A parziale giustificazione di tali scelte rivelatesi non avvedute, va addotta la particolare situazione in cui versava la viticoltura all'epoca del boom delle cantine sociali: scarsissimo potere dei viticoltori di raggiungere una equa remunerazione del prodotto, ed entusiasmo nel conferire alle cantine sociali che garantivano un soddisfacente livello dei prezzi; ne è emersa la tendenza a dimensionare gli impianti secondo la produzione allora disponibile dei soci, od anche secondo il numero dei soci che si sperava di indurre alla cooperazione (1). In seguito, sia per le difficoltà incontrate da molte cantine, sia per tutti gli altri motivi ben noti che hanno allontanato i soci dal conferire totalmente, e sia ancora per l'accentuarsi degli abbandoni di vigneti, i conferimenti hanno subito riduzioni anche drastiche, accentuate in talune annate anche da calamità naturali.

Tra le cantine sorte con dimensioni rivelatesi poi troppo ampie in rapporto ai conferimenti, vanno annoverate quelle di Castagnole Lanze, Cossano Belbo, Rocchetta Tanaro, Rocchetta Mogliotti e La Castelrocchese; esse registrano nella loro storia punte *massime* di conferimenti pari al 68-74% della capienza. Seguono con punte del 78-82% le cantine di Calamandrana, Montegrosso, Castelrocchero e Montaldo Scarampi. Si noti che tali punte sono state in genere conseguite una sola volta nella vita della cantina. Se si prendono in esame gli ultimi dieci anni, la punta massima toccata è pari al 45% nella cantina di Rocchetta Tanaro, al 51% a Castagnole Lanze, e a valori inferiori al 66% altresi a Cossano Belbo, Montegrosso e S. Damiano. Per contro, non mancano esempi di conferimenti superiori alla capienza, ed essi si sono riscontrati a Vinchio-Vaglio (1962 e 1967), Fontanile (1965, 1966, 1970 e 1971), Alice-Sessame (1962 e 1965), Alice Nuova (1965), Nizza (1960, 1962, 1964, 1966, 1970) e Maranzana (1974).

Negli ultimi dieci anni il livello dei conferimenti è alquanto scemato, come si è detto; per talune cantine è macroscopica l'evidenza della diminuita fiducia dei soci, che conferiscono parzialmente, mentre per molte altre si tratta di fenomeni dovuti agli abbandoni di vigneti e alla cessazione stessa dell'attività da parte di molte aziende i cui anziani conduttori non trovano un ricambio in più giovani leve. Per l'universo delle cantine considerate, i conferimenti degli ultimi dieci anni vanno da un minimo di 402.000 hl (1972) a un massimo di 693.000 (1966); se si scartano le mediocri annate 1968, 1969 e 1972, la media delle sette rimanenti dà circa 630.000 hl, con un valore modale di 650.000 pari all'incirca ai due terzi della capienza totale. Questo dato potrebbe appa-

(1) Non solo alcune cantine sono sorte superdimensionate, ma sono state in seguito ampliate e qualcuna anche più di una volta. Hanno subito ampliamenti ben 9 delle cantine qui considerate.

rire soddisfacente, in relazione a quanto prima asserito; è opportuno però esaminare in dettaglio i conferimenti delle varie cantine, considerando quelli delle ultime dieci annate ma scartando quelli delle tre annate peggiori (non vi sono nel periodo, per contro, vendemmie eccezionalmente abbondanti).

La media delle sette annate giunge a riempire il 95,6% della capienza nella cantina di Fontanile, oltre l'88% in quella Nuova di Alice, l'87% per Alice-Sessame e Maranzana, l'84% a Vinchio-Vaglio, l'80-82% a Ricaldone, Canelli e Nizza, il 74-75% a Castelnuovo Calcea, Mombaruzzo e Mombercelli. Appaiono soddisfacenti altresì le quote raggiunte dalle cantine di Cassine (72%), Castel Boglione e Castelnuovo Belbo (70%). A questo gruppo di cantine va aggiunta altresì quella di S. Stefano Belbo che, come quella di Castel Boglione, per adeguare gli impianti ai conferimenti ha recentemente ampliato la propria capienza. Se si considerano anche le cantine di Castelrocchero, San Marzanotto e Govone, tutte con conferimenti medi pari ai due terzi della capienza, ascende a un totale di 18 il numero delle cantine con conferimenti molto buoni o quanto meno soddisfacenti.

In posizione meno favorevole sono situate le cantine di Rocca d'Arazzo (64%), Calosso e Calamandrana (62%). Seguono dal 58,6% al 54% Incisa, Agliano Nuova, Rocchetta Mogliotti, La Castelrocchese e Montaldo Scarampi, e poi al limite del 50-51% San Damiano e Agliano Salere. In questo gruppo di 10 cantine sono compresi impianti di dimensioni non elevate, superando i 30.000 hl di capienza solo S. Damiano e Calamandrana.

Conferimenti decisamente mediocri si hanno infine nelle cantine di Castagnole Lanze (42%), Rocchetta Tanaro (36,7%), Cossano Belbo (35%) e Montegrosso (32%). La cantina di Rocchetta Tanaro peraltro integra talvolta con l'acquisto di uve di altre cantine sociali eccedentarie non piemontesi, e analogo ricorso fanno le cantine di Rocca d'Arazzo e Montaldo Scarampi appartenenti al gruppo precedente (1). (Varie altre cantine ricorrono, proprio per impellente necessità di prodotto da trasformare, all'acquisto anche di uve di non soci). La cantina di Cossano invece fruisce della prerogativa di essere interessata al vino moscato, vino che negli ultimi tempi è stato in congiuntura particolarmente favorevole, per cui risente meno del fatto di utilizzare parzialmente i propri impianti. Quanto alla cantina di Montegrosso, la situazione dei conferimenti si è molto deteriorata per un gravissimo scadimento di fiducia da parte dei soci; da una media del decennio (escludendo le tre annate peggiori) pari al 32% della capienza, si è scesi a percentuali del 28% nel 1971, del 10% nel 1972, del 2% nel 1973 e del 16% nell'ultima vendemmia (1974).

(1) La legge consente di acquistare uve non di soci fino ad una quota massima del 30% dei conferimenti dei soci (oppure mosti sino al 27%).

Vi sarebbe altresì da considerare che la cantina di Cossano Belbo riesce ad avviare parzialmente all'inutilizzazione di parte delle vasche cedendone in affitto a terzi (ed anche effettuando trasformazione delle uve per conto degli stessi). A simili locazioni ricorrono anche, ma molto più limitatamente, le cantine di Rocchetta Mogliotti e Rocca d'Arazzo.

Si possono pertanto riassumere, per il momento, alcune considerazioni relative al livello dei conferimenti. Delle 32 cantine esaminate, 18 presentano una situazione soddisfacente o anche molto buona, e tra esse sono comprese le due di Alice Bel Colle, la cui unificazione quindi, almeno a questo proposito, non appare affatto necessaria. Quattro cantine presentano livelli scarsi, e di esse solo quella di Cossano può offrire preoccupazioni relativamente meno assillanti (molto precaria appare invece la situazione di Montegrosso). Infine 10 cantine sono situate in posizione tale per cui, con un aumento non cospicuo dei conferimenti o, forse, con qualche concentrazione la cui validità è da verificare anche attraverso altri elementi, potrebbero raggiungere anch'esse un livello accettabile. Tra esse appaiono avvantaggiate le cantine di Calamandrana e di Incisa (la prima sensibilmente interessata al moscato). Del gruppo precedente, la cantina di San Marzanotto può migliorare ulteriormente la propria posizione estendendo, come sta facendo, la propria zona d'influenza verso Isola d'Asti, area rimasta priva di cantina. La cantina di San Damiano potrebbe sollevare il suo livello se potesse far gravitare su di essa una parte dei soci delle vicine cantine liquidate di Cisterna e Ferrere, a parte le possibilità potenziali offerte dai quasi 1.000 ettari di vigneti del comune in cui sorge la cantina. Per il resto, tra le cantine in posizione meno favorevole ne sono comprese alcune situate non lontano le une dalle altre o in vicinanza di altre vitali. Torneremo su queste cantine con considerazioni più approfondite, alla luce di altri elementi che man mano emergeranno dalla trattazione.

2.2. I rapporti socio-cantina per quanto riguarda i conferimenti

Per risalire alla radice della situazione dei conferimenti, è d'uopo esaminare come questi vengono disciplinati nell'ambito delle varie cantine sociali. Innanzi tutto gli statuti prevedono il conferimento totale della produzione del socio. (Salvo qualche eccezione: a Castagnole Lanze, ad esempio, si pretendeva l'80%). Le eccezioni sono costituite in parte da cantine che, essendo specializzate nella produzione di moscato, concedono conferimenti parziali per le uve nere (così Calosso per le uve barbera), ma più che altro da cantine che sono scese a compromessi con i soci: così quattro cantine tra quelle in cui i conferimenti sono più scarsi disciplinano i conferimenti, rispettivamente, l'una in base a una data superficie concordata (cioè, un socio che conduca ad esempio 4 ettari a vigneto, può concordare di conferire la produzione di 1

ettaro e deve mantenere solo questo impegno), l'altra in base ai conferimenti medi del socio nel decennio precedente, la terza in base al 50% della media dei conferimenti effettuati nei primi anni di vita della cantina, e l'ultima infine vincola i soci a conferire almeno 10 quintali d'uva per giornata piemontese di vigneto (e cioè una terza o quarta parte della produzione di un'annata normale). È superfluo il commento a queste procedure: si vuol solo ricordare, oltre a ogni considerazione attinente al quantitativo lavorato dalle cantine, anche l'importante implicazione qualitativa, poiché è inevitabile che il conferimento parziale viene a sottrarre alla cantina le uve migliori del socio.

Anche nelle cantine in cui il conferimento è totale, è però molto agevole per il socio sottrarsi a questo obbligo. Innanzi tutto, non tutte le cantine pretendono che il socio conferisca tutta la produzione dei vigneti coltivati dall'intero nucleo familiare; così, ad esempio, vi sono casi in cui il socio deve conferire il prodotto dei vigneti a lui intestati sul Catasto, ma non di quelli in proprietà della moglie o di altri congiunti (pur potendo farlo se gli torna conveniente). Comunque, in ogni caso non è difficile evadere gli impegni assunti: si può sottrarre l'uva migliore (vinificandola in proprio o vendendola) adducendo minori produzioni: si può, se si ha un parente o un vicino non soci, cumulare le produzioni di entrambi e poi dividerle in due partite, di cui quella migliore da trattenere e quella peggiore da conferire (in questo caso, ovviamente, si froda sulla qualità e non sulla quantità, così come quando si trattiene qualche partita di uve buone e la si sostituisce con uve scadenti acquistate); si può infine, più semplicemente, conferire solo una parte e sfidare le eventuali sanzioni del consiglio di amministrazione. Queste ultime, pur essendo previste dagli statuti, sono però quasi sempre troppo blande per essere efficaci, senza contare che le cantine di solito rinunciano ad azioni legali quando le inadempienze sono troppo generalizzate o quando il socio ha conferito una buona parte della sua produzione. Le azioni legali vengono per lo più intraprese verso quei soci che rifiutano ogni conferimento; anche in questo caso però, ed è doloroso constatarlo, le cantine non sono affatto sicure di vincere la causa, che comunque avrà un iter lungo e incerto (un pretore ha persino dato ragione a un socio inadempiente, dimostrando la inefficacia, almeno in questo caso, di ogni obbligo di impegno a conferire). A quanto si sa, comunque, una sola cantina (quella di Govone) prevedeva per i non conferenti una sola e drastica sanzione: l'espulsione. Va notato ad ogni modo come sia diffuso nelle cantine, a questo riguardo, un sensibile grado di debolezza; le cantine infatti non sono affatto propense a perdere soci, e di conseguenza cercano di assecondarli in tutti i modi, solo in casi estremi ricorrendo ad azioni di forza.

Circa la recessione da socio, v'è una certa disparità di tendenze da una cantina all'altra. In genere l'associazione viene meno se cessa la coltivazione del vigneto (sia per la morte del socio e per la non disponi-

bilità di eredi disposti a coltivare, sia per l'estirpazione del vigneto o semplicemente per la sua vendita od affitto). Ma l'estirpazione, la vendita o l'affitto sono anche espedienti cui molti soci ricorrono per sganciarsi dalla cooperativa. Tuttavia da qualche anno molte cantine hanno giustamente ritenuto di non rendere così semplice la recessione, bensì di addebitare al socio uscente (o ai suoi eredi recedenti) una quota proporzionale corrispondente al residuo mutuo d'impianto ancora da pagare; hanno tra l'altro effettuato la divisione del mutuo tra i soci le cantine di Rocca d'Arazzo, Montaldo Scarampi, Rocchetta Tanaro (entrambe le cantine), Montegrosso, San Marzanotto, Govone, San Damiano.

Possono recedere solo se non conducono più terreni vitati i soci di una decina di cantine: Cassine, Maranzana, Mombaruzzo, Alice Nuova, Castel Boglione, Nizza, Canelli, Calamandrana, Vinchio-Vaglio, Cossano Belbo; ivi inoltre gli eredi subentrano al socio defunto. Analoga politica (ma lasciando facoltà agli eredi di subentrare o meno) seguono le cantine di Ricaldone, Fontanile, Castelnuovo Belbo, Agliano Nuova e Mombercelli.

Maggior libertà di recessione, sia pure pagando una quota a risarcimento proporzionale delle pendenze del mutuo contratto, come si è detto prima, è data da quelle cantine già elencate che hanno diviso il mutuo tra i soci, ed inoltre da quelle di Alice-Sessame, di Castelrocchio (tutte e due) e Incisa; tutte queste prevedono altresì l'obbligo per gli eredi a subentrare, compresa anche la cantina di Agliano Salere, che prevede la recessione degli eredi stessi impegnandoli però a pagare una quota annua proporzionata alla perdita conseguente per la cooperativa. La cantina di Castelnuovo Calcea, pur non dando facoltà ai soci di recedere, la concede invece agli eredi subentranti, purché versino un determinato importo pari a una quota di mutuo di loro pertinenza.

La cantina La Castelrocchese estende l'obbligo di subentrare anche all'acquirente di vigneti che siano appartenuti a un socio. È un caso interessante di vincolo sul vigneto stesso; obbligo dell'acquirente e vincolo del socio possono essere rimossi soltanto se il socio venditore rifonde alla cantina una quota da stabilire.

Le recessioni, per morte dei soci o per volontario sganciamento dalla cooperativa o per qualsivoglia altro motivo, apparentemente non sembrerebbero rilevanti, dato che le cantine considerate hanno perso complessivamente, negli ultimi dieci anni, soltanto il 3-4% dei soci. Più precisamente, 8 cantine sociali registrano un aumento, pari complessivamente al 10%; si tratta per lo più di cantine della zona del mosaico, ma l'aumento più consistente è fatto registrare dalla cantina di Castel Boglione (che com'è noto sta di conseguenza ampliando i propri impianti). Ove si escludano queste cantine, per le rimanenti la diminuzione del numero dei soci non raggiunge che l'8%. In realtà però molti soci esistono soltanto sulla carta, perché non più validi o comunque

scarsamente conferenti poiché hanno compiuto larghi abbandoni di vigneti. Talvolta, come si è detto, la scarsa fiducia nella cantina provoca larghe astensioni dal conferimento anche tra i soci validi; vedasi ad esempio la cantina di Castagnole Lanze, in cui i conferenti sono 80-90 su 175 soci, per tacere di quella di Montegrosso dove la sfiducia è ormai molto generalizzata. Il fatto che i mancati conferimenti, almeno nei casi più macroscopici, non vengano supinamente accettati dalle cantine (che anzi sovente e giustamente intentano causa almeno contro i risoluti inadempienti), non esime tuttavia dal considerare la gravità della situazione.

Si è già accennato al fatto che qualche cantina cerca di sopperire alla scarsità di uve conferite dai soci, con uve acquistate da altre cantine sociali: è il caso ad esempio di tre cantine della parte nord-orientale del territorio in oggetto, che acquistano uve da una cantina sociale forlivese dotata di insufficiente capienza. Vi sono però anche cantine che, sia pure in deroga alle disposizioni statutarie, accettano anche uve di non soci. Qualcuna tuttavia ricorre a ciò anche nella speranza di positivi sviluppi del sistema cooperativo, e cioè mirando a convincere i non soci a conferire stabilmente e quindi ad associarsi. Vi sono anche casi di precisa disciplina di tali conferimenti; una cantina ad esempio pretende dal non socio il conferimento totale (onde evitare di ricevere solo le uve di scarsa qualità) e in più lo vincola a ciò per tre anni (sempre ad evitare che i conferimenti avvengano solo in annate cattive). Anche se a rigore di statuto ciò esulerebbe dai compiti delle cantine, non si può tuttavia che accettare questo operato come valido e produttivo.

Il problema di reperire nuovi soci appare di importanza determinante per molte cantine. Come si dirà, infatti, un soddisfacente assetto del rapporto tra conferimenti e capienza degli impianti può essere ottenuto solo estendendo l'influenza delle cantine a quella parte della produzione viticola che non è direttamente interessata alla cooperazione enologica. Ovviamente, vanno però costruite sicure basi per invogliare all'associazionismo chi è fuori dalle cantine, ed il primo passo è costituito dal rendere sane e vitali le iniziative oggi operanti. Se una cantina non può infatti dare anche per il futuro al viticoltore adeguate garanzie, ben difficilmente potrà acquisire altri soci oltre a quelli già vincolati alle sue sorti; il liquidare prezzi delle uve superiori a quelli del mercato è già un fatto positivo, non sufficiente però per convincere il nuovo socio, giustamente esigente anche in fatto di garanzie per il futuro oltre a quelle di utilità immediata. Attualmente, chi volesse associarsi a una cantina non florida sa che verrà anch'egli a partecipare di una situazione sovente un po' precaria e di incerto avvenire; le implicazioni debitorie hanno ripercussioni psicologiche negative non facili da superare, né vale far notare come sovente a mutui e prestiti corrispondano ingenti attività e insomma un assetto patrimoniale soddisfacente. È diffusa la volontà di aderire alle cantine sociali qualora le attuali passi-

vità debitorie venissero sanate.

D'altro canto, chi avesse desiderio di associarsi ad iniziative ben avviate e solidamente impostate, salvo eccezioni ne viene impedito dagli stessi soci, che mal sopportano di estendere ad altri i benefici che finalmente emergono per merito di resistenze anche lunghe a ogni sorta di difficoltà e in conseguenza di sacrifici sopportati dai soci stessi anche per lunghi anni. Vi sono esempi di cantine che, senza neppure poter vantare condizioni molto buone di prosperità, accettano nuovi soci pretendendo da essi un premio una tantum pari a qualche migliaio di lire (anche 5.000-6.000) per quintale d'uva conferito. In effetti tale premio è proporzionato alla quota patrimoniale che il nuovo socio viene ad acquisire di diritto; però il pagamento è comunque oneroso e non certo incoraggiante. Il voler mantenere un circolo chiuso tra gli attuali soci non è certamente rendere un buon servizio al movimento cooperativo. Qualcuno propone di istituire un fondo pubblico per sovvenzionare la buonentrata di nuovi soci.

Un problema marginale ma da tenere ugualmente in conto è anche quello di una più razionale distribuzione dei soci tra le cantine; si danno ad esempio casi di viticoltori che si erano associati a cantine di centri vicini, perché nel loro paese non vi erano iniziative del genere, sorte però in un tempo successivo. Dovrebbero essere consentiti i trasferimenti di soci, allo scopo di evitare costosi trasporti e per permettere comunque una partecipazione più diretta e sentita al movimento cooperativo locale.

2.3. *Le prospettive delle cantine in merito ai conferimenti*

Un esame delle possibilità delle cantine di assorbire quote di prodotto superiori a quelle di competenza degli attuali soci, potrebbe far parte del discorso generale e conclusivo sulle prospettive future delle cantine stesse. Tuttavia appare opportuno, in sede di trattazione sui conferimenti, anticipare alcune considerazioni relative alle possibilità potenziali di ogni area d'influenza delle cantine, nell'ipotesi, appunto, che i quadri attuali dei soci si allarghino adeguatamente.

Iniziando l'esame dalle cantine alessandrine, si può rilevare come a *Cassine* e aree limitrofe (in particolare, una parte di Sezzadio) l'area potenziale di influenza della cantina sociale locale superi senz'altro i 1.000 ettari a vigneto. La produzione di uve in annate normali è quindi pari almeno al doppio della capienza della cantina, e al triplo dell'entità dei conferimenti medi. È preoccupante peraltro il fatto che una metà della superficie vitata ospiti vigneti con oltre 30 anni di età. La cantina attualmente utilizza conferimenti pari mediamente al 72% della capienza.

Il territorio viticolo di *Ricaldone* invece presenta appena una quarta parte dei vigneti oltre tale età; tuttavia è motivo di preoccupazione

l'invecchiamento dei soci, che comincia adesso a manifestarsi con abbandoni che potrebbero in futuro essere molto diffusi. Dato che nel comune quasi tutti i produttori sono soci della cantina (vantaggio non indifferente) e adempiono ai loro obblighi, e dato che questa ha una capienza pari alla produzione raggiunta in buone annate, è ovvio che una diminuzione dei conferimenti per abbandono di vigneti potrebbe spostare pericolosamente l'attuale equilibrio.

Anche ad *Alice Bel Colle* una gran parte dei viticoltori sono soci dell'una o dell'altra cantina (la cantina vecchia raggruppa anche una cinquantina di soci di Sessame). La superficie a vite ha dimostrato sinora una buona tenuta (non a Sessame, però) e l'invecchiamento dei vigneti è sui livelli di Ricaldone. La produzione anche futura (la declività dei vigneti è generalmente dolce) e forse qualche riconversione varietale (sta accrescendosi la preferenza per il moscato) lasciano ben sperare per un soddisfacente livello dei conferimenti di entrambe le cantine, e giustificherebbero (salvo ogni aspetto economico di cui si tratterà in seguito) l'esistenza di due cantine nello stesso comune ed anzi proprio l'una dirimpetto all'altra. Delle due cantine, appare più svantaggiata quella vecchia, che ha minor ampiezza e che conta un 40% dei soci residenti nella non vicina Sessame, comune dove gli abbandoni di vigneti sono sensibili.

Anche a *Castelrocchio* esistono due cantine sociali, cui sono associati quasi tutti i produttori della zona, unitamente ad altri di frange limitrofe dei territori di Acqui, Fontanile, Alice, Castelboglione, Castello Molina, ecc. La superficie vitata può ritenersi adeguata alla capienza della maggiore delle due cantine, mentre attualmente questa lavora ai due terzi delle proprie possibilità e l'altra al 55% circa. Il vigneto sinora manifesta una buona propensione ad essere mantenuto sui livelli attuali (anche se il 44% della superficie ha oltre 30 anni di età); tra l'altro va registrata una certa tendenza alla sostituzione di vecchi viticoltori con elementi immigrati dal Sud.

A *Maranzana* preoccupa molto l'invecchiamento notevole raggiunto dai soci e, un po' meno, dai vigneti (per un terzo oltre i 30 anni). La cantina gode dell'adesione di quasi tutti i viticoltori locali, più altri di fasce dei comuni limitrofi, e le produzioni (nonché i conferimenti attuali) sono più che proporzionate alla capienza degli impianti. Come per la vicina cantina di Ricaldone, se l'equilibrio attuale dovesse essere compromesso da un calo di conferimenti per abbandoni di vigneti in seguito alla mancata sostituzione degli elementi anziani con i giovani, la situazione potrebbe divenire critica.

Superfici e produzioni stanno diminuendo a *Mombaruzzo*, dove tuttavia la vecchia cantina sociale (1931), avendo già ammortizzato buona parte degli impianti, può egregiamente sostenere gli oneri di tale calo. Data anche la vastità del territorio comunale, soltanto un 60% dei viticoltori locali sono soci della cantina, che raccoglie una metà dei

suoi soci dai comuni vicini (soprattutto Quaranti e Castelletto Molina). A Mombaruzzo e Quaranti il 50% dei vigneti sono vecchi, né è indifferente il grado di invecchiamento degli attivi agricoltori. Secondo studi molto approfonditi e capillari sul campo effettuati dall'IRES in occasione di un esperimento di piano agricolo zonale, circa l'82% della superficie a vigneto del comune dovrebbe godere di un sicuro avvenire a motivo della meccanizzabilità delle lavorazioni e del buon livello quantitativo delle produzioni. Soltanto con una ristrutturazione dell'agricoltura che valga a mantenere in coltura tale superficie, potrà permanere un adeguato livello di conferimenti, oggi ancora pari al 75% della capienza (60.000 hl, di cui 56.000 delle vasche di fermentazione).

A *Fontanile* invece gli abbandoni sarebbero quasi cessati, ed anzi si hanno casi di nuovi impianti sotto la spinta dell'attuale favorevole momento. Anche qui, la grande maggioranza dei viticoltori sono soci della cantina, che nell'ultimo decennio ha fruito di una media di conferimenti, scartando le tre annate peggiori, pari a ben il 95,6% della capienza. I vigneti in età inferiore ai 30 anni costituiscono il 70% del totale. La superficie a vigneto consente buoni conferimenti anche nelle annate con produzioni inferiori alla media: qualità dell'uva e declività dei vigneti oscillano sui livelli di Mombaruzzo.

Una situazione particolarmente florida sembra presentarsi a *Castel Boglione*, dove gli abbandoni sono da ritenersi cessati e dove operano ancora molti giovani. Le buone condizioni della cantina sociale agiscono da catalizzatrici d'uno sviluppo della cooperazione enologica che ha portato recentemente ad un cospicuo incremento delle dimensioni della cantina stessa e ad ambiziosi progetti in materia di invecchiamento del vino. Ai soci di Castel Boglione (quasi tutti i viticoltori presenti) se ne aggiungono anche altri di Montabone e Rocchetta Palafea, sì che le dimensioni dopo l'ampliamento appaiono proporzionate alla superficie vitata ed alle relative produzioni. Va rilevato però che a Castel Boglione superano i 30 anni di età il 39% dei vigneti (a Rocchetta soltanto il 18% e a Montabone il 28-29%); si nutre però l'impressione che il mantenere vigneti vecchi sia una prerogativa piemontese non ritenuta negativa dai viticoltori, dal momento che in provincia di Asti superano i 30 anni di età il 46,2% dei vigneti e in Piemonte il 39%. È noto peraltro come le viti vecchie forniscano uve più pregiate, e quindi come la vecchiaia dei vigneti stia anche alla base di un certo livello qualitativo.

Alla cantina di *Calamandrana* sono interessati per circa il 60% soci di questo comune, per circa un terzo di San Marzano Oliveto ed inoltre, in scarsa misura, di Castel Boglione, Rocchetta Palafea, Cassinasco, Nizza. Rispetto ai produttori di Calamandrana (316 aziende viticole), i soci sono una minoranza: poco più di un terzo. Gli abbandoni non sono sensibili, salvo a San Marzano (dove una parte dei vigneti ha subito tra l'altro la riconversione in frutteti). Neppure il grado di in-

vecchiamento della manodopera è così pronunciato come altrove, e si effettuano nuovi impianti (specie di moscato). Le viti sono vecchie per il 42% a Calamandrana, per il 78-79% a San Marzano e in bassa percentuale negli altri comuni. Il rapporto tra conferimenti e capienza della cantina è pari al 62%, ma va tenuto conto che le giacenze in invecchiamento oscillano da sole intorno al 20% della capienza stessa. Non sarà agevole forse incrementare il numero dei soci e, con essi, il livello dei conferimenti, data la presenza di un buon numero di commercianti, che non solo rastrellano le produzioni, ma esercitano altresì (con manovre di prezzi e di convincimenti) una azione disgregatrice nei confronti dei soci stessi della cantina.

Azione simile e non meno blanda si svolge a *Nizza*, dove la locale cantina sociale è essa pure interessata solo parzialmente alla produzione locale complessiva (forse al 25-30%). I soci (qualcuno anche dei versanti di Mombaruzzo, Castel Boglione e San Marzano che guardano verso Nizza) sono 271, quando solo a Nizza le aziende viticole sono 658 con 1.100 ettari di vigneti. La cantina comunque è tra quelle che utilizzano maggiormente gli impianti: per l'80% nelle annate non pessime. Per il resto, le prospettive della viticoltura nicese appaiono buone: gli abbandoni si limitano ai vigneti peggiori, la superficie vitata è in aumento, si rinnovano i vigneti (che sono vecchi per il 57-58%). La cantina può per ora contare su un aumento, sia pur lieve e inferiore a quello generale del territorio d'influenza, della superficie vitata dei soci.

Alla cantina di *Castelnuovo Belbo* fanno capo soci sia di questo comune (i due terzi) che di Bruno (circa un terzo). In quest'ultimo, il 65% dei vigneti sono vecchi, a Castelnuovo il 42%. Superfici e produzioni sono in diminuzione. Le speranze nella ristrutturazione non solo dei vigneti ma della viticoltura, stanno alla base del futuro della cantina, che tuttavia riempie mediamente le vasche per il 70% della capienza, nelle annate non pessime. Sia a Castelnuovo che a Bruno sussistono però possibilità di allargare la cerchia dei soci, dal momento che soltanto il 60% dei produttori sono associati, e non esistono grossi viticoltori che commercino in proprio i vini prodotti.

A *Incisa* si ripete un po' la situazione viticola di Castelnuovo: continua diminuzione di superficie e di produzione, invecchiamento dei soci (ma soltanto il 31% di vigneti vecchi). Sono interessati alla cantina anche soci di Bergamasco e, marginalmente, di Cortiglione. La cantina, in serie difficoltà anni addietro, si è risolledata alquanto con la nuova presidenza; la media dei conferimenti raggiunge il 58-59% della capienza nelle annate non pessime. Come per Castelnuovo, esiste la possibilità di assorbire una larga frangia di produttori non soci, mentre a lungo termine la sopravvivenza appare legata a una ristrutturazione che valga a tenere in coltura i terreni idonei; indubbiamente un ruolo non indifferente può essere esercitato altresì dall'auspicato ripristinarsi della recente favorevole situazione di mercato dei vini.

Ugualmente, prospettive incerte sussistono a *Vinchio e Vaglio*, alla luce delle continue diminuzioni di superficie (molti vigneti non sono meccanizzabili e la loro sopravvivenza è legata a una buona remunerazione del vino, di particolare pregio, ivi prodotto), dell'invecchiamento della manodopera nonché dei vigneti (a Vinchio, il 55% delle viti supera i 30 anni, a Vaglio soltanto il 22-23%). La maggior parte dei produttori (i tre quarti) dei due comuni sono soci della cantina, che quindi non potrebbe contare che sul recupero di una modesta frangia di non soci (attualmente si ha un lieve aumento degli stessi). Negli ultimi dieci anni, la media delle sette migliori annate ha fornito conferimenti pari a ben l'84% della capienza.

Considerazioni analoghe valgono per *Castelnuovo Calcea*, dove anzi l'invecchiamento è più accentuato sia per la manodopera e sia per i vigneti (ben l'83% di questi ha oltre 30 anni di età!). I produttori hanno possibilità di autofinanziamento così scarse da non poter provvedere al ripiantamento dei vigneti vecchi e sovente neppure a meccanizzarsi. La grande maggioranza dei viticoltori locali sono associati (una parte conferisce, per ragioni di vicinanza, anche alle cantine di Agliano Salere e Mombercelli), e soci vi sono pure di Moasca e, marginalmente, di altri comuni vicini (S. Marzano, Agliano). La cantina viene normalmente riempita per i tre quarti; ulteriori possibilità sarebbero riposte sia nella cattura delle produzioni di non soci residenti nei comuni vicini, e sia in un certo recupero di mancati conferimenti dei soci (la superficie vitata del comune è infatti di 334 ettari, di cui almeno 240 dei soci; sommando anche le superfici dei soci di Moasca e degli altri comuni, si dovrebbe avere un volume di conferimenti alquanto più elevato di quello effettivo attuale).

Ad *Agliano d'Asti* esistono due cantine sociali: la Nuova (Fonti) che mediamente lavora al 57-58% della capienza, e quella dei Sei Castelli (Salere) che totalizza il 50%. Esse contano anche soci di Moasca, San Marzano Oliveto, Costigliole, Calosso, Castelnuovo Calcea: in totale 334 (di cui 192 Salere e 142 Fonti). Dal momento che soltanto ad Agliano vi sono 475 aziende viticole, è evidente come solo una parte dei viticoltori siano associati. È importante rilevare però che l'80% degli attivi supera i 60 anni di età, e che l'età dei vigneti supera i 30 anni nel 71,5% della superficie di Agliano, in circa il 79% a S. Marzano nonché, come già si è riferito, nel 61% a Moasca e in ben l'83% a Castelnuovo Calcea. Le prospettive di attirare nuovi soci alla cantina appaiono limitate dal fatto dell'esistenza della propensione ormai radicata di molti produttori (anche soci...) a trasformare in proprio l'uva e commerciare il vino; alcuni di tali produttori, interessati ad almeno 200 dei 779 ettari di vigneti aglianesi, hanno addirittura reti commerciali all'estero. A nostro avviso, l'esistenza delle due cantine potrà essere giustificata in futuro, a meno di controindicazioni di carattere economico da verificare, soltanto se verrà attirata alle cantine una

buona parte dei piccoli e medi produttori non soci, e se si otterrà dagli attuali soci il conferimento totale delle uve.

Gli abbandoni di vigneti e l'invecchiamento della manodopera divengono meno sensibili a *Mombercelli*, dove anzi v'è una certa tendenza a rinnovare i vigneti (vecchi per il 58%) e a ripiantare (soprattutto grignolino). Gran parte dei produttori locali sono soci; sono interessati alla cantina anche soci residenti a Belveglio e Castelnuovo Calcea e, più limitatamente, di Vinchio, Agliano e Montegrosso. La percentuale di capienza occupata dai conferimenti è pari normalmente ai tre quarti. Pur in considerazione del fatto che una parte dei non soci, e specialmente quelli che conducono superfici relativamente ampie, continuerà a non rimanere interessata alla cantina, le prospettive future non appaiono tuttavia incerte, almeno sotto il profilo della superficie vitata esistente, largamente eccedente rispetto alla capienza.

Prima di passare all'esame delle cantine rimanenti (rimangono quelle a nord del Tiglione e quelle della parte occidentale del territorio, ivi comprese tutte quelle con produzione prevalente di moscato), si potrebbe aprire una parentesi conclusiva sulle cantine sinora esistenti, che sono 19 su 32.

Innanzitutto esse occupano un'area che praticamente non lascia spazi vuoti d'influenza, e in quest'area non vi sono altre cantine oltre a quelle elencate: l'area è delimitata dal Tiglione a nord, dal Costigliolese e dall'area del moscato a ovest, dalle colline dell'Acquese a sud ed infine dal fiume Bormida ad est (a sinistra di questo fiume troviamo peraltro, e non vengono qui considerate, le plaghe viticole tra Acqui e Strevi). Particolare rilevante è il fatto che in quest'area tutte le cantine sorte sono ancora attive, senza alcuna eccezione. Quest'area comprende oltre 11.000 ettari di vigneti, generalmente suscettibili di produzioni di buon livello qualitativo; le cantine totalizzano una capienza sui 600.000 hl, pari al 50-60% della produzione normale dell'area (e al 60% dell'universo di cantine considerate in questo studio).

Un buon numero di cantine riesce a raggruppare tra i soci una maggioranza anche molto netta dei produttori locali: possibilità potenziali di espansione della cerchia dei soci si presentano maggiormente nelle aree di Castelnuovo Belbo-Incisa, Mombaruzzo, Calamandrana, Cassine, Agliano, e soprattutto a Nizza: appare evidente però che sovente il nuovo spazio va conteso ai commercianti (anche industriali molto agguerriti, come nel Nicese, e che appaiono sempre più interessati a vinificare anche le uve rosse) e pertanto non è opportuno concepire eccessive illusioni in proposito.

Caratteristica saliente delle cantine sin qui esaminate è il buon livello di utilizzazione degli impianti. In 10 cantine, la media dei conferimenti dell'ultimo decennio, escludendo le tre annate peggiori, è di almeno i tre quarti della capienza (in 7 casi è di almeno l'80%): in altre 4

si raggiungono comunque i due terzi. Le cantine rimanenti che totalizzano livelli meno adeguati sono le due di Agliano, La Castelloschese, Incisa e Calamandrana: 627 quest'ultima, 50% Agliano Salere e dal 55% al 58,6% le altre tre. La Castelloschese è altresì la cantina astigiana più piccola: 8.000 hl di capienza e 40 viticoltori associati.

Altro carattere comune è la prevalenza nettissima (si raggiungono sovente livelli del 100%) della vinificazione di uve rosse. Le cantine maggiormente interessate al moscato sono infatti quelle di Ricaldone (30-40%), Alice-Sessame (25-35%), Castel Boglione (25-30%), Castelloschero (quasi 25%), Maranzana, Calamandrana, Alice Nuova, Nizza, ecc... In tutte le cantine prevale ovviamente la trasformazione di uve barbera, prevalenza che in 10 casi giunge ad almeno l'80% e in 14-15 casi ad almeno i due terzi.

Vengono ora prese in esame altre 5 cantine e cioè quelle del nucleo centrale della cosiddetta zona del moscato. In 4 di esse la produzione di moscato è prevalente (60-90%), mentre in quella di Castagnole Lanze essa totalizza il 40% lasciando la prevalenza al barbera. Va rammentato ancora come la favorevole congiuntura del moscato si sia riflessa beneficamente sulla viticoltura locale, che in qualche plaga è addirittura in espansione. Una caratteristica di quest'area è anche la presenza di industrie, per cui si ha un discreto sviluppo del part-time e, date le disponibilità che provengono dalle attività extra-agricole, una minor pressione dei soci sulle cantine per ottenere anticipi sui conferimenti. Altra prerogativa è data dal fatto che le cantine sono interessate a una quota minoritaria della produzione locale, assorbita in buona parte da industrie enologiche e da commercianti; entra in parte nella zona il Costigliolese, area viticola rimasta sprovvista di cantine sociali dopo la chiusura di tutte tre le iniziative che erano sorte.

Delle 5 cantine, la maggiore è quella di *Santo Stefano Belbo*, ed anche la migliore sotto l'aspetto gestionale e amministrativo tra tutte le 32 qui considerate. La cantina ha recentemente ampliato gli impianti per far fronte anche ai conferimenti di uve nere. L'area di influenza della cantina è in fase di espansione produttiva (purtroppo, anche con piantamenti effettuati in plaghe non idonee); è inoltre caratterizzata da un ridotto tasso di spopolamento. Le prospettive sono molto favorevoli, anche perché sinora la cantina è interessata a una modesta frazione della produzione della zona e la sua situazione potrebbe richiamare ampie fasce di nuovi soci: essa tuttavia non appare per ora propensa ad accettare nuovi aderenti, preferendo riservare vantaggi e benefici ai vecchi soci, per ripagarli dei sacrifici sostenuti per pervenire alle invidiabili condizioni attuali. I soci appartengono anche ai comuni di Cossano Belbo, Rocchetta Belbo, Castiglione Tinella, Mango, Canelli.

Diversa è la situazione dell'altra cantina cuneese del moscato, quella di *Cossano Belbo*. Essa raccoglie soci anche di Rocchetta Belbo (in

scarsa misura di Castino, Borgomale, Bosia); in totale non è associata ad essa neppure la metà delle aziende ed inoltre, trattandosi per lo più di piccoli produttori e non conferendo essi per nulla totalmente, le uve che vengono conferite alla cantina ascendono forse a un quinto del totale prodotto. La cantina negli ultimi anni ha lavorato al 30-40% della capienza, ed anche a livelli inferiori nelle annate cattive, come nel 1971 e 1972 (rispettivamente 28 e 22%). Nonostante il momento favorevole del moscato, va rilevato come la produzione sia in diminuzione a motivo degli abbandoni, dato il notevole invecchiamento degli attivi agricoli e soprattutto a causa della situazione geomorfologica di quel tratto della valle del Belbo, che appunto da Santo Stefano in su assume caratteristiche alquanto declivi. Le prospettive si presentano pertanto gravide di incertezze. La cantina potrebbe bensì sopravvivere validamente, qualora pervenisse non solo a trasformare la totalità della produzione dei soci, ma riuscisse altresì a guadagnarsi la fiducia di nuove (e non irrilevanti) fasce di produttori che sono al di fuori del movimento cooperativo enologico.

A *Canelli* ricompaiono buone prospettive: si rientra infatti in una zona non più soggetta a forti abbandoni. La cantina fruisce di conferimenti pari mediamente ai quattro quinti della capienza, ed è interessata a forse un terzo della produzione locale. I soci (anche di paesi limitrofi) assommano a circa il 45% dei viticoltori presenti, ma v'è da tener conto che tra essi v'è circa un centinaio di piccoli produttori a part-time: in complesso il 90% dei soci conduce aziende di ampiezza molto ridotta. Come nel Nicese, è molto attiva l'azione di accaparramento delle uve da parte di commercianti e industriali del settore. Caso non frequente nell'area del moscato è l'invecchiamento dei vigneti, che per il 53% della superficie superano i 30 anni di età. Sta per essere instaurato un servizio di elicottero per i trattamenti: se esso avesse successo, costituirebbe un valido freno a quegli abbandoni che, non soltanto qui, si verificano per carenza di manodopera.

Favorevoli risultano altresì le prospettive che emergono a *Calosso*. La cantina sociale, che pur ampliata non raggiunge che gli 11.000 hl di capienza (soddisfacentemente utilizzata), è interessata a una frazione minima delle uve prodotte in loco (a Calosso gli ettari a vigneto ammontano a 900, di cui soltanto il 26% in età molto avanzata). L'invecchiamento dei soci appare notevole ma in genere, allorquando questi cessano l'attività e vendono i vigneti, i nuovi conduttori non perdono l'occasione di prenderne il posto anche come soci della cantina. Questi sono in genere piccoli produttori: basti rilevare che il centinaio di soci totalizza conferimenti massimi di 7-8.000 quintali. A parte ogni considerazione relativa alle minuscole dimensioni della cantina (un progetto di ampliamento è stato recentemente bocciato dall'assemblea dei soci), il suo buon andamento e le prospettive produttive non inducono per il momento a preoccupazioni di rilievo.

Critica si presenta invece la situazione della cantina di *Castagnole Lanze*, a motivo soprattutto degli scarsi conferimenti per l'inadempienza dei soci. Nell'ultimo decennio le punte massime di conferimento toccano appena il 50% della capienza, e il livello medio (escludendo le tre annate peggiori) è del 42%. Su 175 soci, soltanto una metà conferiscono e pochissimi totalmente; in particolare sono venuti a mancare gli apporti dei conferenti maggiori, che pure erano stati i promotori della cantina e l'avevano dimensionata di conseguenza. Non si è mai potuto contare sui conferimenti dei soci di Coazzolo, contestatori dell'ubicazione della cantina. Se potessero essere rimossi gli ostacoli che procurano nei soci tanta sfiducia, le prospettive sarebbero tra le migliori: abbandoni quasi cessati e discreto ricambio degli elementi anziani, declività dei vigneti generalmente morbida, rarissime le calamità naturali (una grandinata disastrosa si è registrata l'ultima volta nel lontano 1934), presenza di un buon numero di soci con aziende di ampiezza tale da poter essi soli riempire una buona parte delle vasche della cantina, capienza della cantina pari a soltanto il 25-30% della produzione locale e forse anche a meno, livello qualitativo fondato in buona parte sul moscato e su barbera di pregio.

Concludendo, nella zona centrale del moscato 3 cantine su 5 presentano condizioni buone o ottime, mentre per le altre 2 sussistono problemi di carenze di conferimenti, carenze non dovute però a scarse prospettive della viticoltura locale, poiché sussistono invece larghe disponibilità, e per giunta dei soci stessi delle cantine. A più lunga scadenza, sussistono alcune perplessità soltanto riguardo alla cantina di Cossano Belbo, interessata a una buona quota di vigneti poco meccanizzabili e la cui sopravvivenza pertanto appare legata a una adeguata rivalutazione dei prezzi del prodotto.

Rimangono da esaminare ancora 8 cantine, di cui 6 concentrate nell'area compresa tra il Tiglione e il Tanaro, e le altre due oltre il Tanaro, in quella zona a sud-ovest di Asti dove la cooperazione enologica ha dovuto purtroppo registrare molti fallimenti. A quest'ultimo proposito, va rilevato come queste 8 cantine siano le superstiti di un gruppo di ben 17 un tempo operanti nella zona; le cantine liquidate sono quelle di Cisterna, Ferrere, Celle Enomondo, Costigliole - S. Margherita e Asti - Carretti (c.s. Valle Tinella), cui devono aggiungersi le cantine di Antignano, Isola d'Asti e Costigliole Centro che non ricevono più conferimenti e che sono state cedute in affitto a commercianti. È stata venduta dai soci la cantina di Castigliole - Boglietto. Anche per questo, la produzione interessata alle cantine è una parte non rilevante del totale. I vigneti sono in massima parte coltivati a barbera.

Iniziando l'esame dalle cantine a nord del Tanaro, tra le astigiane quella di *San Damiano d'Asti* è la sola ancora attiva. Essa registra conferimenti in diminuzione, anche a prescindere dall'incidenza di calami-

tà naturali. Nell'ultimo decennio, le sette annate migliori danno un livello medio di utilizzazione della capienza pari al 51%, e la punta massima non arriva al 66%. La sfiducia di una parte dei soci sta alla base di questa situazione, poiché per il resto non v'è da lamentare che la presenza di un certo grado di invecchiamento dei soci stessi e la loro scarsa ampiezza aziendale, fenomeni peraltro non più accentuati che in altre zone sin qui considerate. La morfologia del suolo è molto favorevole alla meccanizzazione delle lavorazioni, il grado di vetustà degli impianti viticoli è inferiore alla media astigiana, e le possibilità di acquisire nuovi soci sono molto ampie, dato che la cantina, quand'anche utilizzasse appieno la capienza, non assorbirebbe che un terzo della produzione locale.

Altra cantina presente, ma inattiva, è quella di *Antignano - San Martino Alfieri*, affittata a un noto commerciante vinicolo torinese. La cessazione dell'attività è stata decisa dopo che i conferimenti erano scesi a quote bassissime (e a livelli qualitativi scadenti); per la verità non esistevano i presupposti per una sana cooperazione, dato che i soci avevano mantenuto le proprie attrezzature di vinificazione, avevano la loro cerchia di clienti da soddisfare (anche rivendendo loro il prodotto prelevato presso la cantina sociale) e consideravano la cantina come punto di raccolta delle uve scadenti e non suscettibili di fornire buon vino neppure con i tagli e lo zuccheraggio. Circa il 60% dei produttori locali erano soci, e su un'analoga percentuale della produzione locale (di buone annate) era dimensionata la cantina.

La seconda cantina a nord del Tanaro tra quelle considerate nel presente studio, è quella cuneese di *Govone*, comune in cui gli abbandoni hanno ormai superato la fase più acuta e dove si nota anche un buon grado di sostituzione degli elementi anziani con giovani. Una ristrutturazione dell'agricoltura produrrebbe innegabili vantaggi: basti pensare che una metà dei soci apporta conferimenti inferiori ai 100 quintali. Quasi tutti i soci sono di Govone; essi registrano un aumento di numero negli ultimi anni e costituiscono una quota pari a quasi il 90% della produzione dei vigneti del comune, ove si calcolino rese unitarie di 100 q/ha di uva; non può quindi meravigliare il fatto che il grado di utilizzazione degli impianti non sia molto elevato. Esso tuttavia appare, sia pure al limite, soddisfacente, poiché mediamente si aggira intorno al 65%, con punte del 75%. Va rilevato come la cantina non sia rimasta coinvolta nelle vicende fallimentari dell'Asti Nord (quelle di Govone e Vinchio - Vaglio sono le sole, tra le 10 che facevano parte di tale consociazione, ad essere sopravvissute).

Le cantine comprese tra il Tiglione e il Tanaro, infine, sono sei, situate a Rocca d'Arazzo, Rocchetta Tanaro (due), Montaldo Scarampi, Montegrosso e S. Marzanotto. A queste va aggiunta la cantina di Isola d'Asti, inattiva. In tutte prevale nettissimamente (dal 90 al 100%) la produzione di vino barbera.

La cantina di *Rocca d'Arazzo* è, insieme a quella di San Marzanotto, quella che tra tutte riesce a totalizzare la maggior percentuale di capienza mediamente utilizzata: 64%. Va tenuto conto però in primo luogo che tale media decennale non viene più raggiunta negli ultimi anni, ed ancora che concorrono ad incrementare i conferimenti uve torchiate acquistate da cantine sociali della Romagna. La capienza, pur molto ridotta (14.000 hl), appare tuttavia superdimensionata rispetto alle possibilità manifestate dai soci, in genere anziani (forse meno del 25% hanno età inferiore ai 60 anni), conduttori di minuscole aziende (stando ai conferimenti, la media individuale corrisponde a 0,3-0,4 ettari), propensi all'abbandono (dal 1960 la superficie vitata si è pressoché dimezzata). Le prospettive non sono per nulla incoraggianti, dato che molti presupposti sono favorevoli a ulteriori abbandoni e a un sempre più basso livello di conferimenti: aree impervie e sottoposte all'influenza del bosco, versanti ripidi e in buona parte non ben esposti (come verso S. Carlo, verso S. Caterina, ecc.), superfici ridotte e disperse, trasporti onerosi, vocazione vinicola di pregio molto ridotto. Analoghe caratteristiche presentano le vicine plaghe di Azzano e Montemarzo. Le dorsali della fraz. Santa Caterina presentano condizioni migliori, ma la distanza dalla cantina e la sfiducia dei produttori impediscono i conferimenti da queste plaghe che sono le più vitate dell'area potenziale di influenza della cantina. Escludendo queste, le plaghe da cui ora provengono le uve non riuscirebbero da sole, neppure comprendendo le vigne dei non soci, a colmare le vasche della cantina.

A *Rocchetta Tanaro* esistono due cantine, di cui una presso il capoluogo e l'altra decentrata nella frazione Mogliotti, presso il confine con la provincia di Alessandria. Quest'ultima cantina, contando per l'80% soci di Masio ed altri di Castello d'Annone e Cerro Tanaro, può in realtà considerarsi una cantina alessandrina; essa è avvantaggiata sull'altra da un più elevato livello dei conferimenti (capacità mediamente utilizzata al 56%, contro il 37% dell'altra), oltre che da prospettive più favorevoli, contando tra l'altro soci meno anziani, conduttori di aziende di piano (con cereali, foraggiere, barbabietola ecc.) integranti con la viticoltura, e sovente part-time farmers dipendenti dalle industrie della valle del Tanaro (Quattordio, ecc.). Le due cantine hanno in comune le scarse produzioni individuali dei soci. La diminuzione dei vigneti è più sensibile nell'area di influenza della cantina di Rocchetta, che inoltre nell'ultimo decennio ha visto diminuire del 21% il numero dei soci; quella di Mogliotti registra invece un lieve aumento di soci, pur con una lieve diminuzione della superficie vitata da essi condotta. L'utilizzazione della capienza della prima, già su livelli alquanto bassi, sarebbe inferiore se non si ricorresse all'acquisto di uve romagnole. Le prospettive potrebbero presentarsi discrete per la cantina di Mogliotti, mentre permangono incerte per l'altra. La prima dovrebbe per lo meno incrementare di un 10-20% i conferimenti, cosa

possibile dato che sia a Masio, sia nella porzione orientale del comune di Rocchetta (dove appunto è ubicata la frazione Mogliotti) e sia infine lungo la fascia di territorio di Cortiglione situata sulla sinistra del Tiglione (Brondoli), vi sono possibilità potenziali di recepire nuovi soci con le relative produzioni: un handicap tuttavia è costituito sia dalle piccole dimensioni della cantina (17.500 hl) e sia dagli oneri per i trasporti da Masio. La seconda, della capienza di 24.000 hl (utilizzata mediamente, ripetiamo, per il 37% comprendendo anche conferimenti esterni), dovrebbe praticamente raddoppiare il volume trasformato, il che significa assorbire una produzione che tra qualche anno, considerati gli abbandoni ed escluse le frange verso Mogliotti, forse non verrà neppure totalizzata nel complesso, a prescindere tra soci e non soci.

La cantina di *Montaldo Scarampi* è situata a meno di un paio di chilometri da quella di Montegrosso; entrambe sono interessate alla produzione del pregiato barbera della Val Tiglione. Nonostante aderiscano alla cantina la netta maggioranza dei produttori del comune, che conta 281 ettari a vigneto, il livello dei conferimenti è pari (pur escludendo le annate peggiori) al 54% della capienza. Il grado di invecchiamento della manodopera agricola non è indifferente, ed altresì quello delle viti (per il 64% oltre i 30 anni). I conferenti conducono aziende minuscole, sì che i maggiori consegnano circa 200 quintali di prodotto, e la media totalizza poche decine di quintali. Sembrerebbe tuttavia che gli abbandoni siano quasi cessati. Le grandinate si sono accanite negli ultimi anni sulla zona; per questo e per altri motivi, negli ultimi sei anni si hanno ben 4 conferimenti bassi: 1.328 q.li nel 1968, 6.566 nel 1970, 4.717 nel 1972, 5.250 del 1973 (valga ricordare che la capienza è di 24.000 hl, dopo l'ampliamento effettuato una decina di anni or sono). Le prospettive appaiono legate unicamente a conferimenti veramente totali; l'esistenza di cantine vicine (a meno che quella di Montegrosso non subisca un tracollo, peraltro temuto seriamente) non consente certo ampi spazi di espansione dell'area di influenza.

Molto preoccupanti sono appunto le condizioni della cantina di *Montegrosso d'Asti*, dimensionata secondo le necessità di 10-15 anni addietro, allorquando la criticissima situazione di soggezione ai commercianti aveva indotto i produttori a organizzarsi. I conferimenti anzi, provenienti altresì da non soci (attraverso i soci, ovviamente), avevano raggiunto un volume tale da indurre ad ampliare la capienza, portandola agli attuali 55.000 hl. Ben presto però la situazione commerciale è migliorata per i produttori, e proprio per l'azione esercitata dalla presenza della cantina; si è verificato allora il fatto che il prezzo di mercato è salito a livelli superiori ai prezzi pagati dalla cantina, oberata oltretutto da forti interessi passivi da sottrarre dai ricavi. Ha avuto inizio allora un processo di deterioramento crescente, per il rifiuto dei soci a conferire (se non le uve scadenti). Nel decennio 1965-'74 la media dei conferimenti, escludendo le tre annate peggiori, è pari al

32% della capienza; negli ultimi 6 anni però il conferimento massimo è stato del 28% (1971). Il grado d'invecchiamento dei soci (tutti piccoli produttori, 200 q.li al massimo) è rilevante, ed anche quello dei vigneti (per il 66% oltre i 30 anni, e per il 78% a Vigliano d'Asti dove risiede una parte dei soci). Prospettive favorevoli risiedono unicamente in un radicale cambiamento della situazione, innanzi tutto; è cioè necessario che la cantina sia posta nelle condizioni di liquidare ai soci quote almeno pari al prezzo di mercato. Questa eventualità, oggi piuttosto remota, presenta inoltre non poche incertezze; da un lato infatti i soci hanno ripreso in gran parte a vinificare in proprio e sono confortati dall'attuale favorevole situazione di mercato, dall'altro la cantina dovrebbe rifarsi ex-novo clientela a rete di smercio, conseguendo forse inizialmente risultati inferiori a quelli dei singoli (anche per l'impossibilità di migliorare il prodotto con artifici proibiti dalla legge ma praticati individualmente). Potenzialmente, le possibilità dell'area sarebbero favorevoli, poiché esiste un migliaio di ettari di vigneto, di cui forse il 40% è in possesso degli attuali soci, anche se sull'altro piatto della bilancia vanno posti l'invecchiamento degli addetti e degli impianti, nonché qualche caso di sensibile declività dei terreni.

La cantina sociale di *San Marzanotto* (Astibarbera) appare la più valida tra quelle della zona tra Tanaro e Tiglione. Le dimensioni sono buone (45.000 hl) e vengono utilizzate nelle annate normali per circa i due terzi; si può tuttavia prevedere un miglioramento spontaneo, sotto la spinta di maggiori conferimenti dei soci (da qualche anno le disposizioni sui conferimenti totali vengono fatte rispettare rigorosamente) e di un probabile aumento degli stessi, dato che si stanno acquisendo aderenti tra quelli della vicina disciolta cantina di Asti - Carretti, e se ne potrebbero rendere partecipi altresì di quella ora inattiva e ancor più vicina di Isola d'Asti. Gli elementi basilari per consentire buone prospettive sussistono, dato il discreto ricambio di giovani, date le buone condizioni geomorfologiche e la qualità del prodotto, e considerati altresì lo stato degli impianti viticoli (vecchi soltanto per una terza parte) e la loro estensione, pari ad almeno 500 ettari senza contare Isola d'Asti. Inoltre già attualmente circa un terzo dei conferimenti proviene da produttori grandi e medi, per cui l'auspicato processo di ristrutturazione a livello della produzione, che è decisivo per la vita stessa delle cantine, può considerarsi già parzialmente attuato.

La cantina di *Isola d'Asti* è inattiva dal 1970. Con una capienza di 18.000 hl rivelatasi inizialmente adeguata (dal 2° al 7° anno di attività i conferimenti la utilizzavano per il 70%), la cantina ha poi incontrato difficoltà a remunerare soddisfacentemente le uve, ha perso la fiducia dei soci e, dopo due anni di scarsi conferimenti (1968 e 1969) ha dovuto rinunciare all'attività, affittando gli impianti a un commerciante (il quale subaffitta a sua volta alla Calissano della Winefood) e ricavando in tal modo di che pagare una buona parte delle annualità dei mutui e

degli interessi passivi (l'amministrazione è condotta a titolo gratuito dal segretario della cantina di San Marzanotto). Per le prospettive di ripresa dell'attività, si potrebbe ripetere quanto sostenuto a proposito della cantina di Montegrosso; le premesse favorevoli sono invece assai simili a quelle elencate per San Marzanotto. La problematicità della ripresa è comunque aggravata anche dal fatto della vicinanza delle due cantine suddette (ammesso tuttavia che quella di Montegrosso possa risollevarsi): la presenza di tre cantine per complessivi 118.000 hl di capienza, potrebbe essere valida solo nel caso di una presa di fiducia nella cooperazione enologica molto generalizzata.

Per completare il quadro delle cantine esistenti, va menzionata quella di *Costigliole Centro*, anch'essa inattiva dal 1969 e ceduta in affitto a un noto commerciante di Nizza, dopo vari tentativi di vendita non andati in porto a causa dell'insufficiente livello delle offerte (pari al massimo al 40% del valore effettivo). Tale cantina, peraltro con un numero di soci ridottissimo rispetto a quello originario, è la sola esistente, almeno sulla carta, delle tre un tempo operanti a Costigliole: la cantina di Santa Margherita infatti è rimasta coinvolta nel fallimento dell'Asti-Nord, e quella di Boglietto è stata venduta come si è già detto. Purtroppo lo spirito cooperativo locale è molto carente, e non appare agevole poter recuperare alla cooperazione enologica la predetta cantina, che ha una capienza di 27.000 hl.

3. LA SITUAZIONE DEBITORIA

L'aspetto dell'indebitamento delle cantine è indubbiamente molto serio ma, come si vedrà, non è certamente il più preoccupante per quanto riguarda il futuro delle cantine stesse, almeno nell'area qui considerata.

Intanto, va rilevato come la situazione debitoria abbia subito e si stia ancora evolvendo verso un netto miglioramento, sia pure con notevole sacrificio dei soci: la spinta inflazionistica ha anch'essa contribuito a lenire un'onerosità che man mano diveniva sempre meno sensibile.

La parte maggiore, anzi nettamente preponderante, del debito è dovuta ai mutui a lungo termine contratti per la costruzione degli impianti (per lo più trentennali, ma anche più di recente ventennali e dodecennali); il totale per le 32 cantine in esame ascende a 2.731 milioni circa.

Diffuso è poi il ricorso a prestiti a vario titolo, di conduzione o concessi quale previdenza per danni subiti in seguito a calamità naturali: così i prestiti di gestione al 3%, quelli decennali all'1%, quinquennali allo 0,50% (grandine), di conduzione annuale, ecc., il cui totale si aggira sui 400 milioni. Completano infine il quadro dei debiti a breve termine la situazione di conto corrente bancario in rosso, nonché tutti gli altri debiti verso creditori diversi (soci, fornitori, ecc.), debiti cui sovente si contrappongono però sostanziosi crediti di vario genere, al punto che soltanto una decina di cantine sono in definitiva in situazione di deficit nel rapporto tra crediti e debiti a breve.

La situazione debitoria ha comportato nel 1974 per l'universo delle cantine un esborso annuo, in costante diminuzione, di 157,4 milioni di lire.

Ma analizziamo le singole componenti del fenomeno.

3.1. *I mutui a lungo termine*

Alla chiusura dell'esercizio 1973-'74 l'ammontare dei mutui a lungo termine è per tutte le cantine pari a 2.731 milioni di lire. Gli importi maggiori spettano alle cantine di S. Stefano Belbo (228,6 milioni), Montegrosso (166,1), San Marzanotto (158), Cossano B. (126,3), Fon-

tanile (122,7), San Damiano (118), Mombercelli (115,3), Maranzana (103,1), Castel Boglione (99,8) ecc. Come si vede, non sempre figurano ai primi posti le cantine dalle dimensioni maggiori o quelle che sono state ampliate di recente. Gli importi minori sono registrati dalle cantine di Mombaruzzo (nessun mutuo a lungo termine), di Rocchetta Tanaro (che ha estinto anticipatamente tali mutui), Calosso (2,7 milioni), Castelrocchero (23,5), La Castelrocchese (33,5), Alice Sessame (33,7), Castelnuovo Belbo (36,5). Le altre 15 cantine vanno dai 65,6 milioni di Rocca d'Arazzo ai 94,8 di Nizza.

In relazione alla capienza, l'incidenza per ettolitro è massima per le cantine di Cossano Belbo (6.315 lire), Rocca d'Arazzo (4.685), S. Stefano Belbo (4.573), Fontanile (4.543), Castagnole Lanze (4.515), Castelnuovo Calcea (4.380), La Castelrocchese (4.188), Rocchetta - Mogliotti (3.905); tra esse, solo quella di S. Stefano Belbo è stata recentemente ampliata, mentre altre 5 cantine possono addurre (motivo certamente valido) una data di costituzione tra le più recenti (1959-'61).

Oltre a queste 8, in altrettante l'incidenza va da 3.300 a 3.800 £./hl: Montaldo Scarampi, San Marzanotto, Vinchio - Vaglio, Maranzana, Agliano - Salere, San Damiano, Nizza e Agliano Nuova. Da 2.700 a 3.000, e quindi su un limite ancora superiore alla media, si trovano le cantine di Alice Nuova, Incisa, Montegrosso e Mombercelli; con un apprezzabile salto di livello seguono da 2.150 a 1.650 Govone, Calamandrana, Castel Boglione, Ricaldone, Cassine, Canelli e Alice - Sessame. Sono infine 5 le cantine con un'incidenza bassa o addirittura nulla: 1.218 £./hl Castelnuovo Belbo, 853 Castelrocchero, 243 Calosso, zero Mombaruzzo e Rocchetta Tanaro. Ovviamente, l'età di costituzione della cantina e quella degli ultimi eventuali ampliamenti hanno importanza determinante. Si può peraltro ricordare ancora una volta come vi siano casi di cantine che hanno estinto anticipatamente tutti o in gran parte i mutui (Rocchetta Tanaro e Castelnuovo Belbo), o come sarebbero in grado di farlo se lo ritenessero opportuno (è ovviamente preferibile accantonare disponibilità liquide per le necessità a breve), od ancora come siano state in grado di effettuare ampliamenti senza contrarre mutui (Govone, ampliata nel 1960 da 19.000 a 31.000 hl ed ancora nel 1962 a 42.000 hl).

Comunque, anche in relazione al tasso non elevato di interesse e ai contributi statali in concorso al pagamento degli interessi stessi, il problema dei mutui a lungo termine non è molto assillante per le cantine, od almeno per quelle il cui funzionamento è soddisfacente; diviene oneroso quando gli interessi passivi incidono sensibilmente su bilanci non troppo rigogliosi, com'è il caso via via delle cantine di Montegrosso, Castagnole Lanze, San Damiano, La Castelrocchese, Cossano Belbo, Rocchetta - Mogliotti, Montaldo Scarampi, Rocca d'Arazzo, Incisa. Può inoltre, come si è detto, costituire un fattore psicologico negativo per l'acquisizione di nuovi soci o per aumentare la sfiducia di quel-

li vecchi verso la cantina.

Può essere interessante confrontare, per qualche cantina di cui si dispone dei dati, la situazione dei mutui a lungo termine del 1963 con quella del 1974. La diminuzione del debito è considerevole, e testimonia d'uno sforzo notevole sostenuto dai soci. Così ad esempio, hanno più che dimezzato l'importo le cantine di Incisa (da 188,5 milioni a 82,7), Agliano Nuova (183,2-80) e Agliano Salere (199-92,3), oltre a Rocchetta Tanaro e Mombaruzzo che hanno annullato rispettivamente 148 e 68 milioni di mutuo; Rocca d'Arazzo scende da 112,3 a 65,6, Montaldo Scarampi da 143,8 a 79,9, Castelnuovo Calcea da 148,2 a 87,6, Vinchio - Vaglio da 164 a 94,4, Calamandrana da 116,2 a 68,8. Meno appariscenti ma anch'essi considerevoli, sono gli sgravi compiuti dalle cantine di Rocchetta Mogliotti (da 96,5 a 68,3), Montegrosso (221,4-166,1), Fontanile (153,1-122,7) e Castelrocchero (34-23,5) Maranzana denuncia una flessione modesta (da 113 a 103,1 milioni: conseguenza del secondo ampliamento), mentre si registrano ovviamente anche aumenti nel caso di ampliamenti effettuati con l'ausilio di mutui: così Castel Boglione passa nel periodo considerato da 41,8 a 99,8 milioni di mutui a lungo termine.

3.2. *I prestiti a breve*

Le previdenze statali consentivano talvolta di contrarre prestiti a tasso molto agevolato: tali sono ad esempio i prestiti di conduzione al 3%, quelli decennali all'1% e quelli quinquennali allo 0,50%, concessi anche per permettere di superare sfavorevoli congiunture dovute a calamità naturali. Le cantine vi facevano ricorso, e così pure è diffuso il ricorso a prestiti d'esercizio, soprattutto per la necessità di liquidare ai soci anticipi sulle uve conferite. Alla chiusura dell'annata 1974 la situazione debitoria per i prestiti a breve (escludendo ogni altro debito corrente che sia soggetto a una normativa ben più onerosa per quanto riguarda il pagamento degli interessi), era per tutte le cantine pari a 378 milioni di lire, di cui l'80% da attribuire a prestiti di conduzione (in genere al 3%) e la parte rimanente all'1% e allo 0,50%.

12 cantine non hanno a proprio carico prestiti del genere: San Damiano, San Marzanotto, Rocca d'Arazzo, Rocchetta Tanaro e Rocchetta Mogliotti, Incisa, Castelnuovo Belbo, La Castelrocchese, Nizza, Canelli, S. Stefano Belbo e Cossano Belbo: per altre 5 l'incidenza è di scarso rilievo: Mombercelli, Calosso, Castagnole Lanze, Mombaruzzo e Castelrocchero (in quest'ultima si toccano i 5,6 milioni). Pertanto oltre una metà delle cantine è esente da notevoli preoccupazioni al riguardo: in totale il loro indebitamento sotto questo aspetto è di appena 22,5 milioni di lire.

Da 10 a 20 milioni sono situate le cantine di Castelnuovo Calcea,

Castel Boglione, Vinchio - Vaglio, Agliano Nuova, Alice - Sessame, Montegrosso, Montaldo Scarampi e Fontanile, e da 22 a 28 quelle di Maranzana, Agliano Salere, Ricaldone e Govone. Per le 3 rimanenti si va da 38 a 64 milioni: Alice Nuova, Calamandrana e Cassine.

In qualche caso, è doveroso ricordarlo ancora, si tratta di cantine dotate di una situazione di liquidità senz'altro in grado di annullare tali prestiti: va notato però che è più conveniente depositare in banca i fondi a disposizione, fruendo di tassi d'interesse più elevati di quelli dei prestiti contratti, anziché liquidare i prestiti stessi. Inoltre le disponibilità liquide costituiscono una valida valvola di sicurezza per ogni incombenza da affrontare, e in primo luogo per corrispondere anticipi ai soci senza dover ricorrere all'oneroso credito ordinario. Attualmente poi una politica di estinzione anticipata di prestiti per cui si paghino 5.000 o 10.000 o sia pure 30.000 lire di interessi per milione, sarebbe poco avveduta: è noto come sia salito il costo del denaro e quali difficoltà vi siano ad ottenere crediti (1).

3.3. *Gli altri debiti*

A completare il quadro della situazione debitoria vi sono poi molte altre voci del capitolo dare: debiti verso soci, verso fornitori, verso le banche per conti correnti scoperti o per prestiti a brevissimo termine, ecc... L'ammontare è tutt'altro che indifferente, poichè alla chiusura dell'annata 1974 esso assommava per il complesso delle cantine a 5.744 milioni di lire, coperti tuttavia da depositi attivi e da crediti vantati dalle cantine stesse per 3.577 milioni. La differenza passiva di 2.167 milioni è peraltro garantita, tra le altre cose, da vino in giacenza valutato sui 2 miliardi e 874 milioni. Da notare che dei 5.744 milioni di debito, ben 4.370 sono relativi a pendenze delle cantine verso soci (uve da liquidare).

Malgrado la contrapposizione ai crediti e al prodotto in giacenza, i debiti di questo comparto preoccupano talvolta più di quelli dei mutui o dei prestiti a breve, sia per gli elevati tassi di interesse che vengono applicati quando creditrici sono le banche, e sia per l'azione pressante esercitata dai creditori, azione che può divenire anche pericolosa quando i creditori non sono i soci della cantina.

Esaminando la situazione più in dettaglio, nessuna cantina (salvo quella di Maranzana) presenta un bilancio crediti - debiti in attivo. Se poi si prende in considerazione il vino in giacenza, esso soltanto a

(1) Gli istituti bancari pretendono anche garanzie particolari, come il deposito cauzionale di titoli, obbligazioni o buoni fruttiferi in garanzia del prestito, per importi cospicui; almeno 5 delle cantine in esame sottostanno a tale pratica, per un importo complessivo depositato di oltre 51 milioni.

~~Montebelluna e Castelrocchetto~~ e Castelrocchetto (non per La Castelrocchese), oltre ovviamente a Maranzana, è in grado di coprire con il suo valore l'intera quota residua di passivo che emerge dalla differenza debiti - crediti. Se tuttavia si prescinde dalle passività dovute ai mutui a lungo termine, la situazione debiti - crediti si rivela positiva, oltre che per la cantina di Maranzana, anche per quella di Ricaldone e per la maggiore di Castelrocchetto, e si profila vicina al pareggio altresì per le cantine di Rocca d'Arazzo, Montegrosso, Montaldo Scarampi e Agliano Salere. Se infine si considera anche il vino in giacenza, le cantine che presentano una differenza positiva tra depositi attivi-crediti-vino e debiti sono 23 su 32, più altre 3 vicine al pareggio; le situazioni più favorevoli si riscontrano (oltre che nelle cantine già elencate) a Fontanile (+ 89 milioni), Vinchio - Vaglio (+ 44) e San Marzanotto (+ 26). Ascendono pertanto a 6 le cantine che, qualora fossero costrette a estinguere ogni debito, dovrebbero attingere in parte dal patrimonio immobiliare: S. Stefano Belbo, Calamandrana, Canelli, Rocchetta Tanaro, Cassine e Castagnole Lanze; per le prime tre tuttavia v'è da tener conto della elevata quota di immobilizzazioni fisse presenti, in relazione anche alla lavorazione del moscato su scala industriale (la cantina di S. Stefano Belbo ad esempio denuncia un valore di immobili, impianti e attrezzature di ben 938 milioni, e quella di Canelli di 479).

In complesso, dunque, si tratta di una situazione fortemente migliorata rispetto a qualche anno addietro, e solo in pochi casi tale da destare preoccupazioni. Tuttavia esistono non di rado giustificate apprensioni per quanto riguarda la liquidità delle cantine, e cioè la disponibilità di denaro o di vino facilmente vendibile per far fronte al pagamento dei prestiti a breve, ai debiti verso fornitori e simili ed infine ai debiti verso soci per quanto riguarda la liquidazione delle uve conferite. Mentre appaiono in situazione molto solida varie cantine, tra cui in particolare quella di Maranzana, altre possono con facilità trovarsi in situazione tale da non disporre in determinate occasioni di sufficiente denaro liquido (o di vino prontamente vendibile) per far fronte a determinati impegni di pagamento, dovendo in tal modo ricorrere al credito bancario ordinario, che di recente ha toccato punte proibitive di tasso di interesse.

3.4. *Gli interessi passivi*

Il risultato dei tre quadri prima esposti (mutui, prestiti e altri debiti) si estrinseca in un certo onere per interessi passivi che le cantine devono sostenere e che nel complesso è ammontato nel 1974 a oltre 157 milioni (detraendo gli interessi attivi si scende tuttavia a meno di 134).

L'incidenza degli interessi passivi sui bilanci è ritenuta normalmente un aspetto piuttosto deterioro: sovente si ritiene anzi che basterebbe

rimuovere tale remora per sanare la situazione stessa delle cantine, soggetta invece sovente ad implicazioni ben più serie, da quelle gestionali a quelle amministrative, ecc.

V'è tuttavia da rilevare che negli anni passati, anni che del resto erano per un gran numero di cantine i primi di vita, il carico degli interessi passivi era ovviamente piuttosto oneroso, e pertanto preoccupante l'incidenza, sovente così elevata da produrre nel prezzo di liquidazione delle uve decurtazioni abbastanza sensibili e tali da indurre sfiducia verso la cantina. Ma la stessa presenza del debito era già, per la mentalità dell'agricoltore piemontese, un fatto deleterio.

Con il passare degli anni, ovviamente, il peso iniziale della situazione debitoria si è alquanto allentato, almeno per quanto riguarda i mutui d'impianto. La svalutazione ha prodotto effetti collaterali positivi di un certo peso che di per sé rendono via via meno gravose le rate da pagare. Se si confronta il carico del 1963 con quello del 1974, espresso in valori assoluti e quindi senza tener conto della svalutazione, si può notare ad esempio come si scenda da 13,7 milioni a 7,7 nella cantina di San Marzanotto, da 5,9 a 3,4 a Rocca d'Arazzo, da 7,9 a 0,2 a Rocchetta Tanaro, da 12,2 a 4,7 a Mombercelli, da 10,8 a 2,9 ad Agliano Salere, da 5,3 a 0,1 ad Agliano Nuova, da 9,5 a 7,4 a Vinchio - Vaglio, da 13,8 a 4,8 a Incisa, da 3,6 a zero a Mombaruzzo, da 5,5 a 5,3 a Maranzana (dove però vengono introitati 6 milioni di interessi attivi), da 6,8 a 2,3 a Fontanile, da 4,1 a 0,4 a Castelrocchero, da 4,7 a 1 a Castel Boglione, da 9,9 a 8,6 a Montegrosso, da 6,7 a 6,3 a Calamandrana (dove sarebbero però da detrarre oltre 2 milioni di interessi attivi). Tale situazione viene meno per altre cantine, nelle quali tuttavia l'aumento che si verifica è dovuto sovente alla contrazione di nuovi mutui per ampliamenti o per nuovi impianti.

Si rileva persino il caso di cantine che hanno estinto anticipatamente tutti od alcuni mutui: così Castelnuovo Belbo prima del 1974, Rocchetta Tanaro (annullati gli interessi passivi per mutui e prestiti), ed altre ancora come si è detto a proposito dei mutui da estinguere. Per contro, vi sono invece cantine che, pur avendo la possibilità di liquidare i mutui, se ne astengono: si tratta di una scelta economicamente valida poiché, a tassi notoriamente bassi di interesse per i mutui, si contrappongono tassi relativamente elevati (specie nell'attuale congiuntura) ottenibile per i fondi liquidi depositati.

Per una ventina di cantine di cui si disponeva del bilancio del 1963, si è effettuato anche il confronto indicativo tra l'incidenza degli interessi passivi sul fatturato in tale anno e nel 1974. Si può in tal modo rilevare come tale incidenza sia scesa dal 10,6% all'1,5% per San Marzanotto, dall'8,3% a 0,1% per Agliano Nuova, dal 10,1% al 2,1% Rocca d'Arazzo, dal 14,3% al 6,8% La Castelrocchese e dal 4,6% a 0,1% Castelrocchero, da 9,3% a 2,1% Mombercelli, da 12,3% a 0,2% Rocchetta Tanaro, da 9,1% a 2,3% Incisa, da 7,3% a 3% Vinchio - Va-

glio, da 1,6% a zero Mombaruzzo, da 3,9% al 1,4% Calamandrana, da 3,8% a 0,2% Castel Boglione, da 4,7% a 0,6% Fontanile, da 3,7% a 1% Maranzana. Ciò si verifica nonostante qualcuna di tali cantine abbia contratto nel frattempo nuovi mutui per adeguare gli impianti. L'incidenza degli interessi è invece aumentata per Montegrosso (da 3,8% a ben il 12,7%), Montaldo Scarampi (da 2,1% a 4,8%), Rocchetta Mogliotti (dal 1,5% a 2,7%), ed è scesa di poco per Castelnuovo Calcea (da 2,7% a 2,4%).

Esaminando l'incidenza degli interessi passivi (detraendo sempre quelli attivi) sul fatturato nell'ultimo anno per l'universo delle cantine, si hanno queste risultanze, che ben rispecchiano la situazione. Non hanno praticamente peso tali passività per le cantine di Ricaldone, Mombaruzzo, e Maranzana (zero), Agliano Nuova e Castelrocchero (0,1%), Rocchetta Tanaro, Castel Boglione e Calosso (0,2%), Castelnuovo Belbo (0,4%), Fontanile (0,6%), Canelli (0,7%), e risultano altresì irrilevanti (0,9-1,5%) per quelle di Govone, Calamandrana, Cassine, Alice Nuova, Agliano Salere, Nizza, San Marzanotto, Alice - Sesame e Rocca d'Arazzo. Ben 20 cantine su 32 presentano dunque un'incidenza massima dell'1,5%. Con Mombercelli (2,1%), Incisa e Castelnuovo Calcea (2,3%-2,4%), S. Stefano Belbo (2,5%), Rocchetta Mogliotti (2,7%) e Vinchio - Vaglio (3%), sono 26 le cantine sino al 3% di incidenza degli interessi passivi sul fatturato 1974. Per le rimanenti 6 cantine si passa al 3,3% a Castagnole Lanze, al 3,8% a Cossano Belbo, al 4,4% a Montaldo Scarampi, mentre molto onerosa diviene l'incidenza per San Damiano (6,3%), per La Castelrocchese (6,8%) e soprattutto per Montegrosso (12,7%).

Per le cantine nel loro complesso si ha un carico di interessi passivi di 157,4 milioni contro 10.071 milioni di fatturato, con un'incidenza dell'1,6% (1). Il fenomeno pertanto si è fortemente attenuato ed è destinato ancora a scemare d'importanza sia in valore assoluto (progressivo abbattimento dei mutui a lungo termine) che relativo (svalutazione monetaria), a patto che le cantine non siano costrette a ricorrere in forma massiccia al credito ordinario per le spese di esercizio, e ove beninteso non vengano accesi nuovi mutui per l'adeguamento degli impianti, per la loro modernizzazione, per attrezzature per l'invecchiamento, ecc...

Per alcune cantine, come si è visto, il peso degli interessi passivi è tuttavia gravoso, ed anche determinante: se non vi fosse, da un lato verrebbe eliminata tutta una serie di fattori psicologici negativi, collegati con l'idea dell'indebitamento (a detta di molti viticoltori non soci,

(1) Può essere utile ricordare come nel 1963 si registrassero, in cantine poi chiuse o liquidate, percentuali del 13% per Celle Enomondo, del 15% per Antignano e Settime, del 16,7% per Ferriere, del 20% per Costigliole Centro, del 25% per Monale, di oltre il 32% per Costigliole S. Margherita.

essi aderirebbero alle cantine se fossero rimossi i mutui esistenti); dall'altro, senza il gravame degli interessi potrebbero agevolmente venire liquidati ai soci prezzi delle uve superiori a quelli del mercato, invertendo pertanto il senso della spirale che fondandosi sulla crescente sfiducia dei soci deteriora la situazione sino a limiti estremi (Montegrosso, Castagnole Lanze).

Si può ancora esaminare, a questo riguardo, l'incidenza degli interessi passivi sulle spese (escludendo da queste ultime i fondi accantonati e, ovviamente, il costo delle uve nonché dei correttivi). Nel 1973-1974 (e analogo risultato si aveva nel 1972-1973) si ha per il complesso delle cantine un'incidenza dell'8%. Sono su livelli inferiori a questa media le cantine di Mombaruzzo (zero interessi passivi), Rocchetta Tanaro e Agliano Nuova (0,1%-0,6%), Castel Boglione e Castelrocchero (1,2%-1,3%), Calosso e Canelli (2-2,4%), Castelnuovo Belbo (3%), Santo Stefano e Calamandrana (5,2-5,5%), Ricaldone (6,7%), Cassine e Fontanile (7%), Maranzana (8%, ma con cospicue quote di interessi attivi contrapposti). Sono dunque 14 le cantine con una incidenza modesta.

Non rilevanti peraltro sono anche le percentuali delle cantine Alice Nuova (9%), Alice Sessame e Nizza (12%), Agliano Salere, Mombercelli, La Castelrocchese e Govone (tutte sul 15%), Vinchio - Vaglio (16%). Dal 18 al 22% si trovano San Marzanotto, Montaldo Scarampi, Incisa, Rocca d'Arazzo, Cossano Belbo, Castelnuovo e San Damiano. Più sensibile è l'incidenza per le cantine di Rocchetta Mogliotti (24%), Montegrosso (quasi 28%) e Castagnole Lanze (oltre il 32%).

Va tuttavia rilevato che in tutte le cantine ultimamente elencate viene praticata una rigorosa economia, per cui la rilevanza delle spese è ridotta e quindi risalta con maggiore appariscenza l'incidenza degli interessi passivi.

Altro rapporto indicativo sarebbe quello dell'incidenza degli interessi passivi su ogni quintale di uva trasformata. Considerando gli interessi del 1973-'74 e la corrispondente vendemmia 1973, emerge che su 32 cantine, 7 presentano un'incidenza irrilevante, pari a non più di 100 £./q.: Mombaruzzo, Agliano Nuova, Castelrocchero, Castel Boglione, Rocchetta Tanaro, Calosso e Castelnuovo Belbo. Fino a 500 £./q. rientrano altre 18 cantine, e altre 4 da 604 a 828 £./q. Da 1.035 a 1.229 £./q. figurano Cossano Belbo e S. Stefano Belbo (in quest'ultimo caso si tratta di una cantina che imbottiglia gran parte del vino prodotto e che smercia altresì con una propria rete commerciale). Chiude infine l'elenco Montegrosso con ben 7.299 £. di interessi per quintale di uva trasformato. Dunque un'incidenza che abbia apprezzabili ripercussioni negative sul prezzo liquidabile delle uve, si riscontra in una esigua parte delle cantine.

3.5. Conclusioni

Sovrapponendo i quadri prima esposti della situazione debitoria delle cantine, quadri il cui risultato si sintetizza nell'aspetto degli interessi passivi da corrispondere, si può delineare un primo elemento di giudizio sulla vitalità delle cantine stesse. Per un giudizio più completo va infatti tenuto conto anche di altre voci del bilancio patrimoniale, quali ad esempio l'entità degli ammortamenti effettuati, la consistenza degli immobili e degli impianti, ecc.

Sotto l'aspetto puro e semplice dei mutui e dei prestiti da rimborsare, e degli altri debiti contrapposti peraltro agli eventuali crediti e al prodotto in giacenza, si potrebbe affermare che in genere la situazione non è drammatica come da più parti si sostiene. Si può infatti parlare di casi isolati di disagio in un complesso tutt'altro che mal assestato.

Come si è detto, mutui e prestiti preoccupano solo in relazione all'incidenza che gli interessi passivi possono avere sui bilanci di cantine che conducono gestioni stentate, assillate soprattutto da scarsi livelli di conferimenti delle uve: il numero di tali cantine è tuttavia molto ridotto. Si è anche rilevato come la consistenza dei mutui stia diminuendo sensibilmente, e come taluni prestiti a breve siano caratterizzati da tassi di interesse molto bassi, al punto da ritenere superato anche il passaggio a mutuo, vivamente auspicato qualche anno fa, di una parte dei prestiti a breve termine. Rimane però il problema dei debiti a brevissimo termine, che si potrebbero definire stagionali, e che derivano dal fatto che da un lato è necessario corrispondere ai soci anticipi sul prodotto, e dall'altro che è giocoforza attendere, per ripareggiare la situazione, non solo la vendita del vino ma anche l'effettivo pagamento da parte degli acquirenti. Per tali disponibilità finanziarie i tassi di interesse sono molto elevati, ed anzi di recente hanno raggiunto livelli proibitivi. Il problema è aggravato dal fatto che sarebbe quanto mai auspicabile l'invecchiamento di una parte della produzione.

Questo aspetto è di importanza vitale per le cantine, e potrà essere risolto autonomamente soltanto quando le cantine o i soci avranno adeguate disponibilità proprie, cosa che in qualche caso già si verifica almeno in parte. Così ad esempio sono dotate di apprezzabili quote di capitale sociale le cantine di Maranzana, Mombaruzzo, Ricaldone, Castelnuovo Belbo, Fontanile, La Castelrocchese e Castelrocchero, Alice Nuova (ancora una volta, si tratta di 8 cantine tutte della parte sud-orientale del territorio); ciò consente ad esempio alla cantina di Maranzana di corrispondere per le uve conferite ben 4 acconti più il saldo. Talvolta, ma ben di rado, sono i soci ad assumersi i sacrifici dell'attesa del pagamento, semplificando il problema alla propria cantina; così ad esempio la cantina Agliano Nuova può permettersi di dare acconti quando ha fondi disponibili e senza contrarre prestiti per questo fine, ed ugualmente altre ve ne sono (Govone, S. Stefano Belbo,

Mombercelli) in cui una parte dei soci dispone di altri redditi (industria) e quindi non esercita particolari pressioni per il pagamento. In condizione di vantaggio sono le cantine interessate al moscato, poiché in genere esse vendono il prodotto agli industriali poco dopo la vinificazione e dispongono di conseguenza di che corrispondere buoni acconti.

A detta degli interessati, sarebbe molto gradito un primo e sostanzioso acconto a fine dicembre. Se poi si considera il caso dell'invecchiamento, appare ovvio che per i soci non sarebbe più questione di attendere mesi, ma anni per la liquidazione delle uve conferite, e ciò non è pensabile neppure lontanamente. È pertanto necessario un adeguato livello di finanziamento, e a tassi non elevati di interesse (i vantaggi del contributo statale del 5% sul pagamento degli interessi per prestiti contratti per concedere acconti sui conferimenti, sono oggi vanificati dall'iperbolico aumento dei tassi stessi).

A quest'ultimo proposito, è stato ventilato l'intervento di enti pubblici, raggruppati in una particolare forma societaria, per fornire adeguati finanziamenti di cui potrebbe fornire garanzie fideiussorie la Regione. Di ciò si dirà successivamente, nel capitolo sugli interventi.

Così pure, si tratterà in detto capitolo degli interventi proposti per rimuovere l'attuale situazione debitoria delle cantine. Tale situazione, per le cantine qui considerate, è stata sufficientemente puntualizzata, ed è agevole constatare come eventuali interventi pubblici dovrebbero con priorità assoluta essere diretti a provocare un aumento dei conferimenti. Comunque, il pagamento di una parte delle passività potrebbe suonare derisorio nei confronti di quelle cantine (per non parlare delle cooperative di altri settori produttivi) che hanno sostenuto sacrifici perché tali passività non si registrassero.

4. LA SITUAZIONE PATRIMONIALE E LA GESTIONE

L'esame della situazione debitoria è senz'altro indicativo per fornire un primo quadro delle condizioni economiche delle cantine, ma esso va ovviamente inquadrato nel complesso della situazione patrimoniale, che comporta altre importanti voci sia all'attivo che al passivo. Così, ad esempio, una cantina in cui il rapporto tra attivo e passivo di cassa denunci un certo sbilancio, può invece presentare una valida contropartita nel valore delle immobilizzazioni, oppure una cantina può denunciare una favorevole situazione finanziaria ma manifestare d'altro canto un insufficiente livello di ammortamenti effettuati.

È d'uopo pertanto esaminare sia lo stato patrimoniale che il conto perdite e profitti, con particolare riguardo alla situazione degli impianti, agli ammortamenti effettuati, agli altri fondi accantonati, alle spese di gestione, al livello delle liquidazioni ai soci conferenti.

Va premesso, intanto, che vengono assunti come reali e veridici i dati riportati sui bilanci, né vi sarebbe del resto la possibilità di una verifica approfondita. Va altresì rilevata l'eterogeneità dei bilanci per quanto riguarda le varie voci; non esiste cioè un unico modello a cui i bilanci vengono ricondotti, bensì ogni cantina ne redige uno proprio, con criteri sovente poco ortodossi e con indicazioni talvolta poco chiare ed equivocabili. Persino un gruppetto di cantine la cui amministrazione è condotta dalla stessa persona, presentano bilanci stilati secondo schemi differenti tra loro. Si sono pertanto incontrate alcune difficoltà nell'esatta interpretazione di qualche voce.

4.1. *Gli immobili e le attrezzature*

Il valore denunciato degli immobili, degli impianti, delle macchine e delle attrezzature era pari, al 31 agosto 1974 e per le 32 cantine attive nel territorio in esame, a 6.644,7 milioni di lire, pari a quasi il 46% dell'ammontare dei conti consolidati (14.482,5 milioni).

Innanzitutto, si può rilevare come tanti miliardi di conto patrimoniale non siano una cifra indifferente per la realtà agricola del territorio considerato, e costituiscano un cospicuo patrimonio edificato con notevole sacrificio dai soci, sia pure con l'ausilio di previdenze varie

degli enti pubblici. In secondo luogo la percentuale d'incidenza del valore delle immobilizzazioni tecniche è abbastanza soddisfacente, poiché i fondi di cassa, i crediti, le giacenze di vino e altre voci attive raggiungono quasi il 54% del conto patrimoniale.

Operando un confronto con i dati dello studio di Gorla del 1968 relativo al complesso delle cantine sociali astigiane (meno qualcuna), si può notare come l'incidenza delle immobilizzazioni tecniche fosse per esse in tale anno di circa il 63%.

Esaminando i dati delle singole cantine, emergono notevoli disparità; pur se questo parametro non è un indicatore molto valido, affiora ugualmente qualche indicazione sulla situazione generale delle cantine stesse. Innanzi tutto 2 cantine presentano un valore molto elevato del rapporto tra immobilizzazioni tecniche e conto consolidato, a riprova di un grado di attività non proporzionato alla potenzialità degli impianti: Rocchetta Tanaro (91%) e Montegrosso (76%). Seguono dal 68 al 61% le cantine di Calosso, Castagnole Lanze, Incisa, Agliano Nuova, San Marzanotto, Cossano Belbo e S. Stefano Belbo; dal 57 al 54% S. Damiano, Rocchetta Mogliotti, Alice - Sessame e Agliano Salere. I coefficienti più bassi sono di pertinenza delle cantine di Mombaruzzo e Vinchio - Vaglio (25-26%), Alice Nuova (27%), Maranzana (29%), Castelrocchero e Castel Boglione (36-37%), Fontanile (38%), Cassine (39%), Mombercelli (40%), Govone, Canelli e Calamandrana (42-43%). E ovvio tuttavia che una forte giacenza di vino è ad esempio sufficiente ad abbassare il valore, mentre esso si innalza molto se la cantina è molto attrezzata (vedi S. Stefano Belbo); meno elevato è anche nelle cantine più anziane, i cui impianti non sono più nuovi.

Nell'annata precedente, i valori più bassi erano registrati a Mombaruzzo, Vinchio - Vaglio, Alice Nuova, Castel Boglione, Nizza, Maranzana; quelli più elevati a Cossano Belbo, Rocchetta Tanaro, Montegrosso, Agliano Nuova (sfavorita dalla presenza alla fine di tale annata di una discreta giacenza di vino), Rocchetta Mogliotti, Castagnole Lanze e San Damiano.

A proposito del peso esercitato dall'anzianità degli impianti, si può ad esempio notare come la cantina di Mombaruzzo, creata nel 1931 e con una capienza di 60.000 hl, denunci immobilizzazioni tecniche di valore pari alla metà di quelle delle cantine di Incisa e Fontanile, capienti soltanto 27-29.000 hl e create nel 1954-'57.

Anche per queste considerazioni il rapporto tra immobilizzazioni tecniche e capienza è alquanto variabile da cantina a cantina, ed entrano in gioco altresì le dimensioni. La metà delle cantine ha un rapporto che va da 4.800 a 6.800 £./hl (la media dell'universo è 6.780), ma ne sono al di sotto Castelnuovo Belbo (4.509), Govone (4.274), Agliano Salere (3.910), Calosso (4.006) e Mombaruzzo (1.838). A testimonianza di dimensioni ridotte (o di investimenti più consistenti, attuati in particolare dove è presente il moscato o dove si effettua l'invecchia-

mento) si rilevano 8.245 £./hl a Cossano Belbo, 8.500-8.600 a Calamandrana, Castel Boglione e Maranzana, 9.672 per la Casteltrocchese ed infine 11.401 per Canelli e 19.564 per S. Stefano Belbo.

Sarebbe interessante un esame approfondito delle attrezzature e degli impianti delle cantine, se non altro per verificarne il grado di efficienza e di rispondenza alle moderne tecnologie. Ciò per ovvi motivi non è possibile nel breve arco di tempo destinato a questo studio, se non in modo sommario. Si può però sostenere da un lato che un grado di efficienza discreto è comunque raggiunto, e dall'altro che se vi fossero maggiori disponibilità finanziarie gli amministratori non sarebbero alieni dal sostituire talune attrezzature con altre più moderne, e più razionali specie per quanto riguarda l'impiego (e il risparmio) di manodopera. Le necessità urgenti di rinnovamento vengono comunque fronteggiate (vedi Fontanile che ha cambiato il reparto pigiatura o Nizza che ha istituito una pratica FEOGA per ristrutturare i reparti torchiatura e pigiatura), per non parlare delle cantine superattrezzate che, al pari di ogni altra industria enologica, devono tenere il passo e sostenere la concorrenza anche attraverso una maggior efficienza tecnologica.

Un confronto tra il valore delle immobilizzazioni tecniche attuale e quello di dieci anni addietro sarebbe interessante, se non altro per controllare il disinvestimento registrato negli immobili (e verificare la relativa rispondenza con gli ammortamenti effettuati) o gli investimenti negli impianti. Le valutazioni sono però molto difficili da operare, tra l'altro a causa del mutato valore della moneta. Se si pon mente al valore attribuito agli immobili dalle singole cantine in sede di bilancio, si può notare come in genere esso sia sui livelli di dieci anni or sono: se da un lato gioca il deperimento delle opere, dall'altro interviene una certa rivalutazione sulla base del diminuito valore della moneta. Inoltre vi sono sovrapposizioni di opere effettuate nel frattempo, di poco peso oppure anche ampliamenti di una certa importanza (S. Stefano Belbo, Castel Boglione: almeno 10 cantine hanno compiuto aggiunte murarie nel periodo considerato), o nuovi impianti e attrezzature, come ad esempio per l'invecchiamento, come si è fatto in almeno 6-7 cantine. Nei macchinari ed impianti, una ventina di cantine denuncia aumenti di valore dal 1963 al 1974, ed anche notevoli (Calamandrana, Mombaruzzo e Maranzana triplicano addirittura). In tali condizioni, il confronto diviene impossibile, a meno di un ingrato lavoro per rendere le cifre confrontabili; le stesse attribuzioni di valore effettuate dalle cantine possono essere, ed anzi sovente lo sono, non rispondenti alla realtà. Si dà infatti il caso di qualche cantina dal bilancio poco florido, che nell'intento di equilibrare il passivo dello stato patrimoniale, aumenta il valore delle immobilizzazioni tecniche (ché altre voci dell'attivo non possono essere aumentate).

Si può concludere comunque rilevando, nel territorio in esame, una

situazione discreta delle condizioni degli immobili e un po' meno delle attrezzature, e (a detta di esperti) una buona rispondenza ai valori denunciati in bilancio, talora anzi sottovalutati, com'è nel caso di qualche vecchia cantina. Si è già detto degli errori compiuti in tema di super-dimensionamento, mentre per quanto riguarda gli impianti si possono riscontrare soltanto gli esempi macroscopici delle attrezzature di imbottigliamento non utilizzate di Montegrosso e Castagnole Lanze. Per quanto riguarda gli impianti per l'invecchiamento si è invece molto carenti rispetto alle possibilità potenziali, ma intervengono qui notevoli fattori limitanti, che vanno dalla disponibilità finanziaria per installarli a quella degli anticipi ai conferenti, dai problemi di valorizzazione a quelli di mercato, ecc.

4.2. Gli ammortamenti effettuati

Il discorso sulle immobilizzazioni tecniche richiama subito quello sugli ammortamenti effettuati.

Al 31 agosto 1974 le 32 cantine in oggetto registravano in bilancio ammortamenti per 3.525 milioni di lire, che confrontati con i 6.644,7 milioni delle immobilizzazioni tecniche, ne costituiscono oltre il 53%. Per un confronto, si può ricordare che nel citato studio di Gorla si lamentava il fatto che nelle 42 cantine allora considerate si registrassero ammortamenti per appena il 19% delle immobilizzazioni tecniche. La situazione è dunque sensibilmente migliorata (e probabilmente già allora nelle nostre 32 cantine si registravano risultati migliori che non nel complesso considerato da Gorla). Con un aumentato valore delle immobilizzazioni tecniche, e considerando che per i 9/10 delle cantine l'età va da 15 a 25 anni, è un risultato non disprezzabile il fatto che un 53% delle immobilizzazioni stesse sia già stato ammortizzato.

Nel 1973-'74 ad esempio sono stati effettuati ammortamenti per 325,3 milioni, pari a quasi il 5% del valore delle immobilizzazioni predette: se si ipotizzano quote del 3% per gli immobili (che da soli interessano circa 4.100 milioni del totale), risulta una quota dell'8% per macchine e impianti, quote certamente non disprezzabili; se, come alcuni calcolano, si riduce al 2,5% la quota per gli immobili, quella per macchine e impianti sale a sfiorare quasi il 9%.

Si ha cioè l'impressione netta che, man mano che vengono meno taluni assillanti problemi finanziari, e man mano che il prodotto delle cantine subisce una rivalutazione, vi sia la possibilità di accantonare quote di ammortamento più adeguate, ed anzi talvolta sopravvalutate a parziale recupero di quanto non accantonato negli anni trascorsi.

Per una riprova di ciò, si può eseguire un confronto tra gli ammortamenti effettuati da 23 cantine nel 1966-'67 e quelli del 1972-'73 e 1973-'74.

Cantina	Ammort. 1966-'67 (milioni)	Ammort. 1972-'73 (milioni)	Ammort. 1973-'74 (milioni)
Castelrocchero	3,80	10,60	15,00
La Castelrocchese	1,80	5,04	5,49
Maranzana	7,67	21,07	23,30
Mombaruzzo	7,22	3,22	3,48
Fontanile	5,08	18,08	14,19
Castel Boglione	3,00	10,00	17,00
Castelnuovo Belbo	6,19	3,10	4,54
Incisa	2,00	8,52	5,12
Vinchio - Vaglio	5,25	5,33	5,20
Mombercelli	7,64	7,84	8,18
Nizza	6,65	8,45	10,04
Agliano Nuova	6,65	10,44	10,44
Agliano Salere	5,00	5,21	5,41
Castelnuovo Calcea	5,70	3,35	5,87
Rocchetta Tanaro	3,90	2,50	3,80
Rocchetta Mogliotti	4,63	3,34	4,22
Rocca d'Arazzo	4,62	4,94	4,94
Montaldo Scarampi	4,85	6,35	6,35
Montegrosso	6,06	4,90	10,90
San Marzanotto	7,86	5,96	10,69
San Damiano	2,40	7,01	5,41
Calamandrana	6,00	18,81	18,11
Castagnole Lanze	2,41	3,38	3,42
Totale	116,38	177,44	201,10

Le differenze sono cospicue e lampante è il processo di rivalutazione, anche se appaiono cedenti le tendenze di qualche cantina, come per esempio Castelnuovo Belbo (anche Mombaruzzo presenta un calo, ma bisogna considerare che questa cantina ha ormai effettuato ammortamenti pari a ben il 92% delle immobilizzazioni tecniche).

La percentuale di immobilizzazioni tecniche già ammortizzate è un indice sicuro della situazione delle cantine a questo riguardo. Dopo Mombaruzzo (91,6%), seguono in ottima posizione Canelli (79%) e Castelrocchero (78,6%), Maranzana (74,5%), Castel Boglione (72,6%), Alice Sessame (69%) e Ricaldone (67,2%). Sono altresì al di sopra della media, che è per tutte le cantine di oltre il 53%, Fontanile (63,3%), Castelnuovo Belbo (61,7%: ciò spiega forse la tendenza cedente cui si è accennato prima), Alice Nuova (61,3%), Cassine (61%), Agliano Nuova (59%) e Rocca d'Arazzo (56,5%). Altre 9 cantine superano il 45%: Govone (49%), La Castelrocchese (48%), Mombercelli (47,7%), Incisa (47,3%), Vinchio - Vaglio (47%), Montaldo Scarampi (46,8%), Nizza (46%), Rocchetta Tanaro (45,6%) e Calosso (45,3%). A livelli più bassi sono situate le cantine di Calamandrana (44%), S. Stefano Belbo (43,4%: incide il recente raddoppio della capienza), Castelnuovo Calcea (39,5%), San Damiano (38,2%), Rocchetta Mogliotti (36,3%) e San Marzanotto (34,7%). Decisamente scarsi sono in-

fine i livelli delle cantine di Cossano Belbo (29%: quest'ultima peraltro è la più giovane delle cantine in esame), Castagnole Lanze (24%), Montegrosso (23%) e Agliano Salere (20%).

In effetti alcune cantine, per non appesantire il bilancio e per lasciare in definitiva un buon margine onde remunerare le uve ad un prezzo il più vicino possibile a quello del mercato, praticano ammortamenti troppo bassi, dell'ordine dichiarato dell'1% per gli immobili, del 6% per i macchinari e del 10% per i mobili.

A quest'ultimo proposito, si potrebbe operare una verifica degli ammortamenti effettuati nell'ultimo anno (1973-'74), rivalutandoli sulla base del 2,5% per gli immobili (Goria suggerisce il 3%, ma in altre regioni viene correntemente applicato anche il 2%; del resto gli immobili delle cantine di Calosso, Mombaruzzo e Canelli, che hanno un'età dai 40 ai 70 anni, sono tutt'altro che obsoleti, per fare un esempio) e del 10% per macchinari, mobili ecc. Il confronto con gli ammortamenti compiuti in tale anno è riportato nell'unita tabella. Va tuttavia tenuto conto, prima di esprimere giudizi, di vari fattori, e innanzi tutto dei nostri calcoli che sono un po' approssimativi: infatti la voce impianti è stata omologata alle macchine, mentre sovente è più assimilabile agli immobili; una distinzione esatta presupporrebbe la conoscenza dettagliata della situazione degli immobili e delle attrezzature per ogni cantina, e una maggiore differenziazione delle quote da applicare. Inoltre un aspetto fortemente condizionante è anche quello degli ammortamenti effettuati sinora, per cui cantine come Mombaruzzo, Canelli, Castelrocchero, Ricaldone, Castelnuovo Belbo ecc., che hanno già ammortizzato in buona parte le immobilizzazioni tecniche, possono anche mettere in qualche anno in bilancio quote inferiori a quelle effettive.

Comunque, assumendo i dati così come si presentano, si può intanto rilevare come una ventina di cantine effettuino ammortamenti sufficienti od esuberanti. Delle rimanenti, una metà può accampare un buon grado di ammortamenti sinora effettuati. Per le altre, sarebbe opportuno innanzi tutto rivedere più in dettaglio i calcoli; si può però sostenere comunque che i livelli non sarebbero assolutamente soddisfacenti almeno per le cantine di Castagnole Lanze, Cossano Belbo, Incisa e San Damiano.

Lo sforzo delle cantine nell'accantonare fondi di ammortamento è testimoniato anche dall'incidenza di detti fondi annuali sulle spese generali di gestione. Così ad esempio la cantina di Castelrocchero ha destinato nel 1973-'74 ben il 49,7% delle spese a fondi di ammortamento, Agliano Nuova il 46,4%, Fontanile il 42%, Rocca d'Arazzo il 36%, Montegrosso e Maranzana oltre il 35%. Dal 29 al 25% seguono Rocchetta Mogliotti, Agliano Salere, Castelnuovo Calcea, La Castelrocchese, Alice - Sessame, San Marzanotto, Ricaldone e Nizza. A prescindere dalle cantine di Mombaruzzo, Santo Stefano Belbo e Canelli, in

Cantine	Ammortamenti 1973-1974 calcolati (milioni di lire)			Effettuati (milioni di lire)
	immob.	macch.	totale	
San Damiano	3,159	5,597	8,756	5,406
San Marzanotto	4,284	6,570	10,854	10,686
Rocca d'Arazzo	1,759	2,380	4,139	4,938
Rocchetta Tanaro	2,275	2,558	4,833	3,800
Rocchetta - Mogliotti	2,079	2,177	4,256	4,223
Montegrosso	5,569	4,216	9,785	10,899
Montaldo Scarampi	2,259	3,029	5,288	6,347
Mombercelli	3,673	4,365	8,038	8,177
Agliano Salere	2,541	—	2,541	5,406
Agliano Nuova	2,668	2,407	5,075	10,444
Castelnuovo Calcea	2,174	3,131	5,305	5,871
Vinchio - Vaglio	2,464	3,082	5,546	5,200
Incisa	3,429	7,522	10,951	5,124
Castelnuovo Belbo	2,289	4,383	6,672	4,540
Mombaruzzo	—	11,031	11,031	3,476
Maranzana	3,023	13,107	16,130	23,300
Fontanile	3,349	7,989	11,338	14,187
Cassine	4,668	11,508	16,176	5,033
Ricaldone	3,707	15,655	19,362	19,032
Alice-Sessame	1,456	4,402	5,858	9,117
Alice Nuova	2,695	5,106	7,801	5,870
Castelrocchero	2,909	7,192	10,101	15,000
Castelrocchese	1,119	3,261	4,380	5,486
Castel Boglione	5,697	15,786	21,483	17,000
Nizza	3,175	4,952	8,127	10,043
Calamandrana	2,974	15,309	18,283	18,114
Canelli	3,375	34,386	37,761	19,224
Calosso	0,580	0,988	1,568	2,976
S. Stefano Belbo	15,464	35,967	51,431	47,240
Cossano Belbo	2,244	7,516	9,760	6,923
Castagnole Lanze	2,099	4,296	6,395	3,417
Govone	3,471	4,071	7,542	8,768
Totale	102,627	253,939	356,566	325,267

cui l'incidenza si presenta scarsa in confronto al volume ingente delle spese o in rapporto all'elevato livello degli ammortamenti già effettuati, denunciano basse percentuali altresì quelle di Cassine, San Damiano, Vinchio - Vaglio, Castelnuovo Belbo, Alice Nuova e altre in minor misura.

A riprova dell'asserzione secondo cui le cantine (per lo meno quelle più deboli) largheggiano nel destinare fondi all'ammortamento nelle annate più prospere, si possono citare i casi delle cantine di Montegrosso (nel 1972-1973 aveva accantonato a tale scopo il 5,7% delle spese di gestione, nel 1973-1974 il 35%), Castelnuovo Belbo (4-13), Castagnole Lanze (10,6-23), Cossano Belbo (9-18), Rocca d'Arazzo (21,5-36), Rocchetta Tanaro (13-21), Castelnuovo Calcea (19-27), Calosso (10,5-19), Mombercelli (12-18), ecc.

Si può chiudere questa rassegna con il ribadire ancora che, se pure

gli ammortamenti dovrebbero essere su livelli più elevati, essi sono tuttavia ben più cospicui che non un tempo. Basti dire che Gorla nel 1966-'67, su 23 cantine che vengono prese in esame in questo studio, ne rilevava ben 17 con ammortamenti sottostimati, laddove oggi sostanzialmente non ne rimangono di esse che 5, e per differenze inferiori. Delle 6 cantine che Gorla indicava come caratterizzate da livelli di ammortamenti adeguati o esuberanti, tutte mantengono tale buona posizione.

4.3. *Gli altri fondi accantonati*

L'esame della situazione patrimoniale per quanto concerne i fondi accantonati a vario titolo (escludendo quelli per gli ammortamenti, trattati in altra sede), è anch'esso indicativo delle condizioni di salute delle cantine. Tali fondi sono costituiti innanzi tutto dalle riserve ordinarie e straordinarie, dagli accantonamenti previdenziali (per indennità liquidazione personale, ecc.) e per svalutazione crediti: tali voci ricorrono, quale più e quale meno, nei bilanci di quasi tutte le cantine. Vi sono poi voci previste soltanto da alcune cantine, in genere tra le più efficienti, a garanzia di situazioni congiunturali o a riserva per sostenere determinate spese.

Al 31 agosto 1974 tali fondi ammontavano, per il complesso delle cantine, ad oltre 736 milioni di lire. Le cantine maggiormente interessate appaiono quelle di S. Stefano Belbo, Maranzana, Montegrosso, Fontanile, Castelrocchero e Ricaldone, che si aggiudicano da sole il 67-68% del totale; buona è altresì la posizione delle cantine di Calamandrina e San Marzanotto. Le rimanenti denunciano cifre alquanto basse, salvo Mombaruzzo, Vinchio - Vaglio, Canelli, Castagnole Lanze, Rocchetta Tanaro, Incisa, Cossano Belbo e Montaldo Scarampi che superano i 10 milioni. Va notato come in qualche caso, e quello di Montegrosso è molto macroscopico, i fondi siano in gran parte costituiti da accantonamenti per svalutazione di crediti rivendicati da soci per mancati conferimenti.

Analizzando le varie voci, si nota come oltre il 26% del totale sia costituito da fondi per quiescenza del personale. Essi dunque raggiungono le cifre maggiori dove più elevato è l'impiego di monodopera (S. Stefano Belbo da sola registra quasi 60 milioni accantonati). Traspaiono però casi evidenti di fondi troppo esigui, come ad esempio per le cantine di Canelli (che però ha 15 milioni di fondo di riserva), Mombercelli, San Damiano, Rocchetta Tanaro, Agliano Salere, Castel Bolognese, Incisa, Alice Sessame, Nizza, La Castelrocchese; si ha un livello poco soddisfacente altresì in quelle di Cossano Belbo, Calosso, Govone ed altre ancora. In circa la metà delle cantine pertanto i fondi in questione sono da ritenersi inadeguati, e in parecchi casi largamente. Per le rimanenti, la situazione appare soddisfacente, ed anzi per qual-

cuna (S. Stefano Belbo, Calamandrana, Maranzana, Ricaldone, Mombaruzzo), è particolarmente rosea.

I fondi per svalutazione crediti interessano un 11% circa del totale; la cantina di Montegrosso se ne attribuisce da sola una grossa fetta, considerando come tali i fondi per svalutazione crediti per mancati conferimenti (com'è noto, sono pendenti cause con vari soci inadempienti). Cifre relativamente consistenti, superiori ai 6 milioni, per fondi di svalutazioni e crediti, sono accantonate altresì dalle cantine di Maranzana, Ricaldone, Castel Boglione, Mombaruzzo. Una dozzina di cantine non appare accantonare fondi del genere (a meno che non siano inclusi in altre voci).

Al 14,5% del totale ammontano anche i fondi di riserva, ordinari e straordinari. Essi tuttavia in ben 27 cantine assumono scarso rilievo, essendo inferiori singolarmente ai 2 milioni e con valore medio di 300.000 lire. Delle rimanenti 5 cantine, Cassine registra 3,6 milioni, S. Stefano Belbo 7,3, Canelli 15, Maranzana oltre 31 e Castelrocchero 41.

Un fondo per la manutenzione ordinaria e straordinaria degli impianti esiste in 3 sole cantine: S. Marzanotto (14 milioni), Montaldo Scarampi (4) e Calamandrana (3).

Esiste infine un gruppo di cantine che accantona fondi a vario titolo (non presi in esame sinora) per un complesso di oltre 336 milioni. S. Stefano Belbo si attribuisce quasi 138 milioni di tale cifra, per coprire necessità di bilancio di vario tipo. Seguono con circa 53 milioni Montegrosso (per estinzione debiti e per svalutazione crediti per mancati conferimenti), con circa 38 Fontanile (per ammortamento passività onerose e per estinzione mutui), con circa 35 Maranzana (per un futuro ampliamento e ammodernamento, in gran parte), con 12 Vinchio - Vaglio (per il finanziamento della cantina), con 10 Rocchetta Tanaro (per «assegni in circolazione») e Rocca d'Arazzo (per riparto uve), ecc. La cantina di Incisa ha istituito un fondo (9,4 milioni) per il rimborso anticipato del mutuo al Federagrario, quella di Cossano Belbo (7,5) per risarcimento del danno provocato dall'estromissione di soci non più validi, quella di Castagnole Lanze (7,6) per la svalutazione dell'attivo. Anche Calosso incrementa un fondo per ammodernare la cantina (3,7 milioni), e anche Govone si preoccupa di ammortizzare anticipatamente il mutuo contratto (2,6).

Una considerazione che emerge netta, e ricalca un po' quanto accennato a proposito degli ammortamenti, è quella dell'aumento progressivo dei fondi accantonati annualmente. (È ovvio, intanto, come gli accantonamenti siano effettuati in maggior misura nelle annate più favorevoli). Questo fatto conferma la crescente situazione di maggior agio in cui le cantine progressivamente vengono a trovarsi man mano che vengono liquidati gli oneri passivi e facendo perno altresì sulla rivalutazione di prezzo del vino. Ad esempio, nell'annata 1972-1973, che per molte cantine è stata non certo delle più felici, si sono potuti accan-

tonare fondi a vario titolo (esclusi gli ammortamenti) per circa 60 milioni di lire, pari da soli a una percentuale notevole del totale registrato dalla situazione patrimoniale, totale che come si è detto assomma a oltre mezzo miliardo di lire. È evidente la tendenza, e specie per i fondi di previdenza per il personale, a recuperare con retrodatazioni quanto non si è potuto versare negli anni maggiormente critici.

4.4. Le spese di gestione

Un'analisi delle spese è utile per esaminare più a fondo la situazione delle cantine sotto l'aspetto della gestione. Va premesso, intanto, che in genere si può notare come talvolta eccessivi risparmi di spesa in alcune voci, si traducano in definitiva in risultati controproducenti.

Le spese di gestione costituiscono una parte delle spese globali, che comprendono altresì quelle per gli ammortamenti, per il pagamento degli interessi passivi, per accantonamento di fondi a vario titolo, ecc., nonché ovviamente la liquidazione ai soci in conto conferimento uve. Abbiamo tuttavia detratto, anche perché talvolta cospicue, pure le voci relative all'acquisto di mosti e correttivi, quelle per mediazioni, ed altre spese per lo più di carattere straordinario, come ad esempio acquisti saltuari di materiali d'imbottigliamento o di trasporto.

4.4.1. La manodopera

La voce più importante delle spese di gestione è quella per la manodopera: salari, stipendi e relativi contributi di legge. Su un totale di circa 1.193 milioni di spese di gestione effettuate nel 1973-'74, la manodopera assorbe il 57%. In 11 cantine tale percentuale va dal 70 all'88%, in 6 dal 62 al 69%, in altre 12 dal 50 al 59%; nelle restanti 3 si scende al 46,6% (Calamandrana) ed infine al 36-37% (S. Stefano Belbo e Rocchetta Tanaro). Vi sono cantine in cui, per motivi connessi con la valorizzazione e commercializzazione del prodotto, lavora molta manodopera: prima di tutte S. Stefano Belbo e Canelli, poi Calamandrana, Castel Boglione, Mombaruzzo e via via le altre. In ben 19 cantine non si superano le 3 unità dipendenti fisse, con manodopera impiegatizia ovviamente ridotta al minimo; in 12 cantine non si superano i 2 dipendenti fissi. Nelle 32 cantine le unità assommano a 62 impiegati e a 94-95 operai, oltre agli operai saltuari; sovente gli impiegati, pur essendo fissi, non lavorano a tempo pieno.

Ovviamente, le cantine di ridotte dimensioni sono svantaggiate riguardo alla piena utilizzazione della manodopera, e riguardo ai costi della medesima. Si può a questo proposito rilevare come ad esempio La Castelrocchese (8.000 hl di capienza e per giunta non molto utilizza-

ti) spenda in manodopera quanto altre cantine 3-4 volte più grandi, e altri casi si possono citare a sostegno, del resto ovvio, del fatto che le spese per manodopera siano ben più onerose per le cantine piccole, a parte ogni sacrificio che esse sostengono per limitarle il più possibile.

Molte delle cantine di ridotta ampiezza, innanzi tutto, denunciano spese minime in stipendi; almeno in 8 casi infatti non v'è personale impiegatizio fisso o a tempo pieno. Del resto, se anche vi fosse, esso non sarebbe utilizzato se non parzialmente, almeno per quanto riguarda le mansioni di indispensabile amministrazione. In qualche caso la segreteria, e con essa la contabilità e in definitiva l'amministrazione stessa, è consorziata fra due o più cantine; in genere è preferibile questa soluzione, in cui le mansioni possono in effetti essere affidate a persona capace, che non quella dell'assunzione a tempo parziale (ad esempio mezza giornata o ad ore) di personale in genere non del tutto all'altezza della situazione e bisognoso dell'aiuto, della collaborazione e del continuo controllo di altre persone (in genere il presidente o un suo sostituto, o il direttore se c'è, o l'enologo ecc).

In qualche cantina di queste, assume rilievo la figura di un factotum che cura non solo gli aspetti amministrativi, ma anche quelli commerciali o gli stessi problemi tecnico-produttivi della cantina. Si tratta, in definitiva, di una conduzione che si potrebbe definire di tipo familiare.

Ricorre sovente, nei bilanci delle piccole cantine, la parola consulenza. Così infatti è definito il rapporto di lavoro con dipendenti non a tempo pieno, addetti al settore amministrativo o direttivo o tecnico (enologi) o, non di rado, a varie incombenze insieme. Sovente è l'enologo ad essere al centro di tale rapporto di consulenza, e in tal modo è dato riscontrare non tanto la presenza di un tecnico che svolge esclusivamente le mansioni di sua specifica competenza, quanto di un operatore che si interessa anche di altri settori: così è presente sia l'enologo-direttore, sia l'enologo-contabile, sia l'enologo-direttore-contabile, sovente altresì con tutte le incombenze riguardanti il settore commerciale. Casi in cui l'enologo nelle piccole cantine non svolge altre mansioni, si danno in genere soltanto quando esso è dipendente di cantine d'una certa ampiezza, e legato ad altre piccole da un rapporto di consulenza.

Si è già fatto cenno al fatto che la carenza di personale non tanto salariato quanto impiegatizio può provocare talvolta un certo disagio e, in definitiva, anche un danno. Gorla nel suo studio lamenta un certo disordine amministrativo, che non si può non sottoscrivere, se pure va rilevato che le cantine qui esaminate sono situate anche sotto questo aspetto qualche gradino più su del livello dell'Astigiano preso nel suo complesso. La situazione è oggi aggravata da ulteriori incombenze di carattere burocratico che potevano senz'altro essere semplificate, vedi ad esempio la compilazione delle bollette di accompagnamento (1).

Quanto alle cantine dotate di molto personale impiegatizio, non si potrebbe nel presente studio precisare se vi sia un eventuale eccesso o

se la situazione possa essere migliorata con una più razionale organizzazione aziendale. Altrettanto dicasi per quanto riguarda la situazione della manodopera salariata, sia fissa che avventizia, di tutte le cantine. Da un esame un po' superficiale, non si può tuttavia rilevare alcuna particolare situazione di eccesso; situazioni svantaggiose emergerebbero unicamente, e si è già fatto cenno, per le piccole cantine, che soffrono delle stesse condizioni di disagio in cui, ad esempio, versa la piccola azienda contadina rispetto a quella media o grande. Anche sotto l'aspetto qualitativo, una cantina d'una certa ampiezza può competere sul mercato del lavoro con le stesse grandi industrie enologiche, ed accaparrarsi segretari, enologi, amministratori, contabili ecc. di ottima capacità, vedi ad esempio quelli delle cantine di S. Stefano Belbo, Canelli, ecc..

Una quota non indifferente della spesa per la manodopera è costituita dai contributi di legge. Le cantine lamentano il fatto che per legge (la L. 334 del 3 marzo 1968 stabilisce che le cantine sociali sono ai fini previdenziali aziende industriali) il personale sia inquadrato nell'industria: se fosse considerato dipendente del settore agricolo, i contributi previdenziali sarebbero molto meno onerosi. Si tratta comunque di un problema di rilevanza nazionale su cui, per quanto importante, si può in questa sede soltanto richiamare l'attenzione.

4.4.2. Le altre spese di gestione e conclusioni

Non appare necessaria una esposizione dettagliata delle altre voci del capitolo spese di gestione, di cui non si sia già trattato in altri capitoli. Del resto, da un esame particolareggiato di esse, quasi nulla è emerso da dover essere segnalato con evidenza; di solito è generalizzato il tentativo di ottenere, e si consegue difatti, la massima economia di spesa. Appare opportuno però, prima di esporre considerazioni conclusive sulle spese di gestione, dare un breve cenno sulle spese per riparazioni e manutenzioni, importanti per quanto si riferisce all'efficienza degli immobili e degli impianti.

Tali spese, esse pure, sono alquanto variabili da un anno all'altro, per cui sarebbe necessario, ma non è possibile purtroppo in questa sede, esaminare i bilanci di un certo numero di anni, per accertare il livel-

(1) È necessario infatti compilare una bolletta per ogni damigiana venduta, anche quando molte di esse costituiscono un unico carico. Abbiamo potuto verificare un caso in cui, per dotare delle prescritte bollette un'unica partita di 57 damigiane, sono state necessarie quasi 3 ore di lavoro di segreteria.

Altro caso di eccessivo aggravio burocratico è, per fare un esempio, quello della compilazione delle domande per accedere al contributo regionale per particolari avversità atmosferiche (L. reg. 14-1-1974, n. 1): sono state infatti richieste la superficie vitata e quella danneggiata di ogni singolo socio. Qualche cantina, per l'impossibilità di far effettuare tale compilazione, è stata messa nella condizione di rinunciare al contributo.

lo di spesa mediamente, oppure globalmente, effettuato. Solo in casi sporadici (San Marzanotto, Calamandrana, Vinchio - Vaglio) viene accantonato annualmente un apposito fondo per tali necessità. Nel 1972-1973 ad esempio, sono stati spesi, per la totalità delle 32 cantine, 52,6 milioni di lire per riparazioni e manutenzioni (l'arco di spesa va dalle 38.000 lire a 8.683.000); nel 1973-1974 (annata più felice) si sono spesi invece circa 80 milioni: in relazione al valore delle immobilizzazioni tecniche, tale spesa non rappresenta che l'1,2%. In tale situazione, cantine che superino il 2% non sono molte, e difatti 23 di esse non attingono nel 1973-1974 l'1,5%; le altre 9 sono quelle di Canelli, Maranzana, Agliano Salere, San Marzanotto, Cossano Belbo, tutte dal 2,1 al 3%, Castelnuovo Belbo (3,8%), Ricaldone (4,2%), Mombaruzzo (5%) ed infine Calosso (6,2%). Come si può notare, la situazione non è molto soddisfacente, sia pure considerando la non vetusta età di immobili ed impianti.

Riconsiderando globalmente le spese di gestione, depurate dei fondi di ammortamento e degli altri fondi accantonati, degli interessi passivi, delle spese per correttivi, di quelle per mediazioni ed altresì di quelle una tantum per materiali, e limitate pertanto a quelle che potrebbero denifirsi di normale funzionamento degli impianti e, se v'è, della rete di smercio, si può notare una certa disparità d'incidenza delle stesse per ettolito trasformato. L'incidenza è massima nelle cantine che effettuano una trasformazione commerciale parziale o totale del prodotto (refrigerazione del moscato, imbottigliamento, imballaggio, ecc.), o che provvedono in proprio a smerciarlo. Così ad esempio la cantina di S. Stefano Belbo denuncia nel 1973-1974 ben 12.274 £./hl, Calamandrana 5.189 e Canelli 4.406. Una metà delle cantine ha valori, in tale anno, compresi tra 1.200 e 2.200 £./hl; le cantine più svantaggiate, ma in misura relativa, sono La Castelrocchese (2.821), Cossano Belbo (2.762), Montaldo Scarampi (2.309), senza contare Montegrosso che registra il cospicuo livello di 8.952 £./hl. Le più favorite sono Agliano Salere (634 £./hl) e poi, con valori via via salenti ma contenuti entro le 1.100 £./q., Castelrocchero, Fontanile, Rocchetta Mogliotti, Govone, Castelnuovo Calcea, Castagnole Lanze, Incisa, Mombaruzzo, San Marzanotto, Rocca d'Arazzo.

Queste cifre ovviamente non sono del tutto significative, ma da esse emergono ugualmente due considerazioni: da un lato, appunto, l'incidenza negativa delle spese di gestione sulle piccole dimensioni degli impianti (spese tra cui sono particolarmente onerose quelle per la manodopera), e dall'altro lato il fatto, che teniamo ancora a sottolineare, della stretta economia di spese che viene in generale effettuata e che in un notevole numero di cantine è veramente ridottissima (sovente, senza mezzi termini, è sorprendente per la sua estrema contenutezza).

4.5. Il livello delle liquidazioni ai soci conferenti

Il risultato economico generale conseguito dalle cantine si estrinseca nella remunerazione delle uve ai soci conferenti; pertanto il prezzo liquidato dovrebbe essere lo specchio della situazione delle cantine. In realtà ciò potrebbe anche non essere: infatti la politica delle cantine è volta a massimizzare il livello delle liquidazioni, correggendo opportunamente altre voci di bilancio e, in particolare, sottostimando ad esempio gli ammortamenti o diminuendo l'entità degli accantonamenti, oppure sovrastimando il valore delle immobilizzazioni tecniche (1). Nel 1966-1967, Gorla aveva calcolato che un certo numero di cantine tra quelle qui in esame liquidavano ai soci prezzi sopravvalutati; tuttavia soltanto in 7 casi l'eccesso superava la lira a grado (pari al 2,5-3%) e in 5 casi le 2 lire.

Un calcolo delle eventuali sopravvalutazioni attuali sarebbe altrettanto laborioso. Si ha però motivo di ritenere che la situazione non sia peggiorata rispetto a qualche anno fa, e a quel tempo essa era per le nostre cantine di gran lunga più favorevole che non nel complesso della provincia di Asti.

Un confronto tra i prezzi liquidati dalle cantine e quelli del mercato non è significativo. Questi ultimi sono infatti determinati dai mercuriali, i quali però si riferiscono a una parte della produzione che scarta comunque quella definita «non mercantile». Pertanto i mercuriali sopravvalutano il prezzo, anche perché il mercato in talune plaghe, e specialmente dove l'influenza delle cantine sociali è più sensibile e lascia poco spazio al commercio delle uve, è influenzato dai prezzi di affezione pagati dai privati che vengono ad acquistare uve da pigiare per il proprio fabbisogno. Comunque in qualche caso vengono liquidati prezzi superiori a quelli stessi dei mercuriali; la cantina di S. Stefano Belbo ad esempio dal 1965 al 1975 ha costantemente registrato tale fenomeno, superando per il moscato il prezzo dei mercuriali persino di 800 £./grado (va tuttavia riconosciuta la positiva influenza dell'imbottigliamento e dello smercio in proprio).

Si è ricercato un confronto con i prezzi di mercato, ricorrendo ai giudizi di operatori locali. In genere si verifica una remunerazione superiore a quella del mercato per le uve scadenti e quindi nelle annate sfavorevoli, mentre per le uve di qualità buona o corrente la situazione varia da cantina a cantina. Per le uve moscato comunque i soci spuntano sempre prezzi superiori a quelli del mercato, e ciò testimonia del-

(1) Gorla lamentava anche l'inclusione, tra le entrate, dei risarcimenti (presunti) che dovrebbero essere versati da soci inadempienti per i mancati conferimenti. Tale fenomeno, qualche anno addietro diffuso, appare nelle cantine in esame piuttosto sporadico. I casi che si registrano nel 1972-'73 sono relativi alle cantine di Montegrosso (per 17.776.700 lire), Castagnole Lanze (2.171.900), Govone (756.330) e Rocca d'Arazzo (370.000 lire in tutto).

l'efficacia della cooperazione in un settore in cui i produttori, per la carenza di impianti di prima trasformazione e conservazione, sono particolarmente esposti alle mire speculative degli industriali. Un fatto positivo da rilevare è anche quello della favorevole situazione di mercato (purtroppo però venuta meno nel 1975), per cui la rivalutazione di prezzo del vino è tenuta ad interessare vantaggiosamente anche i soci di molte cantine cronicamente non in grado di liquidare prezzi superiori o sia pure uguali a quelli del mercato.

Manifestano soddisfazione per i prezzi normalmente liquidati, i soci delle cantine di Calosso, S. Stefano Belbo, Fontanile, Maranzana, Mombaruzzo, Vinchio - Vaglio, Cossano Belbo, Castelnuovo Belbo, e parzialmente di altre, come ad esempio Alice - Sessame, Mombercelli (all'incirca 5 anni su 10), nonché altre ancora, limitatamente al moscato. Ma anche in altre cantine le remunerazioni non sono certo insoddisfacenti; tra esse si possono citare con certezza le cantine di Ricaldone, Alice Nuova, Castelrocchero, le due di Agliano, Canelli, Govone, Nizza, Incisa, Castelnuovo Calcea.

Appaiono più svantaggiati a questo riguardo i soci delle cantine della parte settentrionale del territorio, vedi ad esempio S. Damiano. Un certo disagio, senza dubbio dovuto alle conseguenze delle piccole dimensioni, si appalesa anche per i soci de La Castelrocchese. In qualche caso (Castagnole Lanze e Montegrosso ne sono gli esempi più evidenti), il livello dei prezzi liquidati viene, come si è detto, artificiosamente elevato per portarlo il più vicino possibile ai prezzi di mercato, che altrimenti si esprimerebbe in termini alquanto insoddisfacenti.

Per centrare meglio il problema, si potrebbero operare confronti tra i prezzi liquidati dalle varie cantine per uve di pari vitigno e grado (per quanto esista, nell'ambito di una stessa uva, una componente qualitativa piuttosto importante: ad esempio le uve barbera della Val Tiglione o di San Damiano differiscono tra loro anche a parità di grado). Dal confronto dei dati 1972-1973 emergono differenze anche notevoli: così ad esempio l'arco dei prezzi liquidati spazia da 976 a 1.309 £./grado hl. per le uve barbera 14° babo, da 1.184 a 1.520 per quelle di 16, da 1.350 a 1.737 per quelle di 18, da 1.680 a 1.960 per quelle di 20, da 1.392 a oltre 2.000 per le uve moscato di 16. I prezzi più vantaggiosi sono conseguiti, per le uve barbera e, ripetiamo, per il 1972-1973, a Govone, Ricaldone, Castelnuovo Calcea, Vinchio - Vaglio, Calamandran, Castelrocchero (la cantina maggiore), Nizza, Mombaruzzo, Castelnuovo Belbo, Fontanile, Maranzana, S. Marzanotto, nonché, per le gradazioni maggiori che vengono «premiare», Mombercelli, le due di Agliano, La Castelrocchese. Le liquidazioni del moscato vedono nettamente in testa S. Stefano Belbo, seguita da Vinchio - Vaglio, Mombercelli, Canelli, Calamandran, Nizza, Ricaldone, le due di Castelrocchero, le due di Alice Bel Colle, Cossano Belbo, Castelnuovo Belbo, Fontanile, Mombaruzzo, Maranzana.

Particolarmente significativi sono i confronti tra cantine vicine, poiché il denominatore rappresentato dalla qualità dell'uva (sempre a parità di grado zuccherino) è comune. Ben si può comprendere tuttavia come confronti del genere sarebbe inopportuno divulgarli in questa sede, soprattutto quando emergono differenze sostanziali. Può accadere, ad esempio, che una cantina per uve barbera di 16 gradi babo liquidi prezzi inferiori a quelli che una cantina vicina liquida per uve barbera di 14. Talvolta la differenza in più è giustificata dall'avvenuta lavorazione commerciale del prodotto e da una sua valorizzazione sul mercato: così ad esempio la cantina di Cossano Belbo, che cede a commercianti o industriali il suo moscato, non può certamente elargire liquidazioni che competano con quelle della vicina cantina di S. Stefano Belbo, che lo stesso moscato imbottiglia e vende in proprio.

5. LA QUALITÀ DEL PRODOTTO. LA COMMERCIALIZZAZIONE

Il discorso sul livello qualitativo delle uve o del vino ottenuto assume un valore importantissimo nell'area in esame, per vari ordini di motivi.

Innanzitutto va premesso che una buona porzione dei terreni vitati è suscettibile di fornire un prodotto di pregio e altresì (cosa che non sempre avveniva qualche anno addietro) ricercato. Tale suscettività va pertanto coltivata se non, in qualche caso, anche esaltata sull'esempio di quanto avviene in altre regioni e in altri Paesi.

Ma la valorizzazione della qualità è ormai una necessità vitale in un ambiente viticolo come quello astigiano, dove le produzioni unitarie non sono elevate e dove la morfologia dei terreni non è certamente favorevole a un grado di meccanizzazione delle lavorazioni molto spinto. In prospettiva a lungo termine, quando cioè saranno usciti dall'agricoltura gli attuali anziani viticoltori, che notoriamente conseguono, e accettano per forza di cose, redditi non molto elevati e conseguiti impiegando notevoli e onerose quantità di lavoro, si dovranno proporre (e già si devono offrire oggi alle leve più giovani) adeguati livelli di reddito. Se però presentano limiti non molto estensibili sia le produzioni unitarie e sia la meccanizzabilità delle lavorazioni, non si può sostenere la concorrenza di altre regioni nel produrre vini correnti, bensì bisogna puntare decisamente sulla qualità; fortunatamente tale suscettività è in moltissime plaghe ad un livello molto buono. Altro motivo che impone tale scelta è anche quello delle dimensioni non solo delle aziende ma anche degli impianti delle cantine sociali, dimensioni che, come si è detto, in moltissimi casi non sono certo le più adatte per produrre grandi quantitativi di vino cosiddetto di massa.

5.1. I vini prodotti

I vini che tengono banco nell'area in esame sono il barbera e poi il moscato.

Sono interessate al barbera tutte le cantine: per il 90-100% della produzione totale una dozzina di esse, e per il 60-80% altre 15. Scarsamente produttrici sono soltanto le cantine di Cossano Belbo e poi di S. Stefano Belbo e Canelli. Il barbera prodotto è in buona parte a

denominazione d'origine controllata: Barbera d'Asti, Barbera del Monferrato, Barbera d'Alba (quest'ultimo prodotto dalla cantina di Govone). Va notato a questo punto come si debba addirittura lamentare una mancata valorizzazione del prodotto DOC, per incuria dei produttori; si possono citare come esempio i casi macroscopici di Mombaruzzo (dove viene denunciata come Barbera d'Asti metà della superficie reale), di Vigliano d'Asti, di Cortiglione, di Montaldo Scarampi ed altri ancora. Nell'ambito dello stesso Barbera d'Asti si potrebbero poi distinguere gamme ben differenziate di qualità: così ad esempio il prodotto della Val Tiglione è dotato di buon corpo e si distingue pertanto da quello di Castagnole Lanze, caratterizzato da maggior finezza, o da quello del Nicese od ancora da quello delle cantine dell'Alessandrino.

Il moscato (DOC: Moscato naturale d'Asti, Moscato d'Asti spumante o Moscato d'Asti, Asti Spumante o Asti) interessa ben 18 cantine sociali, e cioè tutte ad esclusione di quelle della Val Tiglione, nonché di quelle comprese nella zona tra il Tiglione e il Tanaro e di quelle oltre il Tanaro. Esso prevale in percentuale nelle cantine di Canelli, S. Stefano Belbo, Calosso e Cossano Belbo; raggiunge percentuali dal 20 al 40% altresì in quelle di Castagnole Lanze, Ricaldone, Castel Boglione, Alice - Sessame, Maranzana, Castelfrocchio, Calamandran. La presenza del moscato è molto salutare per le cantine, sia a motivo di una favorevole situazione di mercato che sembrava radicata, sia perché i conferimenti di tali uve sono pressoché totali (i soci non dispongono in genere delle attrezzature necessarie per ben vinificare queste uve e per conservare il vino prodotto, né hanno convenienza a cedere parte dell'uva ai commercianti, per i motivi che diremo), sia perché il vino prodotto viene subito richiesto dagli industriali del settore: si ottengono pronti ricavi quanto mai preziosi. In tali condizioni si possono liquidare ai soci prezzi molto soddisfacenti, e anche molto superiori alle quotazioni di mercato, specie quando si è in grado di imbottigliare il prodotto e di smerciarlo in proprio. Se si pensa alla situazione di qualche anno addietro, in cui era grave la soggezione dei produttori nei confronti degli industriali del moscato, si deve convenire che la funzione esercitata dalle cantine a questo riguardo è stata veramente notevole (1).

Le cantine alessandrine e quelle limitrofe dell'Acquese sono interessate al Dolcetto d'Acqui. Le due cantine di Castelfrocchio ne producono per il 25-30% della loro produzione vinicola complessiva, per il 15-20% Ricaldone e Alice Nuova, per l'8-9% Cassine e Alice - Sessame, per quote minori Fontanile, Mombaruzzo, Maranzana e altre 4 cantine. Producono invece Dolcetto d'Alba la cantina di Cossano Bel-

(1) Le industrie del moscato, con alla testa tre di fama mondiale, imponevano i prezzi e agivano oltretutto in condizione di oligopolio.

bo (un terzo della sua produzione globale, fondata sul moscato) e quella di S. Stefano Belbo.

In sensibile ripresa è l'interesse per il Grignolino, che ritroviamo tra le produzioni di Rocchetta Tanaro, S. Marzanotto, Montaldo Sca-rampi, e più marginalmente in 4-5 altre.

Il Brachetto d'Acqui è tenuto in buon conto dalle cantine di Maranza e Castelnuovo Belbo, maggiori interessate, ed è vinificato in altre 12 cantine. Va rilevata la presenza di un particolare tipo di brachetto a Sessame, caratterizzato da un profumo particolare e intenso: la sua mancata valorizzazione ne fa diminuire però continuamente la superficie, poiché non si ottengono produzioni che di 60-65 quintali di vino ad ettaro.

Tra gli altri vini prodotti nell'area vi sono il Freisa (più che altro a Castelnuovo Belbo e Mombercelli) e il Cortese (maggiormente a Incisa, Mombaruzzo, Rocchetta Tanaro).

Va rilevata la difficoltà, ovvia, di vinificare piccoli quantitativi di uve d'una data qualità. Perciò è inevitabile che, quando pure il produttore non abbia già lui stesso mescolato alle uve barbera le piccole quantità di altre uve prodotte, la cantina proceda il più delle volte a una vinificazione di tali uve insieme alle uve barbera. Tale è il destino, oltre alle uve sin qui menzionate, anche di altre, nere e bianche (queste ultime possono essere anche vinificate con il moscato o il cortese); tra esse si possono citare bonarda, malvasia, lambrusca, riesling, alicante, borgogna, merlot, moscato nero, uvalini, mila, fogarina, formentino, tintoria, clinton. Quest'ultima, detta anche uva ibrida, è particolarmente diffusa a Rocchetta Tanaro, peraltro in via di sostituzione con barbera.

Come si è detto, qualche cantina, con l'intento di aumentare lo scarso livello dei conferimenti, si approvvigiona di mosti di cantine sociali venete o di uve torchiate sia rosse che bianche di cantine romagnole, uve che vengono ripassate sulle vinacce di barbera. La fermentazione del prodotto, rafforzato anche col mosto meridionale (o tagliato più tardi con vino pugliese, rossissimo emiliano, ecc.) e mescolato alle uve barbera e nere locali, dà un vino che ha caratteristiche di barbera, e che pur senza avere pretese di pregio è egualmente un buon vino corrente.

5.2. La correzione della produzione

Il discorso sulla qualità del vino richiama quello sulle pratiche enologiche volte a migliorarla, e tira in ballo di conseguenza la cattiva nomea che le cantine sociali hanno acquistato al riguardo, dovuta all'eccessiva disinvoltura con cui qualcuna di esse (e la stessa consociazione Asti - Nord) ha operato in passato.

Il miglioramento è legato all'uso dei correttivi e dei tagli. Va intan-

to premesso che si tratta di artifici volti per lo più a produrre vini correnti, che altrimenti in determinate cattive annate potrebbero incontrare difficoltà di smercio se non addirittura di conservazione. Nel caso però di qualche cantina che non gode dell'incondizionata fiducia dei soci, e che pertanto (in violazione delle norme che prevedono conferimenti totali) si vede conferire le uve più scadenti, è conseguente il ricorso anche in annate normali a pratiche enologiche atte a rendere talune partite accettabili dal consumatore. Ovviamente, è escluso da tali pratiche lo zuccheraggio (salvo per lo spumante), e in ciò la cantina è svantaggiata rispetto al vinificatore non associato, non potendo essa assolutamente correre l'alea di un controllo (più probabile da verificarsi) che possa poi rivelarsi positivo.

Per valutare la portata del fenomeno vanno esaminate le voci di bilancio relative agli acquisti di mosti e vini da taglio, nonché quelle che riguardano gli «ingredienti enologici» (nei quali sono sovente compresi anche mosti e vini). Per massimizzare l'entità del fatto, assumiamo i dati relativi al 1972-'73; com'è noto, la vendemmia 1972 è stata alquanto insoddisfacente per qualità e quantità. Ebbene, in tale anno l'universo delle cantine aveva sostenuto una spesa per vini, correttivi e ingredienti enologici pari a 590,5 milioni di lire, contro un importo di 5.414 milioni pagati per le uve conferite (10,9%).

La cifra, considerate le caratteristiche dell'annata, non è di per sé molto rilevante. Va inoltre notato come sia forte innanzi tutto il peso esercitato dagli acquisti di una sola cantina (oltre 222 milioni), dotata di una rete di smercio molto estesa e tale da richiedere una vasta gamma di vini, che essa non produce e che si procura presso altri detentori. Poi è doveroso precisare che il grosso dell'importo complessivo è in definitiva da attribuire a poche cantine: 7 di esse totalizzano infatti ben l'86% del complesso (una sola, delle 6, versa in situazione veramente critica). Una ottava cantina denuncia, in tale anno, una percentuale del 26% di acquisti di correttivi rispetto all'importo delle uve conferite, e, altre due rispettivamente dell'8,5% e del 13% (queste 3 cantine non figurano tra le migliori). Per le altre 23 cantine, e cioè per una netta maggioranza di esse, la situazione si presentava in questi termini: 13 cantine hanno speso in correttivi meno dell'1% dell'importo di liquidazione delle uve, 3 dall'1 al 2%, altre 3 dal 2 al 3% e 3 ancora dal 3 al 4%.

Se esaminiamo invece i dati relativi all'annata 1973-1974, caratterizzata da un buon livello qualitativo delle uve, è agevole constatare come l'incidenza sia bensì minore (722,8 milioni spesi per «correttivi» e «ingredienti enologici», contro 8.912,8 pagati per le uve conferite, pari all'8,1%), ma ugualmente su livelli di rilevante portata. Si ripete tuttavia l'incidenza forte degli acquisti della solita cantina (oltre 241 milioni) nonché di altre 9 per importi di un certo peso: queste 9 cantine si attribuiscono l'86,6% del totale. In definitiva, 12 cantine hanno spe-

so meno dell'1% dell'importo delle uve, altre 4 l'1-2%, 2 il 2-3%, altre 3 sino al 5%; in un gruppetto di 6 cantine tale percentuale sale al 13-16%. Infine nelle 5 rimanenti cantine si sale rispettivamente a quote del 21, 27, 44, 57 e 70%: in una il ricorso a prodotto esterno rientra nella normalità, a motivo delle lavorazioni praticate e della gamma di vini richiesta nell'area commerciale della cantina (è la cantina che registra il 44%), mentre negli altri casi si tratta di cantine con scarsi livelli di conferimenti da parte dei soci.

Per riassumere, la maggioranza delle cantine fa ricorso marginalmente ai cosiddetti «correttivi e ingredienti enologici», e un numero ridotto di esse ne necessita per far fronte ad esigenze di lavorazione (le cantine del moscato, cioè); rimane una minoranza di cantine che versano in situazione critica, e che per ovviare a conferimenti scarsi per quantità e scadenti per qualità devono approvvigionarsi di vino da taglio od anche di uve torchiate, prodotti che vengono compresi nella voce di bilancio di cui sopra.

Il discorso sui correttivi richiama quello sulla presenza di enologi capaci ed esperti. Purtroppo, in generale, non si può sostenere che dappertutto operino enologi d'alto livello; da un lato infatti molte cantine non hanno ampiezza sufficiente per giustificare il mantenimento di un enologo fisso (è frequente tuttavia il rapporto di consulenza, oppure l'assunzione in società con altre cantine), e dall'altro le disponibilità di bilancio in genere non sono tali da permettere adeguate remunerazioni per gli enologi migliori, che trovano quindi maggior convenienza ad impiegarsi presso le grandi industrie enologiche, presenti in buon numero nella zona. Sovente l'enologo deve adattarsi a particolari situazioni, divenendo nello stesso tempo anche direttore della cantina o quanto meno delle vendite, o persino segretario e contabile. Alcune cantine dispongono tuttavia di enologi fissi delegati per questo specifico compito, e con qualità professionali molto spiccate. Indubbiamente, e specie se verrà sviluppato il ricorso all'invecchiamento dei vini, la presenza di enologi capaci è fondamentale, e da molte parti si invoca l'intervento della Regione o di altri enti pubblici per consentire anche alle piccole cantine (sia pure consorziate per questo servizio) di sostenere le spese relative.

5.3. La valorizzazione attuale della produzione

Oltre al miglioramento della qualità in annate poco favorevoli o nei casi in cui vengono conferite uve scadenti, miglioramento che si effettua come detto poc'anzi con l'uso di correttivi, vi sono poi altre azioni volte a valorizzare tutta o una parte della produzione. Così la cernita delle uve, l'invecchiamento del vino, l'imbottigliamento, la spumantizzazione del moscato.

Il luogo comune secondo cui le cantine sociali uniformano la qualità del vino, vinificando tutta assieme la produzione dei soci, ha fondamenti molto labili, almeno nella zona in esame. V'è infatti la propensione a differenziare la vinificazione per partite, non certamente singole e piccole ma tuttavia omogenee (1). È bensì vero che la piccola partita di pregio d'un determinato cru può essere adeguatamente valorizzata solo dal paziente e appassionato vignaiolo, ma è altrettanto certo che anche nelle cantine sociali, e specie in quelle di non grandi dimensioni, è possibile trovare vino proveniente da vigneti privilegiati per qualità (e tale possibilità sarebbe ancor maggiore se i conferimenti fossero effettivamente totali).

Non solo si tiene conto delle partite pregiate, che vengono vinificate a sé (del resto le cantine dell'area dispongono ciascuna di molte vasche, talvolta anche piccole), ma si praticano anche cernite delle uve (a Calamandrana ad esempio si effettuano tre cernite per partita). E non sono poche le cantine che, nella liquidazione delle uve in base alla gradazione, premiano con un sovrappiù le gradazioni migliori, anche per invogliare a conferire le buone partite.

L'invecchiamento purtroppo è praticato in una misura molto ridotta rispetto alle possibilità insite nell'elevato pregio di una buona parte della produzione. Il motivo principale è costituito sia dal costo delle attrezzature (quasi tutte le cantine devono ancora pagare una parte dei costi stessi d'impianto), ma soprattutto dal problema delle anticipazioni ai soci, i quali non possono certo attendere la liquidazione delle uve per parecchi anni. Le cantine che maggiormente invecchiano il vino sono quelle di Castel Boglione, S. Stefano Belbo e Calamandrana, mentre molte altre ve ne sono che invecchiano soltanto partite ridotte, dell'ordine massimo di 1.000-1.500 ettolitri. Per contro, vi sono cantine interessate a pregevoli produzioni, che non procedono affatto ad invecchiare neppure una parte minima del prodotto (Agliano Salere, Castelnuovo Belbo, Mombaruzzo, Cassine, Ricaldone, La Castelrocchese, Nizza, Calosso, Cossano Belbo ed altre).

Recentemente qualche cantina ha proceduto a realizzare impianti di invecchiamento, o a progettarli in attesa di adeguato finanziamento. Così le cantine di Castel Boglione (impianto parzialmente realizzato, capienza 3.500 hl con obiettivo di 15.000 nel prossimo futuro), di Alice Nuova (progetto per 6-7.000 hl, finanziabile per un terzo con disponibilità proprie), di Castelrocchero (1.400 hl, già realizzato), di Nizza (pratica a buon fine), di Ricaldone (il progetto è costoso rispetto alle possibilità di autofinanziamento e pertanto viene tenuto da parte in at-

(1) Persino cantine che producono essenzialmente vini di massa, come ad esempio quella di Rocca d'Arazzo, dispongono di due pigiatrici, una per le uve migliori e l'altra per quelle meno buone.

tesa di momento migliore), di Cassine, Maranzana, Cossano Belbo, La Castelrocchese. In relazione a quanto detto a proposito della necessità di puntare al massimo sulla qualità, l'invecchiamento è una componente talmente fondamentale da meritare un serio esame, in relazione sia alle spese di installazione degli impianti e sia soprattutto, ripetiamo ancora, alle anticipazioni ai soci. Attualmente, le attrezzature di invecchiamento esistenti sono dimensionate nel complesso su circa 17.500 hl.

L'imbottigliamento sarebbe un modo appropriato per valorizzare la produzione, ma il problema non è semplice come appare a prima vista. Un impianto razionale richiede infatti, a parte una sicura e funzionale rete di smercio, un investimento che va adeguatamente ammortizzato; errori perniciosi sono stati compiuti al riguardo in parecchie cantine astigiane. Nell'area in esame, a parte i casi negativi di Castagnole Lanze e di Montegrosso, le cantine hanno invece continuato a far ricorso a sistemi di imbottigliamento artigianali o tutt'al più semiautomatici, salvo nel caso di preciso orientamento verso il prodotto imbottigliato (S. Stefano Belbo, Canelli, Calamandrana). Tali sistemi, oltre che ad essere poco costosi all'impianto, permettono di imbottigliare nei periodi di stasi dei lavori di cantina quei quantitativi che il mercato richiede senza che siano necessarie azioni promozionali per il collocamento. In conclusione, su 32 cantine, 26 dispongono di impianti di tipo familiare o semiautomatici, 4 non sono affatto dedite all'imbottigliamento, nonostante il pregio delle loro produzioni (sono infatti le cantine di Mombaruzzo, Fontanile, Castelrocchero e Castagnole Lanze: quest'ultima, come si è detto, aveva installato un impianto costoso che però non ha mai potuto funzionare) ed infine 2 dispongono di impianto automatico: S. Stefano Belbo (quasi tutta la produzione è imbottigliata e smerciata in proprio), Canelli (oltre un milione di bottiglie all'anno prodotte). Calamandrana (imbottigliato sino al 40-45% della produzione), S. Marzanotto, Castel Boglione e Montegrosso (inattivo) hanno impianti semiautomatici. Vi sono casi in cui, oltre all'imbottigliamento con sistemi artigianali, si ricorre anche ad altre cantine che dispongono di grossi impianti: così ad esempio la cantina Alice Nuova provvede in proprio ad imbottigliare i vini rossi e si rivolge invece alla cantina di S. Stefano Belbo per imbottigliare i vini bianchi. Le cantine di S. Stefano, Canelli e Calamandrana praticano anche la spumantizzazione del moscato.

L'imbottigliamento comunque, considerando la parte di produzione veramente meritevole di bottiglia, potrebbe essere fortemente sviluppato rispetto ai livelli attuali; esso può essere realizzato, in termini economici convenienti, soltanto con sistemi familiari ma ovviamente di limitata portata, oppure con impianti razionali che presuppongono la lavorazione annua di parecchie centinaia di migliaia di pezzi. Dovendo considerare solo impianti razionali, e cioè di adeguata ampiezza ed

economici, è evidente come essi siano nettamente al di fuori delle possibilità della maggior parte delle cantine. Emerge a questo punto il discorso su un organismo di secondo grado che provveda, tra le altre incombenze, anche a imbottigliare il vino delle cantine consociate; di esso si dirà in apposito capitolo.

Nell'organismo di secondo grado sono altresì riposte molte speranze per una più vantaggiosa commercializzazione del prodotto. Uno degli scopi che le cantine si propongono, e cioè quello di valorizzare la produzione cedendola direttamente al consumo (sia pure tramite i dettaglianti, gli esercizi pubblici ecc.), è vanificato dal fatto che una gran parte del vino prodotto viene ceduta a commercianti cui va per intero tra l'altro il beneficio della valorizzazione della qualità. È opportuno all'uopo esaminare gli aspetti salienti della commercializzazione, per evidenziare tale mancata valorizzazione.

5.4. La commercializzazione del vino delle cantine sociali

Il vino delle cantine sociali è ceduto in gran parte ai commercianti: questo è il punto che riassume il fallimento di uno degli scopi principali della cooperazione, fallimento tanto più bruciante in quanto sovente è in ballo un prodotto di qualità.

La presenza delle cantine si traduce addirittura in vantaggi che vengono creati per i commercianti. Questi infatti, anziché dover raccogliere piccole partite dai singoli produttori, e sovente dover correggerne qualcuna, fruiscono della disponibilità di quantitativi relativamente abbondanti, sufficientemente omogenei, già pronti per il consumo, ed anche di qualità pregiata. Essi scelgono le partite che più aggradano loro, le contrattano facendo offerte molto prudenti (se non vengono accettate non insistono e si rivolgono ad altra cantina) e, se la contrattazione va a buon fine, impegnano le partite stesse lasciandole in giacenza nelle vasche della cantina, ed infine pagano il vino con molto comodo. Sovente essi non spostano neppure il vino acquistato, che verrà ritirato da coloro ai quali sarà stato rivenduto. Come dicono gli amministratori delle cantine, queste «sono depositi di vino per i commercianti, e in molti casi anche i banchieri degli stessi».

Per addurre alcuni esempi di tale funzione di deposito, ed approfittando del fatto che qualche cantina distingue nel proprio bilancio il vino giacente e invenduto da quello venduto, si possono citare i casi di 6 cantine (le 2 di Alice Bel Colle, Cassine, Ricaldone, Fontanile e Mombaruzzo), che al 31 agosto 1973 registravano nel complesso, sul 1.677 milioni di vendite, oltre 293 milioni relativi a vino venduto da caricare (il 17-18%). Le percentuali di prodotto ancora in deposito, sul venduto, ascendevano al 31-32% per le cantine di Fontanile e Alice Nuova. Nel 1974, la cantina di Fontanile aveva in deposito al 15 luglio vino

venduto per oltre 100 milioni, quella di Mombaruzzo per 62,6 milioni, le 2 di Alice per 64,6 ecc.

Per le partite di pregio, la valorizzazione è compiuta a proprio vantaggio dal commerciante acquirente. (Tali partite sono ricercate anche perché, se il vino è a DOC, con il vino vengono rilasciati anche i relativi bollini, sulle cui manipolazioni da parte dei commercianti vi sarebbe molto da eccepire). La speculazione non risparmia neppure il prodotto imbottigliato dalle cantine, che com'è noto costituisce la parte più pregiata della produzione e di conseguenza dovrebbe rappresentare un valido mezzo di propaganda per le cantine produttrici; sovente infatti i commercianti si accaparrano le partite imbottigliate pretendendole senza etichetta, per apporvi la propria.

Le dimensioni della soggezione delle cantine ai commercianti sono date dalle cifre seguenti. Su 32 cantine, 21 cedono a commercianti e industriali almeno l'80% della propria produzione, altre 5 dal 70 all'80% e 2 (Vinchio-Vaglio e Fontanile) dal 65 al 70% (si può forse scendere talvolta al 60% per la prima). Restano pertanto escluse da tale stretta dipendenza 4 sole cantine: S. Damiano (che smercia al minuto la maggior parte della produzione, utilizzando anche un corriere quotidiano per Torino), La Castelrocchese (smercia in proprio circa l'80% di una produzione che tuttavia non ha rilevante consistenza), ed infine le cantine di S. Stefano Belbo e di Canelli che piazzano il prodotto attraverso una propria estesa rete di rappresentanti, rete che ha importanti ramificazioni anche all'estero. Queste ultime 4, naturalmente, riescono ad appropriarsi della parte di valore aggiunto che in tutti gli altri casi è invece di pertinenza degli intermediari e degli industriali.

Lo stesso smercio in proprio tuttavia non è esente da oneri di intermediazione, né lo è soprattutto il passaggio di prodotto agli industriali enologici e a taluni altri operatori. In genere, i mediatori incidono per il 3% sul prodotto che essi trattano, e i rappresentanti sul 5-6% e persino sul 7%. Per il complesso delle cantine, nel 1973-1974 ad esempio le spese per mediazioni sono ammontate a quasi 73 milioni di lire; la cantina di S. Stefano ha speso a questo scopo il 2,2% del fatturato, l'1,4% Alice Nuova, l'1,2% Ricaldone, l'1,1% La Castelrocchese, Cassine, Vinchio-Vaglio, Castelnuovo Calcea e Agliano Salere.

Indubbiamente lo smercio diretto a privati trova difficoltà ad essere incrementato. Si tratta di una clientela creata faticosamente ed accresciuta lentamente, affezionata a un dato tipo di vino o semplicemente desiderosa di risparmiare rispetto alla spesa al dettaglio, od ancora convinta della genuinità del vino delle cantine in un clima di diffusa psicosi delle sofisticazioni. Tale smercio oltretutto non è privo di determinati oneri sia di manodopera (per smerciare 1.000 hl è necessario confezionare ben 2.000 damigiane, per non parlare di bottiglie o bottiglioni; apertura della cantina anche nei giorni festivi, ecc.), e sia di investimento di capitali per i recipienti di vetro, cartone, ecc., in questi

ultimi tempi sensibilmente aumentati di prezzo. Le vendite unitarie di un certo peso (a circoli aziendali, società di mutuo soccorso, ecc.), non sono rilevanti. Anche le spedizioni e i trasporti sono sovente operazioni antieconomiche, a meno che non si disponga di manodopera inutilizzata.

L'aggancio a cooperative di consumo o ad associazioni di dettaglianti acquista una certa importanza per tre sole cantine: Fontanile, Mombaruzzo e Calamandrana. La cantina di Fontanile riesce a smerciare in questa direzione il 30-35% della propria produzione (cooperative genovesi e associazioni di dettaglianti torinesi), quella di Mombaruzzo il 14-15% a cooperative genovesi (si tenga conto dell'ampiezza di questa cantina che è fra le maggiori dell'area in esame), ed infine quella di Calamandrana, che piazza circa i due terzi del prodotto imbottigliato (che a sua volta costituisce sino al 40-45% del totale incantinato) fruendo di convenzioni sia con la Coop-Italia (Toscana, Emilia, Lombardia, Liguria e, in minor misura altre regioni tra cui il Piemonte), e sia con il Consorzio Nazionale Dettaglianti. Tale aggancio potrebbe avere ulteriori e positivi sviluppi soltanto nella misura in cui prenderà piede sia il movimento cooperativo di consumo e sia l'associazionismo tra dettaglianti.

Per concludere, la commercializzazione del vino delle cantine sociali presenta molti aspetti insoddisfacenti. A quelli elencati si può anche aggiungere il fatto che il settore commerciale, anche per ovvie necessità di bilancio, è sovente curato dall'enologo o dal presidente della cantina, con risultati che talvolta non sono molto positivi. Appare indubbia l'utilità di un centro di secondo grado che si occupi (e sarebbe uno dei suoi compiti principali) anche di questo settore; si vedrà più avanti di esaminare le possibilità al riguardo, che non si presentano certamente di facile soluzione.

6. GLI INTERVENTI NECESSARI

Nei capitoli precedenti si è esposta, in quadri successivi, la situazione delle cantine sociali negli aspetti più salienti del loro stato patrimoniale e della loro gestione. In particolare, si sono esaminati l'andamento dei conferimenti e le prospettive al riguardo, la situazione debitoria, la situazione patrimoniale e gli aspetti economici e organizzativi della conduzione, nonché le importanti implicazioni insite nella qualità del vino prodotto.

Sarebbe ora opportuno tentare di condensare in un unico quadro tutti questi aspetti, al fine di evidenziare una sintesi degli interventi possibili. Non è superfluo ricordare a questo punto che la cooperazione enologica si è avvalsa per sorgere (con esclusione delle cantine sociali nate nell'anteguerra) e per svilupparsi di cospicui interventi finanziari degli enti pubblici, tuttora operanti in varia forma e in varia misura. Non sarà neppure inutile affermare che le cantine sociali necessitano ancora di sostegno, anche se talune appaiono ormai operare su solide basi e mostrano una struttura tutt'altro che fragile.

Data per scontata la necessità di ulteriori interventi, va rilevato come si vada profilando, e già è operante, un valido interessamento della Regione Piemonte. È d'uopo indirizzare tale intervento affinché esso si estrinsechi nel modo migliore. V'è da ribadire, intanto, che occorre non solo procedere secondo le obiettive necessità, ma sarebbe altresì auspicabile non esercitare azioni che potrebbero rivelarsi di immeritato premio per talune pecche compiute in passato e, per contro, quasi di castigo verso quegli organismi che invece con sacrificio sono riusciti a mantenere un soddisfacente livello di efficienza; sarebbe opportuno, insomma, devolvere innanzitutto previdenze che abbiano il più possibile carattere di universalità e non siano volte a provocare antipatiche situazioni preferenziali.

I provvedimenti più opportuni ed urgenti in favore della cooperazione enologica, ripetiamo ancora, vanno compiuti indirettamente, più a monte, sulle strutture agricole prima che su quelle cooperative, e collateralmente sulle strutture di mercato e nel campo di una repressione veramente effettiva delle frodi e delle sofisticazioni. Dalla ristrutturazione delle aziende viticole e dei vigneti dipende strettamente il futuro delle cantine sociali, dato che persino alcune cantine che vantano una solida situazione patrimoniale stanno per essere interessate da una crisi

di cui non è dato prevedere la portata, crisi dovuta all'incapacità delle attuali strutture a continuare a reggersi, con la conseguenza di far venire meno alle cooperative il necessario supporto a non lunga scadenza di tempo. Gli interventi all'uopo necessari esulano dalla presente trattazione, ma è doveroso ribadire che senza di essi sarebbe vanificato, in molti casi, ogni dispendio di energie e di mezzi in favore delle cantine sociali. Ormai non è il caso di concepire palliativi o provvedimenti di carattere provvisorio; ogni spesa va effettuata in base a piani programmatici studiati e di ampio respiro, che possono essere affrontati anche gradualmente ma con un preciso obiettivo a lunga scadenza. È un fatto che, se non si interviene a far sì che sia generalizzata la presenza di aziende vitali, e che queste coltivino vigneti razionalmente impostati sotto il profilo delle lavorazioni e delle produzioni, lo spazio d'azione delle cantine si restringerà per forza di cose, mentre dal lato opposto si svilupperà l'azione delle grandi concentrazioni capitalistiche, già presenti con sempre più profonde ramificazioni e persino con sensibili partecipazioni straniere (vedi Winefood, Seagram, IDV). Indubbiamente, non si può pretendere che i problemi delle strutture agricole vengano risolti con priorità rispetto a quelli sostanziali della cooperazione enologica: si vuole soltanto metterne in evidenza la considerevole importanza; del resto la sopravvivenza di molte aziende è oggi legata all'efficienza dello strumento cooperativo cui sono strettamente dipendenti, e una notevole azione in favore delle aziende viticole, comunque siano esse strutturate, si compie anche attraverso il sostegno della cooperazione enologica.

Le strutture di mercato, contemporaneamente, vanno adeguate a quelle che sono le tendenze moderne della commercializzazione, tendenze che oltretutto sono favorevoli a un proficuo inserimento in presa diretta del movimento cooperativo agricolo in generale ed enologico in particolare. Riprenderemo comunque il discorso quando si esamineranno le possibilità delle iniziative di verticalizzazione (cooperative di secondo grado, ecc.).

Un'azione decisa per stroncare effettivamente le sofisticazioni, le adulterazioni, le frodi, le contraffazioni di vini a DOC, è talmente importante da non poter più essere rinviata e da essere impostata senza risparmio di mezzi. I sofisticatori operano impuniti, quasi alla luce del sole, persino su scala industriale e quindi con quantitativi atti a perturbare sensibilmente l'andamento del mercato (a parte ogni implicazione con la salute pubblica); essi accedono con prodotti scadenti anche sulle piazze estere, vanificando le azioni promozionali faticosamente portate avanti per la diffusione del vino di qualità.

6.1. *Interventi per incentivare i conferimenti*

Se molti sono i problemi specifici che si presentano per una razionalizzazione del complesso delle cantine sociali, il problema da affrontare con priorità è a nostro avviso quello dei conferimenti. Va notato infatti che la cooperazione enologica, nonostante tutti i suoi difetti, ha manifestato (almeno nel territorio in esame) una sorprendente vitalità e una grande resistenza alle avversità: quando il livello dei conferimenti è adeguato, vengono superate notevoli difficoltà e persino quelle di ordine finanziario. Dai capitoli precedenti infatti si è potuto a più riprese rilevare come con le loro sole forze molte cantine abbiano saputo nel giro di non molti anni migliorare sensibilmente la situazione patrimoniale, estinguendo gran parte dei mutui e debiti e persino accantonando crescenti livelli di quote, di fondi e di riserve liquide.

La situazione dei conferimenti è buona o soddisfacente in una metà delle cantine; non in tutte peraltro, e per i motivi prima accennati, il futuro si presenta roseo. Nella maggioranza delle altre cantine, un incremento di conferimenti sarebbe possibile sia facendo leva su un impegno veramente totale da parte dei soci, e sia conquistando alla cooperazione nuovi aderenti. Fanno eccezione poche cantine, probabilmente tre, in cui le prospettive di adeguato aumento della qualità di uve lavorate sono molto aleatorie: di esse si dirà ancora in sede di trattazione delle concentrazioni delle iniziative.

Allo stato attuale, non sussistono le premesse affinché i conferimenti si incrementino spontaneamente, o per lo meno tale eventualità potrà estrinsecarsi nel lungo periodo. Ora, poiché gli Enti pubblici hanno manifestato la propensione ad intervenire con contributi finanziari a sostegno della cooperazione enologica, sarebbe da proporre un intervento in tale senso, con carattere temporaneo di sufficiente respiro; esso sarebbe di grande efficacia e sarebbe attuabile senza effetti discriminatori. In qualche regione (ad esempio in Sicilia, dove il provvedimento ha conseguito anche il risultato di superare gli ostacoli all'associazionismo provenienti da pressioni mafiose) viene elargito dalle Amministrazioni regionali un contributo ai soci per quintale conferito. Esso ha l'effetto di orientare nettamente le preferenze di conferimento verso la cantina piuttosto che verso i commercianti; il contributo può essere subordinato a determinate condizioni: innanzi tutto a conferimenti totali, e in secondo luogo anche ad altre che si rivelassero opportune, come ad esempio la trasformazione della forma giuridica della società da responsabilità illimitata a responsabilità limitata, ecc...

L'aumento dei conferimenti indurrebbe di per se stesso un miglioramento spontaneo della situazione delle cantine, non solo sotto l'aspetto finanziario, che riveste maggior immediatezza, ma anche sotto altri punti di vista in generale. Il provvedimento non implicherebbe per il settore drastici mutamenti, forse traumatizzanti per un certo numero

di iniziative, comunque difficili da applicare in concreto e talvolta permeati di ottimistiche ipotesi che troverebbero difficile riscontro all'atto pratico (vedi ad esempio la fusione o l'incorporazione delle cantine). Probabilmente il provvedimento stesso indurrebbe positivi riflessi anche sulla situazione delle aziende e dei vigneti, stimolando spontanei processi di ristrutturazione e forse anche un certo ringiovanimento dei quadri.

Ottenuto l'aumento dei conferimenti, si avrà intanto una verifica sostanziale delle iniziative valide, verifica che, stando alle prospettive sulla carta, dovrebbero esprimersi positivamente per almeno 27 cantine (e con molte probabilità per 29) sulle 32 esistenti, con la possibilità altresì di recupero, anche soltanto come centri di raccolta, delle 3 cantine ora inattive.

6.2. *Interventi per il risanamento finanziario*

A nostro avviso, ripetiamo, rispetto agli interventi per incentivare i conferimenti, quelli per risanare la situazione finanziaria passano in secondo ordine; non si intende con ciò sottovalutare la portata del problema, che presenta qualche caso di particolare gravità.

Non ci si può peraltro esimere, al riguardo, da due considerazioni basilari: innanzi tutto il risanamento finanziario di per sé può anche non risolvere il problema, quando all'origine dello squilibrio vi sono disfunzioni strutturali, carenze congenite di conferimenti, aspetti gestionali negativi; in secondo luogo si creerebbe una disparità di trattamento tra cantine in cui i soci hanno compiuto sacrifici per ottenere autonomamente lo stesso risanamento, e cantine in cui lo spirito associazionistico carente non ha propiziato l'accettazione di sacrifici del genere.

La situazione debitoria delle cantine in oggetto tocca, come si è detto, qualche miliardo; tuttavia va tenuto conto della contropartita in crediti esistenti e in vino in giacenza, per cui emerge per il complesso delle cantine un debito netto di 2.396 milioni. Va però tenuto conto che i mutui a lungo termine ammontano da soli a 2.731 milioni, e i prestiti agevolati ad altri 378 milioni; i primi sono pagabili a lunga scadenza e a modesto tasso di interesse, e i secondi a breve termine ma con tassi ancora inferiori: *tali tassi, specie nel periodo corrente, sono talmente esigui da sconsigliare persino un'estinzione del debito, con denaro pubblico o meno* (ad essere obiettivi, si potrebbe dire senza mezzi termini che *l'estinzione anticipata sarebbe operazione insensata*). Dunque, a prescindere dai mutui e dai prestiti a tasso agevolato, se si considera il complesso delle cantine non vi sarebbero più debiti che non siano bilanciati da crediti e da vino in giacenza.

La situazione tuttavia non è così semplice. Infatti, analizzando in

dettaglio il comparto, emerge che accanto a cantine floride ne esistono altre (sostanzialmente 3-4) oberate da passività non risolvibili senza intaccare la parte patrimoniale. È su queste che è incentrato il problema del cosiddetto risanamento finanziario, problema che investe sensibilmente soprattutto cantine astigiane situate fuori dalla zona qui in esame e cantine alessandrine.

Se si ipotizza un concorso degli Enti pubblici (nel caso specifico, la Regione) nel pagamento degli interessi, o nel passaggio a mutuo a tasso agevolato dei debiti correnti non fruenti di tasso agevolato, va tenuto però conto che non tutte le cantine presentano difficoltà al riguardo, e che quelle che le presentano le manifestano in misura diversa: sussiste cioè l'eventualità poco opportuna di favorire in particolare qualche cantina e non tutte allo stesso modo, come più volte si è già avuto occasione di dire. Ugualmente, riveste carattere più particolaristico che generale un concorso pubblico volto al risanamento delle finanze delle cantine: nell'area in esame le cantine dissestate finanziariamente sono infatti poche, relativamente ad altre aree astigiane e alessandrine, e un provvedimento del genere appare non di carattere universale e del resto solo parzialmente risolutore.

Entra in argomento a questo punto la Legge Regionale approvata il 1° agosto 1974, «Provvidenze straordinarie ed urgenti per il risanamento delle cantine sociali». La legge concede alle cantine sociali un contributo in conto capitale (pagabile in 6 annualità) pari al 60% delle passività che non fruiscono di concorso pubblico nel pagamento degli interessi e del 40% di quelle che invece ne fruiscono. Tra le condizioni per beneficiare delle previdenze vi sono: l'essere o il trasformarsi in società cooperativa a responsabilità limitata, l'avere uno statuto che comporti per i soci l'obbligo del conferimento totale, l'approntare un piano di riassetto finanziario, strutturale e gestionale da realizzarsi entro sei anni, ed infine l'estinguere le residue passività da parte dei soci o in altre forme (con facoltà per le cantine di chiedere che i mutui e i prestiti a tasso agevolato siano mantenuti in essere).

Non si può non rimanere perplessi sull'opportunità di detta legge, che nel titolo si propone ottimisticamente un risanamento per il quale necessitano ben altri provvedimenti. Le critiche principali riguardano: 1) il fatto di «premiare» chi ha contratto debiti e di «castigare» chi ha compiuto sacrifici per evitare o ridurre l'indebitamento; 2) il fatto di voler estinguere passività che potrebbero essere mantenute spendendo somme minori per il pagamento degli interessi (per le 32 cantine in esame, infatti, la Regione elargirebbe a termini di legge contributi per circa 2 miliardi in 6 anni, contro interessi passivi pagati dalle cantine nel 1973-1974 per l'importo di 157 milioni); 3) la pretesa, infine, che da parte dei soci o in altre forme vengano estinte le residue passività (sia pure soltanto quelle non a tasso agevolato), pretesa che trova ben poche possibilità di realizzazione pratica, specie per le cantine in cui la fi-

ducia da parte dei soci è decisamente su livelli molto bassi. Ma l'errore più vistoso, ripetiamo, è di aver ritenuto che per risanare le cantine sociali fosse sufficiente rimuovere le passività delle stesse.

6.3. Interventi per facilitare le anticipazioni ai soci

Assumerebbe importanza generale, e sentita, il problema di agevolare il reperimento di mezzi finanziari per corrispondere ai soci anticipi adeguati sulle uve conferite; ciò sia nel caso normale, oggi universalmente diffuso, dell'attesa che nel giro di pochi mesi il vino venga venduto, e sia nel caso che il prodotto venga invecchiato.

Nel primo caso, il problema degli anticipi ai soci si inquadra nel contesto delle spese di esercizio da sostenere prima di realizzare introiti con la vendita del vino: si tratta di capitali di anticipazione che, nel caso si debba ricorrere al credito ordinario, sono particolarmente costosi. È ben vero tuttavia che, per quanto riguarda il pagamento ai soci, qualche cantina come si è detto lo risolve effettuandolo quando dispone di sufficienti liquidità (del resto, i non soci che vinificano in proprio non introitano forse in modo graduale e alquanto differito gli importi corrispondenti al vino venduto?). Non è agevole indicare quali possano essere le forme di intervento più idonee al riguardo, per quanto venga spontaneo concepire un concorso adeguato degli enti pubblici nel pagamento degli interessi delle somme avute in prestito.

Nel secondo caso (invecchiamento del vino, eventualità molto importante nel discorso sulla valorizzazione) il problema subisce un'ulteriore complicazione. Senza l'intervento di enti pubblici non sarebbe infatti possibile concedere anticipi ai soci, quanto meno al momento attuale.

Certamente, anche questo tipo di intervento a nostro avviso è più importante che non quello volto al risanamento finanziario.

6.4. Contributi sulle spese di gestione

Un tipo di intervento che incontrerebbe il generale favore delle cantine sarebbe quello di elargire un contributo sulle spese di gestione, intendendo come tali quelle per il normale funzionamento degli impianti (e cioè per paghe e contributi, manutenzione, forza motrice e varie) e per l'eventuale valorizzazione e commercializzazione del prodotto. Si dovrebbe pertanto escludere voci di spesa per le quali v'è disparità notevole di peso tra cantina e cantina a seconda della politica amministrativa seguita e della sensibilità dei soci a sostenere sacrifici; ammortamenti, interessi passivi, mosti e correttivi, mediazioni e simili. Dovrebbe in sostanza apparire sempre presente il principio di non «premiare»

situazioni poco rosee originate da scarso spirito cooperativo, da poco avveduti criteri amministrativi ecc.

Per le cantine in esame, il complesso delle spese di gestione così depurate superava nel 1973-'74 il miliardo di lire. Una proposta di legge regionale del 1974 prevedeva appunto di concedere per i primi tre anni contributi annuali del 20% nelle spese generali di gestione: un concorso di questo tipo avrebbe sollevato in modo sensibile l'aggravio attuale a carico, e consentito per molte cantine un cospicuo miglioramento del livello dei prezzi liquidati ai soci (il Centro di Coordinamento tra Cantine Sociali, l'Unione Cooperative, l'Associazione delle Cooperative Agricole e delle Cantine Sociali richiedevano invece contributi sulle spese di gestione pari al 50% per 5 anni).

6.5. I piani di riassetto. Le concentrazioni

La Legge Regionale 1° agosto 1974 richiede tra l'altro che le cantine, per fruire delle previdenze, approntino ciascuna un piano di riassetto da realizzare entro sei anni, ed estinguano le residue passività o parte di esse come si è già riferito. L'articolo 3 inoltre accenna a eventuali programmi di fusione, incorporazione o collegamento consortile tra le cantine sociali che potrebbero essere proposti (e positivamente valutati dalla Regione) nei piani stessi di riassetto.

Le cantine dell'area in esame fruiscono già in buon numero di un soddisfacente equilibrio finanziario e di strutture abbastanza valide ed efficienti, anche se molti miglioramenti sarebbero opportuni sia sotto il profilo tecnico che amministrativo e in definitiva gestionale. Dai capitoli precedenti emerge un quadro delle cantine veramente interessate a piani di riassetto, cantine che decisamente non ci sembrano molte.

A nostro avviso il punto nevralgico del piano di riassetto è costituito dalla situazione dei soci e di conseguenza dal livello dei conferimenti. Una prima operazione dovrebbe pertanto essere quella della verifica dei soci, ristrutturandone l'organico, che va limitato agli associati validi e disposti ad accettare condizioni più vincolanti di quelle attuali, lasciando recedere tutti gli altri. A questo si innesta anche il discorso sulla revisione degli statuti e dei regolamenti interni, che devono uniformarsi appunto a norme vincolanti particolarmente intransigenti per quanto riguarda i rapporti tra socio e cantina (obbligo del conferimento totale), oltre che adattarsi a una determinata forma giuridica (e cioè la società a responsabilità limitata).

Non è realistico a nostro parere insistere su provvedimenti che contemplino il versamento da parte dei soci di una parte delle passività onerose, onde estinguere le stesse con l'aiuto altresì dei pubblici interventi. Si deve infatti tener presente che esistono larghe fasce di produttori che non dispongono neppure dei mezzi necessari per ristrutturare i

vigneti o per meccanizzarli adeguatamente e che si trovano nelle condizioni di dover elemosinare presso le cantine anticipi sui conferimenti. Il discorso sulla ristrutturazione delle aziende e dei vigneti è troppo importante per non lasciare ai viticoltori tutti i mezzi finanziari di cui dispongono, da destinare a questo fine sin d'ora oppure non appena saranno messe a disposizione le indispensabili previdenze al riguardo.

Del resto il riequilibrio finanziario (specie se i debiti sono costituiti in gran parte da mutui o da prestiti a basso tasso d'interesse) è molto meno importante dell'efficienza delle strutture e delle componenti gestionali. Al primo posto, ripetiamo, va collocato un livello dei conferimenti adeguato alla capienza degli impianti, capienza che tuttavia può attualmente essere dimensionata su basi non economiche o non proporzionale alle potenzialità produttive locali. A quest'ultimo proposito, può preoccupare semmai il superdimensionamento, che è proprio di qualche cantina sorta od ampliata con troppo ottimismo.

Si è parlato e si discute tuttora sulla necessità di unificare più iniziative, mediante fusioni o incorporazioni. In effetti il discorso sulla concentrazione di alcune cantine sorte molto vicine le une dalle altre e con zone d'influenza interferenti, parrebbe ovvio per molti aspetti, e specialmente per conseguire dimensioni degli impianti più economiche. Nella realtà però non si può prescindere da talune considerazioni che sembrano opporsi decisamente a tali realizzazioni.

Si tratta, in sostanza, del fatto che ogni cantina tiene fortemente alla propria autonomia operativa (1); non solo, ma i soci stessi, che per taluni aspetti presentano un deplorabile grado di assenteismo, dimostrano invece un deciso interessamento e prendono posizione negativa quando si dibatte la questione dell'unificazione, sia che si tratti di fusione e sia che si ventili la possibilità di incorporare altre iniziative o, peggio ancora, di essere incorporati. Riteniamo che neppure il miraggio di considerevoli vantaggi economici riuscirebbe a far mutare questo atteggiamento, che abbiamo potuto riconoscere molto diffuso e radicato. Non si vede, al momento attuale, come le concentrazioni possano essere realizzate (2).

A titolo informativo possiamo comunque indicare quali concentrazioni sarebbero auspicabili, almeno in un primo tempo, e tenendo presente quanto già detto a proposito delle piccole dimensioni degli impianti, e cioè che tali dimensioni possono anche essere tollerabili ove si punti non su produzioni di massa ma su un prodotto di pregio.

(1) Anche per questo fatto, la proposta contenuta nel rapporto Moriniello di dare alle cantine una staff direzionale per amministrare, stilare bilanci, commercializzare, ecc., non dimostra alcuna possibilità di realizzazione pratica, almeno al momento attuale.

(2) A norma di legge, la fusione è regolata dall'art. 2501 del C.C. e l'incorporazione dagli art. 2502 e seg..

Iniziando l'esame dall'aspetto che riteniamo fondamentale, e cioè quello del livello dei conferimenti, appare che una metà delle cantine non raggiunge risultati soddisfacenti. Per molte di esse, il livello può essere raggiunto se verranno pretesi con severità conferimenti totali, o se verrà ottenuta fiducia da nuovi soci: tra esse citiamo quelle di San Marzanotto (già egregiamente orientata), San Damiano, Cossano Belbo e Castagnole Lanze, cantine tutte situate in aree dove eventuali concentrazioni sarebbero handicappate da distanze non lievi, salvo quella di Cossano Belbo la cui vicinanza alla cantina di S. Stefano Belbo non potrebbe però propiziare, almeno per il momento, un incorporamento in quest'ultima. Si può però ipotizzare la fusione dell'iniziativa di Isola in quella di San Marzanotto, anche se è da verificare la convenienza di costituire nella cantina di Isola (ora inattiva) un centro di raccolta delle uve dipendente dalla cantina di San Marzanotto, o se non sia invece da preferire il conferimento diretto a quest'ultima delle uve dei soci di Isola (a Isola si potrebbe comunque tenere l'eventuale reparto invecchiamento). Anche la cantina di Montegrosso potrebbe raggiungere buoni livelli se riacquistasse la fiducia dei propri soci; in essa potrebbero confluire anche i conferimenti della vicina Montaldo Scarampi, la cui cantina consegue livelli di utilizzazione della capienza che anche in futuro difficilmente potranno essere soddisfacenti (non riteniamo tuttavia che tale fusione sia di agevole realizzazione).

Altre interessanti concentrazioni, peraltro attualmente osteggiate dalla larga maggioranza dei soci di entrambe le parti, sarebbero quelle delle due cantine di Castelrocchero (1), delle due di Agliano e delle due di Rocchetta Tanaro; non appare necessaria, almeno sotto il profilo dei conferimenti, quella delle due di Alice Bel Colle, per quanto sia invece auspicabile un'unificazione dell'amministrazione e di certi servizi. Potrebbe essere rivalutata la posizione delle due cantine di Agliano, soltanto qualora esse riuscissero ad attirare una buona parte dei viticoltori attualmente non associati, oltre beninteso a conseguire il conferimento della totalità delle produzioni degli attuali soci, totalità che oggi d'altronde non viene neppure pretesa.

Difficile si presenta la posizione della cantina di Rocca d'Arazzo, la cui area d'influenza non presenta favorevoli prospettive di conferimenti, e le cui dimensioni d'altronde sono molto ridotte; la piccolezza non potrebbe essere giustificata neppure da un notevole pregio, ché non c'è, del vino prodotto. La fusione con altre iniziative potrebbe avvenire con cantine peraltro non molto vicine: Rocchetta Tanaro, San Marzanotto, Montegrosso.

(1) La concentrazione potrebbe anche risolvere taluni problemi tecnici connessi con la qualità delle uve. Ad esempio a Castelrocchero si potrebbero vinificare le uve dolcetto nella cantina piccola e le uve barbera e moscato in quella più grande.

Se si ipotizza di recuperare alla cooperativa attiva anche le cantine di Antignano e di Costigliole Centro, emerge senz'altro per esse la possibilità teorica di gestione autonoma; qualora però la partecipazione dei soci fosse inadeguata ad una economica gestione degli impianti, si potrebbe limitare l'utilizzazione all'istituzione di centri di raccolta, facenti capo a cantine vicine.

Oltre all'entità dei conferimenti, a proposito delle concentrazioni va tenuto conto della piccola ampiezza di talune cantine, fatto che si concreta in un aggravio delle spese di gestione, anche se la conduzione di tipo familiare ne riduce l'onerosità. Varie cantine interessate a proposte di concentrazione rientrano fra quelle prima menzionate: La Castelfrocchese, Rocca d'Arazzo, le due di Rocchetta Tanaro, Montaldo Scarampi, Agliano Nuova. Ne rimarrebbero altre 5 che però potrebbero conseguire una maggior dimensione economica valorizzando in modo adeguato la produzione, che è di particolare pregio: Calosso, Cossano Belbo, Castagnole Lanze, Alice-Sessame e Castelnuovo Calcea.

In conclusione, ribadiamo il nostro scetticismo a che si riesca a operare a breve scadenza qualche concentrazione, salvo che nel caso di San Marzanotto e Isola; le propensioni più concrete risiedono forse nelle due cantine di Castelfrochero. L'argomento è affrontato con notevole antipatia e i pareri negativi sono quasi sempre molto decisi. I piani di riassetto invece sono visti con occhio benevolo, pur senza perder di vista la gelosa salvaguardia dell'autonomia decisionale e mal tollerando ogni intrusione esterna negli aspetti tecnici, amministrativi, contabili e comunque gestionali. Per lo stesso motivo non pare agevole neppure concepire almeno la concentrazione della commercializzazione, tra i gruppi di cantine od anche fra tutte, anche se di tanto in tanto fa capolino qualche fermento di iniziativa al riguardo.

6.6. Interventi per la verticalizzazione

Se il discorso sulla concentrazione incontra decisi ostacoli, non meno intransigenti sono in genere le opposizioni ad ogni tentativo di instaurare almeno una unificazione della gestione commerciale: evidentemente il duro colpo subito dalla cooperazione di secondo grado con il fallimento dell'Asti Nord suscita ancora timori e apprensioni.

Iniziativa recente è stata quella dell'UVI-Asti, Unione Vinicola Cooperative Piemontesi, promossa dalla cantina di Maranzana: essa avrebbe dovuto raggruppare 10 cantine che avevano dato l'adesione di massima (subordinata all'approvazione dei soci), allo scopo di concentrare l'offerta, regolarizzare i prezzi, potenziare e valorizzare la produzione (anche con l'imbottigliamento e l'invecchiamento), commercializzare, assistere tecnicamente i produttori e assumere insomma

tutte quelle iniziative proprie di un organismo di secondo grado particolarmente evoluto, sull'esempio di consorzi operanti in Emilia, Romagna e Trentino (1). Le assemblee dei soci di 8 cantine su 10 hanno però respinto a netta maggioranza l'iniziativa. Indubbiamente hanno influito, oltre ai timori su esposti, anche le preoccupazioni per talune limitazioni che il regolamento interno, già predisposto avrebbe imposto alla libertà d'azione delle cantine e dei soci: l'uniformare gli orari di lavoro nelle cantine, l'attenersi alle direttive della Commissione Tecnica circa il calendario vendemmiale e la produzione dei vini, il dover mettere a disposizione di altre cantine l'eccedenza di capienza, l'accettare i quantitativi di correttivo distribuiti, ecc...

Altra iniziativa non concretizzata era stata quella dell'Associazione Produttori Nicesi Vini d'Origine, che si prefiggeva tra l'altro la valorizzazione del vino barbera di pregio di Nizza e dintorni, anche attraverso il miglioramento dei vigneti.

Recentissimamente, è sorta ad Asti un'iniziativa per l'istituzione di un Consorzio di secondo grado tra cantine sociali piemontesi, a responsabilità limitata, di dimensioni che potrebbero essere regionali od anche solo interprovinciali. Hanno già dato l'adesione di massima al Consorzio 24 cantine sociali, di cui 16 astigiane, 7 alessandrine e una cuneese; tra esse figurano ben 17 cantine comprese nel presente studio: Cassine, Ricaldone, Alice Nuova e Alice Sessame, Castelrocchero (la maggiore), Maranzana, Mombaruzzo, Fontanile, Castel Boglione, Calamandrana, Nizza, Castelnuovo Belbo, Agliano Fonti e Agliano Sale-re, Mombercelli, Montaldo Scarampi e Rocchetta Tanaro. L'iniziativa ha per il momento ancora un'impostazione embrionale, ma si vanno facendo strada con ponderazione le linee operative da seguire. È auspicabile il massimo appoggio degli enti pubblici a questo Consorzio, che potrebbe costituire il germe di una più diffusa verticalizzazione della cooperazione enologica e che già ora si propone oltretutto fini (come la promozione dei consumi in nuove aree potenziali e la diffusione dei vini piemontesi) che coinvolgono positivamente non solo le cantine sociali, ma l'intero settore vitivinicolo del Piemonte.

A proposito di iniziative di secondo grado, va citata anche una interessante proposta avanzata a suo tempo dalla CCIAA di Asti, relativa a un Consorzio tra cantine ed enti pubblici per coordinare l'attività delle cantine sotto gli aspetti gestionale amministrativo e commerciale, per risanare le situazioni finanziarie precarie, per imbottigliare e commercializzare parte della produzione corrente, per invecchiare il vino di pregio. L'iniziativa (come del resto era anche nelle intenzioni dei promotori dell'UVI-Asti) sarebbe stata estensibile a tutta la Regione.

(1) Le cantine interessate erano quelle di Maranzana, Mombaruzzo, Fontanile, Alice Nuova, Ricaldone, Cassine, le 2 di Castelrocchero, Nizza e S. Stefano Belbo.

Il Consorzio dovrebbe articolarsi su un Ufficio di coordinamento (cui sarebbe demandata tra l'altro l'assistenza tecnica, amministrativa e contabile), su un Centro di imbottigliamento e commercializzazione, e su una Banca dei vini (per l'invecchiamento). Per realizzare il piano, si proporrebbe la costituzione di una Società semplice per l'Ufficio di coordinamento e di un'unica Società commerciale per il Centro di imbottigliamento e di commercializzazione (1). Il finanziamento avrebbe luogo per lo più ad opera delle banche, ma per l'Ufficio di coordinamento anche da parte di CCIAA e Provincia, mentre il capitale sociale del Centro sarebbe sottoscritto da tutti gli aderenti. La proposta è interessante anche per il fatto di coinvolgere nell'iniziativa Enti pubblici, fatto di enorme valore anche psicologico. V'è però da pensare se i tempi siano maturi per realizzazioni del genere; tanto per fare un esempio, l'assistenza tecnica, amministrativa e contabile da parte dell'Ufficio di coordinamento non sarebbe certamente gradita alle cantine (sia pure con qualche eccezione).

Analogamente, non sono forse maturi in Piemonte i tempi per uno sviluppo generalizzato della cooperazione di secondo grado; non dimentichiamo che è ancora da superare l'individualismo dei singoli: come si può prescindere dal desiderio di autonomia che pervade una gran parte delle cantine? V'è poi da considerare la difficoltà, sempre sottovalutata, di smerciare il prodotto senza avvalersi della normale rete di intermediazione; forse la clientela delle cantine sociali potrebbe essere conservata, ma essa è a sua volta dipendente, in gran parte, dai grossisti e mediatori che fanno da tramite con le cantine. Una rete di smercio efficiente ed autonoma potrà ipotizzarsi solo se assumerà adeguato sviluppo la cooperazione di consumo, o quella tra dettaglianti, alle quali ci si potrebbe agganciare con reciproco vantaggio; il processo di razionalizzazione della commercializzazione è però troppo lento per poter concepire a breve termine soluzioni soddisfacenti e agevole cammino per la cooperazione di secondo grado. In ogni caso, eventuali iniziative dovrebbero essere sostenute e appoggiate molto validamente dagli enti pubblici, che dovrebbero altresì fronteggiare in proprio ogni situazione eventuale di disagio.

Iniziative forse meno impegnative ma molto sentite possono invece essere assunte sin d'ora, e in primo luogo quelle per diffondere il consumo di vini piemontesi, in particolare di barbera e moscato; non va dimenticato infatti che i vini di pregio sono poco noti sulle piazze estere, e che il vino di massa è handicappato dalla concorrenza di vino di altre regioni e dai sospetti di sofisticazione nutriti dal consumatore,

(1) Le Società potrebbero essere costituite in linea di massima, inizialmente, dalla CCIAA di Asti, dall'Amministrazione provinciale di Asti, dagli istituti di credito, dalla Finanziaria Piemontese e dalle cantine sociali.

sospetti dovuti alle effettive frodi continuamente praticate da operatori disonesti ma non dalle cantine sociali. Altra iniziativa potrebbe essere quella di costituire un centro di imbottigliamento che provveda a raccogliere la parte migliore del prodotto delle cantine, e a iniziarne una prima valorizzazione che le singole cantine solo in qualche caso riescono a compiere (imbottigliamento, propaganda, vendita diretta parziale anche senza un'apposita rete commerciale); si tratterebbe in sostanza di un centro più con funzione iniziatrice e promozionale, che non di vera e propria commercializzazione, che potrebbe ancora essere svolta dalle cantine con le modalità usuali, in attesa d'un consolidamento dell'iniziativa e di positivi sviluppi del marketing. Altra iniziativa a carattere promozionale potrebbe essere quella di un Ente di coordinamento per le cantine sociali, già in altre sedi auspicato.

6.7. *Altri interventi*

In sostanza gli interventi essenziali sono stati trattati nei capitoli precedenti; altri tuttavia ve ne sono, di importanza non certo trascurabile, di cui va tenuto conto in idonea sede. Tra essi non si può fare a meno di ricordare quelli per alleviare le conseguenze di calamità naturali, e quelli per stroncare le sofisticazioni.

Per quest'ultimo aspetto, già anticipato in trattazioni precedenti, la portata del problema è tale da richiedere una decisa e indifferibile azione dei pubblici poteri, con modalità che non è il caso di puntualizzare in questa sede. Ovviamente si dovrà intervenire, più che a debellare il fenomeno (invalso presso i piccoli produttori) del miglioramento della qualità (o meglio del grado alcolico) mediante lo zuccheraggio, a impedire la fabbricazione di vino mediante la manipolazione di uve scadenti o addirittura con i noti sistemi mai abbastanza deprecabili di sofisticazione vera e propria, sistemi che purtroppo continuano a essere praticati con alquanto ampiezza e disinvoltura, mal contrastati da un'azione vigilatrice e repressiva troppo ridotta per essere efficace (per non parlare, purtroppo, di casi addirittura di connivenza con i sofisticatori).

Per quanto riguarda le calamità naturali, è noto in particolare il ruolo negativo esercitato dalle grandinate, causa concomitante del fallimento di alcune iniziative per aver provocato carenza di conferimenti o eccessivo scadimento della qualità delle uve. Quando pure fosse risolto il problema a livello dei produttori (oggi soggetti ad aliquote assicurative alquanto onerose, e scoperti da ogni azione protettiva diretta quale quella con mezzi aerei), rimane pur sempre il fatto del danno patito dalle cantine. All'uopo operano tuttavia le previdenze della recente Legge Regionale 14 gennaio 1974 n. 1, che concede, alle cantine che lavorano minori quantità di uva a causa di eccezionali avversità atmosferiche, contributi in conto capitale sino a 450 lire per quintale conferito

in meno (650 £./q. in casi particolari); la legge fruisce di un finanziamento annuo di 200 milioni (1).

(1) Già si è riferito come la concessione dei contributi sia subordinata allo svolgimento di pratiche burocratiche particolarmente onerose per le segreterie delle cantine.

Parte seconda

A) Individuazione degli elementi strategici influenti

0. PREMESSA GENERALE E METODOLOGICA

Note di carattere generale

L'oggetto dello studio è consistito dapprima nella *individuazione degli elementi strategici influenti* sul sistema del complesso economico rappresentato dalle cantine sociali.

Più dettagliatamente, si è cercato di evidenziare quei fattori che, credibilmente, influiscono maggiormente sui risultati economici degli enti cooperativi e, al limite, si dimostrano condizionanti per un positivo risultato, consolidabile nel futuro.

Al fine di definire tale quadro, si è ritenuto opportuno procedere ad un'analisi generale del complesso delle cantine sociali, secondo una «lista di controllo», generalmente accettata ed applicata in indagini consimili, commentando di volta in volta l'effetto risultante da ciascun elemento analizzato.

Naturalmente, nel corso di questa analisi particellare, non si è trascurato di tenere presente la visione generale e globale del sistema economico, oggetto del nostro studio.

Inoltre, l'analisi più oltre presentata, è stata condotta a volte su dati riferiti al complesso totale delle cantine in esame, altre volte su dati riferiti ad opportuni raggruppamenti: questa metodologia operativa è stata adottata in funzione della minor o maggior complessità dell'argomento trattato, della maggiore o minor disponibilità di dati (siano essi gli attuali valori, siano essi i valori adatti ad un possibile confronto storico) ed essenzialmente della più generale economia dello studio condotto.

Successivamente, l'accentuazione degli elementi critici ha consentito di *elaborare una possibile linea strategica di intervento globale* che consente presumibilmente di conseguire l'obiettivo di indirizzare le cantine sociali ad essere «unità operative destinate a dare risultati economici», tenendo conto dei vincoli e delle realtà, interne ed esterne al sistema stesso.

A — *A questo riguardo risulta utile precisare che l'obiettivo specifico assegnato consiste nel ricercare una strategia che consenta il rag-*

giungimento di un miglior risultato economico per i conferenti alle cantine sociali e non per le cantine stesse.

Una simile precisazione può sembrare un'inutile tautologia, ma proponendo un esempio a titolo esplicativo, forse, si renderà più evidente la sfumatura sottintesa:

— con i termini «economicità delle cantine sociali» si può intendere un obiettivo strategico che contempli il raggiungimento della remunerazione massima possibile all'interno dell'attuale e contingente situazione socio-economica (ottimizzazione delle funzioni amministrative, tecniche e commerciali interne);

— con i termini «economicità per i conferenti» si intende *l'obiettivo strategico che consenta o solleciti il raggiungimento di una parificazione tra la remunerazione del lavoratore vitivinicolo e la remunerazione di un altro lavoratore (specificatamente industriale) al fine di permettere il mantenimento dell'occupazione agricola ad un pari livello economico e sociale con ogni altro tipo di occupazione assimilabile*, evitando il carattere di sotto-occupazione oppure di «area di parcheggio» in attesa di assorbimento da parte di altri settori produttivi.

B — Risulta ancor utile precisare che *la possibile strategia presentata riveste un carattere globale* e non persegue il fine di porre rimedio a particolari situazioni a carattere locale o contingente; si vuole con ciò affermare che *si è dovuto necessariamente trascurare la ricerca delle singole soluzioni* riferite agli eventuali problemi di singole cantine (pur avendoli via via segnalati nel corso della trattazione) *onde evitare una dispersione di sforzi* che non avrebbe consentito un'organica trattazione del più vasto problema.

Nel contesto della formulazione della linea strategica, si è inteso *presentare un modello concreto di una possibile attuazione delle soluzioni proposte.*

Questo modello non esaurisce totalmente le problematiche di una sua eventuale realizzazione: presenta una traccia (che si potrebbe considerare approfondita) lungo la quale i destinatari, diretti o derivati, dello studio realizzato, potrebbero avviare una più dettagliata pianificazione dell'intervento prescelto.

Note di carattere metodologico

È sicuramente utile anticipare fin dalle prime pagine che *si è reso necessario scindere in due diverse trattazioni l'argomento generale dell'indagine svolta.*

È stato infatti osservato, sin dall'avvio dei primi contatti, che le problematiche inerenti al gruppo di cantine sociali a prevalente produzione di barbera si discostavano notevolmente, almeno dal punto di vista concettuale, dalle problematiche del gruppo di cantine sociali a

prevalente produzione di moscato.

Pur non volendo anticipare le soluzioni, si può anche intuitivamente affermare che *la struttura di mercato del vino Barbera è sicuramente molto diversa dalla struttura di mercato del vino Moscato*: le due situazioni differiscono, ad esempio, per prezzi all'origine ed al consumo, per la maggior o minor estensione della distribuzione del prodotto, per la presenza o meno di «marche» qualificate almeno su base nazionale, per la tecnologia e per gli impianti necessari alla produzione, per l'assetto territoriale delle tipiche zone di produzione e per altri numerosi motivi.

Ed è ancora intuitivo (sin da questo punto della relazione) che strutture mercantili profondamente diverse originino situazioni e strutture economiche assai diversificate.

Sembra ormai sufficiente quanto si è accennato per giustificare la scelta procedurale adottata: la trattazione analitica, successiva a questa premessa, consentirà di verificare quanto finora affermato in via intuitiva.

All'interno poi dell'indagine sui due «sistemi» indicati (barbera e moscato, impropriamente detti), si è impiegato una procedura d'analisi prossima allo schema di «processo»: si sono enucleate le diverse problematiche inerenti dapprima la raccolta dell'uva, quindi la produzione ed infine la commercializzazione dei prodotti ottenuti (questa successione è stata rigorosamente osservata nella trattazione del problema «barbera», mentre ha subito un certo adattamento di sintesi, trattando del problema «moscato»).

In conclusione di questa nota metodologica è inoltre necessario precisare che le fonti di informazione assunte (sia qualitative che quantitative) non risultano essere tutte della stessa rigorosa attendibilità: nel corso della relazione, saranno di volta in volta indicate le fonti assunte e quando questo non sarà possibile (interviste personali o altro) se ne indicherà genericamente la fonte.

1. LE PROBLEMATICHE DELLE CANTINE SOCIALI

Questo capitolo è fondamentalmente dedicato a *presentare la «lista di controllo»* secondo la quale è stato condotto lo studio.

Si tratta di un'elencazione (la più esauriente possibile) dei settori di indagine prescelti nel corso del lavoro sviluppato. Per ciascun settore, si fa specifica allusione ai singoli interrogativi cui si tenterà, nelle pagine che seguono, di fornire un'adeguata risposta.

Metodologicamente, si è seguito l'iter logico di quegli autori che in passato hanno, in diverse maniere, analizzato il problema delle cantine sociali, proponendo infine una gamma diversificata di soluzioni.

Questa traccia di analisi è stata inoltre integrata da quegli interrogativi che sono sorti nel momento in cui si è iniziato ad approssimare il problema.

La ragion d'essere di questa anticipata presentazione consentirà al lettore l'immediata focalizzazione dei problemi affrontati nella loro successione logica ed il successivo inquadramento delle diverse approssimazioni raggiunte nel più ampio schema di riferimento, precedentemente formalizzato.

Le problematiche inerenti la raccolta del prodotto

A — *Le cantine sociali nel contesto produttivo regionale*, per verificare la validità dei presupposti della loro stessa esistenza, e cioè:

— l'iniziale presenza dello spirito cooperativo, sufficiente a giustificare la loro fondazione;

— l'iniziale dimensionamento degli impianti e successivi sviluppi, in funzione del potenziale di raccolta.

B — *I conferimenti raggiunti dalle cantine sociali in relazione alla produzione reale*, per valutare la loro efficacia economica nel contesto reale, e cioè:

— le quote di prodotto locale, pervenute alle cantine sociali, per verificare se siano esterne od interne (alle cantine sociali stesse) le cause di un eventuale recessione del conferito;

— la dinamica dello spirito cooperativo, per verificare l'ipotesi di una recessione patologica di soci (sia nel numero che nel conferito medio).

C — *La dinamica dei conferimenti per gruppi di cantine sociali e/o zone geografiche particolari*, per verificare se esiste un comportamento

generalizzato oppure se esistano asintonie nel comportamento dei diversi gruppi.

Le problematiche inerenti la trasformazione del prodotto

A — *L'aspetto qualitativo della produzione ottenuta*, per valutare se, organoletticamente, il prodotto delle cantine sociali sia notevolmente differenziato rispetto alle produzioni altrove realizzate.

Si cercherà di valutare inoltre la diffusione e l'efficacia di quelle operazioni tendenti a valorizzare ulteriormente il prodotto; si verificherà in particolare:

- la diffusione della pratica di invecchiamento del vino;
- la diffusione dell'imbottigliamento.

B — *L'analisi dei costi di produzione*, per verificare se esistano aree di possibile economia e per valutare le diverse modificazioni, avvenute nel tempo, dell'incidenza di ciascun componente di preminente importanza.

C — *L'analisi della struttura finanziaria delle cantine sociali*, per verificare se l'attuale situazione delle cantine sociali rivesta ancora il carattere di estrema fragilità, denunciata in passato dai diversi autori.

Saranno particolarmente sviluppati l'analisi ed il confronto storico di:

- il rapporto tra «capitale proprio» e «capitale di terzi», stabilmente impiegati nel complesso delle cantine sociali ed all'interno di particolari gruppi significativi;
- il rapporto tra «capitale gratuito» e «capitale oneroso» impiegati all'interno delle cantine sociali, con particolare riferimento al carico degli interessi risultante dalla gestione finanziaria;
- qualora esistano, l'analisi delle possibili alternative a carattere finanziario, destinate a risolvere i problemi e le carenze emerse.

Le problematiche inerenti la commercializzazione del prodotto

A — *L'immagine del prodotto, qual è percepita dal consumatore medio*, per conoscere quali siano i limiti imposti dal mercato (e cioè dai consumatori attuali e potenziali) ad un eventuale sviluppo del prodotto. Si tenderà a descrivere quella che oggi risulta essere l'immagine dei prodotti «barbera» e «moscato» e le contrapposizioni esistenti con l'immagine di un prodotto ideale.

B — *La presenza del prodotto sul mercato*, per evidenziare quali siano i problemi e le opportunità offerte dalla attuale posizione raggiunta dai due prodotti sull'attuale mercato.

Si tratterà di analizzare:

- la distribuzione raggiunta dai prodotti con una prima ipotesi di ripartizione dei volumi per area geografica;
- i prezzi rilevabili al consumo e all'ingrosso, con una ipotesi di ripartizione del valore aggiunto tra i diversi operatori che intervengono sul mercato.

C — *Il prodotto delle cantine sociali nel contesto del mercato*, per definire, qual è risultata, la posizione delle cantine sociali nel loro specifico ambiente, ovvero:

- la loro quota all'interno del consumo totale;
- i rapporti di forza commerciale, intercorrenti tra le cantine sociali ed i loro abituali interlocutori;
- la destinazione del prodotto, cioè: dove presumibilmente sfocia, per il consumo diretto, il prodotto delle cantine sociali e le operazioni che intervengono nel corso del processo distributivo.

D — *La capacità gestionale di quanti sono preposti alla conduzione delle cantine sociali*, per dimostrare quanto influisca sul risultato finale della gestione delle cantine sociali (cioè sulla remunerazione dei conferimenti) la managerialità dei responsabili, ovvero la integrazione delle loro conoscenze tecniche, produttive, amministrative e commerciali.

Conclusione

A questo quadro di riferimento seguono le analisi in dettaglio per ciascun argomento, nei capitoli che seguono.

A titolo di sintesi, si presenta uno schema del processo di analisi testè descritto.

Le fasi evidenziate risultano essere quelle usuali (raccolta, trasformazione, commercializzazione), mentre abbiamo ulteriormente distinto tra:

- fattori esterni: fattori cioè che influiscono sul sistema economico delle cantine sociali, senza però risultare controllabili dalle stesse;
- fattori interni: e cioè fattori sotto il completo controllo della gestione delle cantine sociali.

Questa elementare distinzione risulterà utile quando, in sede propositiva di strategie attuabili per la soluzione dei problemi inerenti al sistema economico rappresentato dalle cantine sociali, dovremo ricordare che *intervenire su fattori esterni è sempre (e comunque) più oneroso e difficile* che intervenire sui fattori interni.

Tab. 1.1.1. Schema di sintesi del processo di analisi proposto.

Fattori influenti sul sistema	F A S I		
	Raccolta	Trasformazione	Commercializzazione
FATTORI ESTERNI	1. Il Comprensorio di raccolta ed i suoi caratteri strutturali.		1. L'immagine del prodotto presso il consumatore. 2. La presenza del prodotto sul mercato.
FATTORI INTERNI	2. I presupposti per la fondazione delle cantine sociali. 3. I conferimenti ottenuti dalle cantine sociali. 4. La dinamica locale dei conferimenti. 5. Gli aspetti qualitativi del conferito.	1. La tecnologia applicata nelle cantine sociali. 2. Gli aspetti qualitativi del prodotto ottenuto. 3. La struttura dei costi di produzione delle cantine sociali. 4. La struttura finanziaria delle cantine sociali.	3. Il prodotto delle cantine sociali nel contesto generale. 4. La capacità gestionale dei responsabili.

2. IL COMPLESSO DELLE 35 CANTINE SOCIALI IN STUDIO

Il complesso delle cantine sociali in studio è costituito da 32 impianti in attività e 3 inattivi per una capacità di incantinamento totale di 1.059.400 hl (978.900 hl per le cantine sociali in funzione) (1).

Questo solo dato è sufficiente ad indicare la dimensione, assai rilevante, del complesso in esame rispetto all'aggregato delle cantine sociali piemontesi.

Queste ultime infatti, a fine 1973, erano 69 (2) con una capienza totale pari a 2.257.912 hl. Il complesso delle 35 cantine sociali rappresentava dunque a quella data il 23% circa della capienza installata nella regione piemontese.

Successivamente tale incidenza pare essere ancora aumentata, data la probabile soppressione di alcune cantine sociali non comprese tra quelle esaminate.

Le 35 cantine sociali si trovano collocate in una zona agraria ad elevata specializzazione viticola ed a prevalente produzione di barbera e moscato.

Delle 35 cantine sociali in esame, 27 sono localizzate nella sottozona agraria omogenea «Valli del Belbo e del Tiglione», individuata dall'IRES a suo tempo.

Delle restanti 9, 4 si trovano in provincia di Alessandria, comprese tra l'Acquese a Sud ed il Bormida ad Est (Cassine, Ricaldone e le due di Alice Bel Colle), 3 in provincia di Cuneo (S. Stefano Belbo, Cossano Belbo e Govone), una (S. Damiano) in provincia di Asti.

Va notato che anche i comuni di Cossano Belbo e S. Stefano Belbo si trovano nel bacino idrografico del Belbo. Inoltre, 32 delle 35 cantine sociali risultano comprese nell'area geografica limitata a nord ed a ovest dal fiume Tanaro e ad est dal Bormida.

L'esame di omogeneità dell'aggregato in esame, effettuato secondo i punti di vista: produttivo, geografico, agrario e tecnico conduce ad una prima necessaria distinzione tra due sottoinsiemi. Infatti dal punto di vista:

— *produttivo*: è verificata una netta caratterizzazione della produzione secondo due tipologie: barbera, che ammonta ai 3/4 circa della produ-

(1) L'unità di misura della capienza è assegnata indifferentemente in quintali di uva o ettolitri di vino.

(2) «Le cantine sociali in Italia», Luigi Scialpi Editore, 1973.

zione complessiva, e moscato (circa 1/6 del prodotto). Inoltre le due tipologie produttive si presentano nettamente distinguibili rispetto al complesso degli impianti esaminati. Si configurano in tal modo due sottoinsiemi caratterizzati appunto dalla decisa prevalenza di un tipo o dell'altro di produzione. Così: 31 impianti risultano produrre prevalentemente barbera; 4 prevalentemente moscato;

— *geografico*: come si è accennato, le 35 cantine sociali sono localizzate in una area geografica precisamente individuata, presentante caratteristiche altamente omogenee anche dal punto di vista altimetrico (aree a prevalente assetto collinare); in rapporto, poi, alla tipologia produttiva le cantine che producono prevalentemente moscato sono concentrate in una sola sub-area;

— *agrario*: i 3/4 delle cantine fanno parte di una sottozona agraria omogenea, mentre per il restante 25% non sussistono caratteri di netta divergenza rispetto alle precedenti, ad eccezione della diversificazione produttiva già richiamata che individua una sub-area a prevalente produzione di moscato (situata nel settore sud-est del Comprensorio di raccolta delle uve delle 35 cantine sociali), e della struttura delle aziende agricole che prevede una superficie agraria unitaria più elevata nei Comuni delle province di Alessandria e Cuneo;

— *tecnico*: le dimensioni di impianto (capacità di incantinamento) e le tecnologie produttive sono piuttosto uniformi; anche in questo caso le sole differenziazioni di rilievo riguardano il tipo di produzione prevalente. Infatti le tecnologie di produzione del moscato sono alquanto più complesse e richiedono un più elevato capitale investito. Inoltre 2 delle 4 cantine sociali del moscato sono provviste di impianto di imbottigliamento, mentre la proporzione per il sottoinsieme a prevalente produzione di barbera è molto inferiore.

Risultano pertanto individuati i sottoinsiemi *Ba*, a prevalente produzione di barbera, e *Mo*, a prevalente produzione di moscato. Come si è accennato tale suddivisione, effettuata in base alla produzione prevalente, individua correlativamente una distinzione anche per i restanti caratteri (geografico, agrario, tecnico).

Sottoinsieme Ba (31 cantine sociali)

Costituito dalle cantine sociali: *Agliano, Agliano Nuova, Astibarbera* (S. Marzanotto), *Calamandrana, Castagnole Lanze, Castel Boglione, Castelnuovo Belbo, Castelnuovo Calcea, Castelrocchero, Castelrocchese, Fontanile, Incisa Scapaccino, Maranzana, Mombaruzzo, Mombercelli, Montaldo Scarampi, Montegrosso, Nizza Monferrato, Rocca D'Arazzo, Rocchetta Mogliotti, Rocchetta Tanaro, S. Damiano, Vinchio, Alice Sessame, Alice Bel Colle, Cassine, Ricaldone, Antignano, Costigliole Centro, Isola d'Asti.*

Le tre ultime risultano inattive.

Caratteri del sottoinsieme:

— *produttivo*: a prevalente produzione di vino Barbera (dal 60% al 100% della produzione totale di ciascuna cantina sociale);

— *geografico*: 25 impianti su 31 (80,6%) sono localizzati nella zona «Valli del Belbo e del Tiglione» in provincia di Asti; 4 in provincia di Alessandria in una area compresa nella zona delimitata dalla Valle Belbo, dal fiume Bormida, e dall'Acquese; 1 in provincia di Asti ad ovest del Tanaro. Si tratta di zona ad andamento prevalentemente collinare;

— *agrario*: prevalgono i caratteri della media e bassa «Valle del Belbo e del Tiglione», con produzione viticola altamente specializzata e caratterizzata essenzialmente dal vitigno Barbera.

Vitigni di altro tipo (dolcetto, freisa, grignolino) sono presenti in misura significativa ai margini dell'area. La struttura delle aziende è caratterizzata da notevole polverizzazione e dispersione;

— *tecnico*: impianti di semplice concezione a basso valore di capitale investito per unità di capacità.

Sottoinsieme Mo (4 cantine sociali)

Costituito dalle cantine sociali: *Calosso, Canelli, Cossano Belbo, Valle Belbo* (S. Stefano Belbo).

Le cantine sono tutte in attività.

Caratteri del sottoinsieme:

— *produttivo*: a prevalente produzione di vini Moscato d'Asti (naturale e spumante) secondo percentuali variabili dal 60 al 90% della produzione totale;

— *geografico*: situato lungo l'alto corso del Belbo;

— *tecnico*: impianti di concezione più complessa conseguente alle caratteristiche di lavorazione del moscato (impianti di refrigerazione) e al confezionamento del prodotto. Capitale investito per unità di capacità alquanto più elevato rispetto alle cantine del barbera.

La tabella che segue riporta: comune di localizzazione, denominazione completa, provincia di appartenenza, anno di costituzione, forma giuridica della cooperativa, capacità di incantinamento, numero dei soci nel '73.

Essa distingue tra i sottoinsiemi sopra indicati.

Tab. 2.0. Le 35 cantine sociali in esame

Codice	Comune	Denominazione	Provincia	Anno di costituzione	Forma giuridica (1)	Capacità incantiamento (hl)	N. soci 1973
SOTTOINSIEME Ba (cantine sociali a prevalenza e produzione di Barbera) — In attività							
01	Agliano	Cantina sociale Barbera dei Sei Castelli	Asti	1960	r.l.	26.000	192
02	Agliano	Nuova cantina sociale di Agliano	Asti	1955	r.l.	21.000	142
03	Asti (S. Marzanotto)	Cantina sociale Antibarbera di Mongardino - Isola d'Asti S. Marzanotto	Asti	1960	r.l.	45.000	234
04	Calamandiana	Cantina sociale stazione di Calamandiana	Asti	1952	r.l.	32.000	182
05	Casagne Lanze	Cantina sociale di Casagne Lanze - Coassolo - Casagione Tineola e Valdivia e zone limitrofe	Asti	1960	r.l.	17.000	175
06	Casale Boglione	Cantina sociale di Casale Boglione	Asti	1954	r.l.	45.000 (2)	270
07	Casale Nuovo Belbo	Cantina sociale di Casale Nuovo Belbo	Asti	1951	r.l.	30.000	252
08	Casale Nuovo Calcea	Cantina sociale Superbarbera d'Asti	Asti	1959	r.l.	20.000	181
09	Casalecchio	Cantina sociale di Casalecchio	Asti	1953	r.l.	27.400 (3)	159
10	Casalecchio	Cantina sociale "L. Casalecchio"	Asti	1956	r.l.	8.000	40
11	Fontanile	Cantina sociale di Fontanile d'Asti	Asti	1957	r.l.	27.000	219

Codice	Comune	Denominazione	Provincia	Anno di costituzione	Forma giuridica	Capacità incanti- namento (hl)	N. soci 1973
12	Incisa Scapaccino	Cantina sociale di Incisa Scapaccino	Asi	1954	r.l.	29.000	300
13	Maranzana	Cantina sociale di Maranzana	Asi	1959	r.l.	29.300 (4)	297
14	Mombaruzzo	Cantina sociale cooperativa di Mombaruzzo	Asi	1931	r.l.	60.000 (5)	517
15	Momberecelli	Cantina sociale di Momberecelli e zone limitrofe	Asi	1955	r.l.	38.000	430
16	Montaldo Sarampi	Cantina sociale di Montaldo Scar.	Asi	1959	r.l.	24.000	201
17	Montegroso d'Asi	Cantina sociale della Val Tignone	Asi	1957	r.l.	55.000	335
18	Nizza Monferrato	Cantina sociale di Nizza Monferrato	Asi	1955	r.l.	26.000	271
19	Rocca d'Arazzo	Cantina sociale di Rocca d'Arazzo e zone limitrofe	Asti	1960	r.l.	14.000	181
20	Rocchetta Tanaro	Cantina sociale di Rocchetta Tanaro	Asi	1960	r.l.	24.000	197
21	Rocchetta Tanaro	Cantina sociale Moglotti	Asti	1959	r.l.	17.500	200
22	S. Damiano	Cantina sociale di S. Damiano	Asi	1958	r.l.	33.000	332
23	Vinchio	Cantina sociale di Vinchio e Vaglio Serra e zone limitrofe	Asti	1959	r.l.	26.600	286
24	Alice Bel Colle	Cantina sociale di Alice Bel Colle	Alessandria	1955	r.l.	26.600	202
25	Alice Bel Colle	Vecchia cantina sociale Alice Bel Colle - Sessane	Alessandria	1955	r.l.	20.000	132

Codice	Comune	Denominazione	Provincia	Anno di costituzione	Forma giuridica	Capacità incantinamento (hl)	N. soci 1973
26	Cassine	Cantina sociale di Cassine	Alessandria	1952	r.l.	44.500	509
27	Ricaldone	Cantina sociale di Ricaldone	Alessandria	1947	r.l.	50.000	280
28	Govone	Cantina sociale di Govone	Cuneo	1957	r.l.	40.000	293
— Inattiv ² —							
29	Antignano	Cantina sociale di Antignano e S. Martino Alfieri	Asti	1959	r.l.	33.000	
30	Costigliole d'Asti	Cantina sociale di Costigliole d'Asti	Asti	1957	r.l.	27.500	
31	Isola d'Asti	Cantina sociale di S. Pietro di Isola d'Asti e zone limitrofe	Asti	1961	r.l.	20.000	
SOTTOINSIEME Mo (cantine sociali a prevalente produzione di Moscato)							
32	Calosso	Antica cantina sociale di Calosso d'Asti	Asti	1904	r.l.	11.000	100
33	Canelli	Cantina sociale cooperativa di Canelli	Asti	1933	r.l.	42.000	355
34	Cossano Belbo	Cantina sociale del Dolcetto e Moscato di Cossano Belbo	Cuneo	1961	r.l.	20.000	147
35	S. Stefano Belbo	Cantina sociale Valle Belbo	Cuneo	1959	r.l.	50.000	186

(1) r.l.: a responsabilità limitata - r.i.: a responsabilità illimitata.

(2) Ampliata da 29.400 hl a partire dal 1971.

(3) Ampliata da 20.000 hl a partire dal 1972.

(4) Ampliata da 27.000 hl nel 1972.

(5) Ampliata da 52.000 hl nel 1971.

3. LOCALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI

Le 35 cantine sociali in esame risultano localizzate in 31 comuni diversi. In 4 comuni, infatti, sono presenti due impianti cooperativi (Agliano, Castelrocchero, Rocchetta Tanaro, Alice Bel Colle): si tratta in ogni caso di cantine appartenenti al sottoinsieme *Ba*.

La cartina Tav. A mostra la distribuzione spaziale delle 35 cantine sociali, evidenziando la distinzione territoriale fra i due sottoinsiemi *Ba* e *Mo*.

Il complesso delle 35 cantine è, grosso modo, compreso entro un quadrilatero avente per vertici i comuni di Asti, Alessandria, Acqui ed Alba.

L'esame di una carta che riporti l'assetto idrografico della zona, mostra come l'aggregato delle 35 cantine sia compreso pressoché totalmente (con le sole eccezioni di S. Damiano, Antignano e Govone) tra i fiumi Tanaro e Bormida, in un'area percorsa dai torrenti principali: Belbo (che l'attraversa completamente con andamento sud-ovest nord-est), Tiglione (che attraversa l'area compresa tra il limite del bacino del Belbo ed il Tanaro), Tinella e Nizza (che sfociano nel Belbo e ne percorrono trasversalmente il bacino).

La fascia centrale dell'area di localizzazione è costituita dal bacino imbrifero del Belbo (a sua volta suddividibile in numerosi sottobacini), in cui sono comprese 10 cantine sociali; ad est di questa fascia esiste un complesso di cantine (10) collocate al di qua e al di là del confine con la provincia di Alessandria; a nord fra il Tanaro ed il limite superiore del bacino del Belbo, sono localizzati 12 impianti (2 dei quali - Costigliole ed Isola d'Asti - inattivi), mentre ad occidente del Tanaro esistono tre impianti (1 dei quali - Antignano - inattivo).

È significativo che le tre cantine inattive si trovino localizzate in un'area ben individuata, ai margini della zona colpita da numerosi fallimenti (in relazione alla nota vicenda dell'Asti-Nord). La cartina Tav. C che illustra l'attuale situazione delle 47 cantine sociali della provincia di Asti, mostra come le cantine a sud di Asti siano in gran parte tuttora attive, con eccezione, appunto, di quelle collocate ad estremo occidente dell'area. La cantina di S. Damiano appare quasi come anomala, situata com'è tra 8 impianti che hanno cessato di funzionare.

Il comprensorio di raccolta delle uve (o area di influenza) (1), rela-

(1) Con la dizione «Comprensorio di raccolta» (o area di influenza) si intende il territorio entro il quale sono collocati i vigneti di soci delle cantine (o di ex soci), il quale appare, pertanto, come l'area agraria di attuale o potenziale approvvigionamento delle uve.

tivo al complesso delle 35 cantine sociali, il cui confine è indicato con un tratto pesante nelle cartine A e B, si estende ad un complesso di 56 comuni (vedasi tabella 4.1 relativa al comprensorio di raccolta) la cui superficie territoriale totale ammonta a 77.053 ha.

Ne consegue che ciascuna cantina estende mediamente la propria influenza su di un'area di 2.201,5 ha. Se si considerano le 32 cantine in funzione, il Comprensorio di raccolta relativo si estende per 70.184 ha e ciascuna cantina risulta avere influenza su un territorio di 2.193,2 ha.

Considerando separatamente i due sottoinsiemi *Ba* e *Mo* si possono correlativamente definire due sub-comprensori di raccolta costituiti, rispettivamente, dal territorio di 47 comuni per il sottoinsieme *Ba* esteso ad una superficie di circa 64.300 ha di cui circa 18.540 ha vitati, e dal territorio di 9 comuni (circa 12.750 ha, di cui 4.700 vitati) per il sottoinsieme *Mo*.

Si considerano facenti parte di un sub-comprensorio i comuni in cui la totalità o la maggior parte dei soci di cantine esistenti gravitano intorno ad uno dei due sottoinsiemi. Tale precisazione si rende necessaria in quanto per alcuni comuni, situati nella fascia di separazione tra zona a prevalente produzione di Barbera e zona a prevalente produzione di Moscato, si ha la contemporanea presenza dei due tipi di associati (e di produzione). Ciò vale per i comuni di Coazzolo, Castiglione Tinella, Cassinasco, Moasca e S. Marzano Oliveto.

Ciò spiega, ad esempio, la non esatta corrispondenza tra superficie territoriale e vitata dell'area di influenza di ciascun sottoinsieme e gli analoghi valori che si ottengono sommando le superfici relative ai comuni considerati facenti parte di ciascun sub-comprensorio.

Di seguito si riporta l'elenco dei comuni relativi ai due sottoinsiemi:

Comuni costituenti il sub-comprensorio delle cantine a prevalente produzione di Barbera:

— Comuni delle Valli del Belbo e del Tiglione:

Agliano, Antignano, Azzano d'Asti, Belveglio, Bruno, Calamandrana, Castagnole Lanze, Castel Boglione, Castelletto Molina, Castelnuevo Belbo, Castelnuevo Calcea, Castelrocchero, Coazzolo, Cortiglione, Fontanile, Incisa Scapaccino, Maranzana, Moasca, Mombaruzzo, Mombercelli, Mongardino, Montaldo Scarampi, Montegrosso d'Asti, Nizza Monferrato, Quaranti, Rocca d'Arazzo, Rocchetta Tanaro, S. Martino Alfieri, S. Marzano Oliveto, Vaglio Serra, Vigliano d'Asti, Vinchio;

— Altri comuni della provincia di Asti:

Castello d'Annone, Cerro Tanaro, Montabone, Rocchetta Palafea, S. Damiano, Sessame;

— Comuni della provincia di Alessandria:

Alice Bel Colle, Bergamasco, Cassine, Masio, Ricaldone, Sezzadio;

— *Comuni della provincia di Cuneo:*

Govone.

Comuni costituenti il sub-comprensorio delle cantine a prevalente produzione di Moscato:

— *Comuni della provincia di Asti:*

Calosso, Canelli, Cassinasco;

— *Comuni della provincia di Cuneo:*

Camo, Castiglione Tinella, Cossano Belbo, Mango, S. Stefano Belbo.

La tabella che segue riporta per ciascuna cantina: la superficie territoriale e la superficie vitata di ciascun comune di localizzazione delle cantine sociali ed, inoltre, una stima della superficie territoriale e della superficie vitata dell'area di influenza di ciascun impianto, mantenendo la distinzione tra i due sottoinsiemi a prevalente produzione di Barbera (*Ba*) e di Moscato (*Mo*).

Tab. 3.1. Area d'influenza delle 35 cantine sociali.

Codice	Denominazione	SUPERFICIE:		% Superficie vitata sulla superficie comunale	Sup. terr. stimata dell'area d'influenza (ha)	Sup. vitata stimata dell'area d'influenza (ha)	% Superficie vitata sulla sup. area influenza
		territoriale del comune di localizz. (ha)	vitata nel territorio del comune (ha)				
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prealente produzione di Barbera)							
01	Agliano	1.538	779	50,6	950	450	47,3
02	Agliano Nuova				650	300	46,1
03	Asti Barbera (S. Marzanotto)	674	314	46,6	1.900	690	36,3
04	Calamandran	1.274	440	34,5	1.600	510	31,9
05	Castagnole Lanze	2.137	732	34,2	2.600	780	30,0
06	Castel Boglione	1.202	467	38,8	2.400	800	33,3
07	Castelnuovo Belbo	934	355	38,0	2.200	620	28,2
08	Castelnuovo Calcea	800	334	41,7	1.300	520	40,0
09	Castelrocchetto				850	350	41,1
10	La Castelrocchese	564	257	45,6	250	100	40,0
11	Fontanile	801	395	49,3	1.200	430	35,8
12	Inchisa Scapaccino	2.085	365	17,5	2.900	550	19,0
13	Maranzana	450	287	63,8	1.100	400	36,4
14	Mombaruzzo	2.211	669	30,2	3.000	840	28,0
15	Momberecelli	1.420	543	38,2	2.200	700	31,8
16	Montaldo Scarampi	666	281	42,2	1.100	350	31,8
17	Montegrasso d'Asti	1.561	748	47,9	2.500	900	36,0
18	Nizza Monferrato	3.041	1.100	36,2	3.600	1.270	35,3
19	Rocca d'Arazzo	1.762	284	13,3	2.300	300	13,0
20	Rocchetta Tanaro				1.800	230	12,8
21	Rocchetta Mogliotti	1.604	288	17,3	1.500	200	13,3

Codice	Denominazione	SUPERFICIE:			% Superficie vitata sulla superficie comunale	Sup. territ. stimata dell'area d'influenza (ha)	Sup. vitata stimata dell'area d'influenza (ha)	% Superficie vitata sulla sup. area influenza
22	S. Damiano	4.082	956		19,9	4.800	950	19,8
23	Vinchio	931	392		42,1	1.750	710	40,6
24	Alice Bel Colle					1.500	550	36,6
25	Alice - Sessame	1.209	538		44,5	1.200	400	33,3
26	Cassine	3.353	878		26,2	6.200	1.300	21,0
27	Ricaldone	1.061	489		46,1	1.650	650	39,4
28	Govone	1.880	446		23,7	2.150	520	24,2
(29)	Antignano	1.089	274		25,1	1.200	280	23,3
(30)	Costigliole	3.686	1.630		44,2	3.700	1.600	43,2
(31)	Isola d'Asti	1.358	412		30,3	2.200	550	25,0
Totale sottoinsieme Ba.		44.093	14.603		33,1	64.250	18.800	29,0
SOTTOINSIEME Mo (cantine a prevalente produzione di Moscato)								
32	Calosso	1.573	901		57,3	2.300	1.040	45,6
33	Canelli	2.358	1.052		45,7	3.300	1.350	40,9
34	Cossano Belbo	2.083	849		16,7	3.800	750	19,7
35	S. Stefano Belbo	2.363	1.066		45,1	3.400	1.300	38,9
Totale sottoinsieme Mo.		8.377	3.348		40,0	12.800	4.450	34,8
Totale insieme		52.470	17.951		34,2	77.050	23.240	30,3

(1) stima; (2) all. cantina di Costigliole-Centro, unica sopravvissuta - sia pure non in attività - dell'3 presidi dell'area comunale; (3) in attività.

Analizzando separatamente i due gruppi di cantine sociali, risulta:
per il sottoinsieme Ba:

— *La superficie territoriale del Comune* di installazione varia fra un minimo di 450 ha (Maranzana) ed un massimo di 4.802 ha (S. Damiano). Mediamente la superficie territoriale ammonta a 1.633 ha (1.581 ha, considerando soltanto gli impianti attivi). Dei 27 comuni di installazione: 19 presentano superficie inferiore alla media, 8 superiore. In notevole misura, pertanto, gli impianti risultano localizzati in comuni di modesta e modestissima entità territoriale.

Distribuzione dei comuni di localizzazione degli impianti per classe di superficie territoriale (ha)

Classe (ha)	N. Comuni	% sul n. totale
≤ 1000	8	29,6
1001 - 1500	7	25,9
1501 - 2000	5	18,6
2001 - 2500	3	11,1
2501 - 3000	—	—
3001 - 3500	3	11,1
> 4000	1	3,7
Totale	27	100,0

Nell'ambito del Comprensorio delle Cantine in esame, *non esiste alcuna correlazione significativa* tra dimensione territoriale dei comuni e presenza di impianti cooperativi.

— *La superficie vitata nel territorio del comune* di installazione varia fra un minimo di 234 ha (Rocca d'Arazzo) ed un massimo di 1.630 ha (Costigliole d'Asti). Il massimo scende a 1.100 ha (Nizza Monferrato) se si escludono le cantine inattive. Mediamente la superficie vitata nel territorio comunale delle cantine ammonta a 540,8 ha (512 ha, considerando solo gli impianti attivi).

Distribuzione dei comuni di localizzazione degli impianti per classe di superficie vitata (ha)

Classe (ha)	N. Comuni	% sul n. totale
≤ 300	6	22,2
301 - 500	11	40,7
501 - 700	3	11,1
701 - 900	4	14,8
901 - 1100	2	7,5
> 1100	1	3,7
Totale	27	100,0

Nell'ambito del Comprensorio delle cantine in esame si può rilevare che:

Soltanto 6 comuni del sub-comprensorio relativo alle cantine del barbera con superficie vitata superiore a 234 ha (limite inferiore sopra individuato) non sono dotati di impianto cooperativo e tre di questi, inoltre (Sezzadio, Masio e Bergamasco) fanno parte della provincia di Alessandria, ove il suddetto limite inferiore è alquanto più elevato.

Ne consegue che il valore di circa 250/350 ha (1) di superficie vitata del comune di localizzazione è stato considerato sufficiente a consentire l'installazione di un impianto cooperativo. Il che ha corrisposto a considerare economicamente sufficiente all'avviamento della cantina, una produzione di uve nel territorio comunale inferiore a 27.000 quintali. Che questa sia stata considerata come soglia di economicità è indirettamente confermato dal fatto che circa il 40% degli impianti sono sorti, appunto, con una capacità lavorativa compresa tra 20.000 e 30.000 q.li, e sono stati per lo più installati in comuni con superficie vitata sino a 450 ha. Ma tale ipotesi di economicità sottintendeva la capacità da parte della Cooperativa di assorbire oltre l'80% del prodotto locale; il che non si è praticamente mai verificato.

I comuni ove esistono due impianti non sono caratterizzati da superficie vitata particolarmente estesa.

Al contrario, due dei 4 comuni (Castelrocchero e Rocchetta Tanaro) comprendono superfici vitate appartenenti alla classe minore (\leq 300 ha), uno (Alice Bel Colle) mostra un valore all'incirca eguale alla media (538 ha); soltanto Agliano con i suoi 779 ha a vite è al di sopra della media. In tre casi su 4, tuttavia, una delle 2 cantine presenti è orientata ad assorbire una notevole quota del prodotto all'esterno del territorio comunale.

— *La superficie territoriale dell'area di influenza* è stata valutata in relazione ad una stima dei comuni di residenza prevalente dei soci delle cantine. Tale valutazione è peraltro largamente imprecisa, ma sufficiente tuttavia a dare un quadro della potenzialità operativa delle diverse cantine. In media ciascuna delle cantine del sottoinsieme *Ba* presenta un'area d'influenza di circa 1,45 volte più estesa del relativo territorio comunale. Intorno a esse, infatti, tendono a gravitare le aziende viticole dei comuni sprovvisti di impianto di vinificazione. Tale tendenza non è detto che in effetti si realizzi. È certo, comunque, che gran parte delle cantine debbono la loro possibilità di sopravvivenza proprio all'esistenza di una certa percentuale di soci operanti nei comuni circostanti.

(1) Il valore superiore (350 ha) tiene conto dei disinvestimenti avvenuti nel decennio 1960-'70 nella viticoltura della zona.

Distribuzione degli impianti attivi secondo il rapporto tra superficie stimata dell'area di influenza e superficie del territorio comunale.

Rapporto	N. impianti	% sul n. totale
≤ 1,0	3	10,7
1,0 - 1,1	2	7,2
1,2 - 1,3	6	21,4
1,4 - 1,5	2	7,2
1,6 - 1,7	4	14,2
1,7 - 1,8	33	10,7
1,9 - 2,0	2	7,2
> 2,0	6	21,4
Totale	28	100,0

Per i comuni con 2 cantine sociali a ciascuna delle due è stata attribuita una metà del territorio comunale.

Hanno valori massimi del rapporto le cantine sociali: Castelrocchero (3,0), Astibarbera (2,83), Alice Bel Colle (2,48), Maranzana (2,44), Castelnuovo Belbo (2,35), Rocchetta Tanaro (2,24); hanno valori minimi: S. Damiano (1,0), Alice Sessame (0,99), La Castelrocchese (0,88), Agliano Nuova (0,84).

— *La superficie vitata nell'area di influenza* di ciascuna cantina sociale è stata stimata sulla base della somma delle superfici vitate dei comuni costituenti l'area di influenza stessa (o frazioni di superficie).

La stima, necessariamente alquanto grossolana, è tuttavia sufficientemente precisa per dimensionare la potenzialità di raccolta relativa ai diversi impianti esaminati.

Considerando i 28 impianti attivi, la superficie vitata sui quali essi estendono la propria influenza ammonta a 16.370 ha. In media, pertanto, ciascuna cantina può contare per l'approvvigionamento su una potenziale superficie a vigneto pari a 584,6 ha. Ipotizzando una resa media per ha di 75 quintali, mediamente la produzione di uve relativa all'area di influenza di ciascuna cantina ammonta a circa 44.000 quintali.

I valori minimi della superficie vitata nell'area d'influenza competono alle cantine sociali «La Castelrocchese» (100 ha), Rocchetta Mogliotti (200 ha), Rocchetta Tanaro (230 ha).

Si tratta di 3 cantine situate in comuni ove esistono due impianti. Anche gli altri 5 impianti che si trovano nella stessa situazione (i due di Agliano, Castelrocchero e i due di Alice Bel Colle) presentano superfici vitate inferiori alla media.

I valori massimi corrispondono alle cantine sociali di Cassine (1300 ha), Nizza Monferrato (1270 ha), S. Damiano (950 ha), Montegrosso d'Asti (900 ha).

Distribuzione dei 28 impianti attivi secondo la superficie sulla quale hanno influenza

Classe (ha)	N. impianti	% sul n. totale
≤ 300	5	17,9
301 - 500	6	21,4
501 - 700	9	32,1
701 - 900	5	17,9
901 - 1100	1	3,6
> 1100	2	7,1
Totale	28	100,0

Risulta dalla tabella precedente che al 71,4% degli impianti corrisponde una superficie vitata d'influenza inferiore od eguale a 700 ha, ossia un potenziale di raccolta inferiore od eguale a 52.500 quintali.

Tale dato rappresenta il parametro forse più adeguato ad individuare la reale dimensione economica degli impianti localizzati nel Comprensorio e la prospettiva di sviluppo secondo la quale furono installati. Come si rileverà dettagliatamente in seguito, gli impianti cooperativi piemontesi e, in particolare, della zona in esame, risultano di capacità media alquanto inferiore a quella relativa alle altre regioni italiane di elevata produzione viticola.

Tale situazione non appare avviabile neppure con un livello di conferimenti che tenda all'assorbimento dell'intera produzione potenziale dell'area di influenza di ciascuna cantina sociale e, globalmente, dell'intero comprensorio. Anche in questo caso, infatti, la maggior parte degli impianti dovrebbe acquisire una capacità di lavorazione non ancora sufficiente ad allinearli ai livelli delle regioni di maggior produzione.

Risulta pertanto in modo inequivocabile il carattere di elevata frammentazione del sistema costituito dalle cantine sociali in esame. Carattere non tanto grave per il maggior carico dei costi fissi (la cui incidenza sul costo totale - come si mostrerà nel seguito - è piuttosto limitata), quanto per lo scarso peso contrattuale nei confronti del mercato e promozionale nei confronti dei produttori che le cantine sociali, singolarmente considerate, si trovano ad avere.

Considerando i 24 comuni in cui sono installati i 28 impianti in attività, risulta che ad essi compete una superficie vitata pari a 12.287 ha; si è già rilevato che la superficie vitata compresa nell'area di influenza delle 28 cantine ammonta a 16.370 ha: la differenza tra i due valori (4.083 ha) corrisponde ad un incremento medio per ciascuna cantina di 145,8 ha vitati (rispetto al caso in cui il raggio d'azione di ciascun impianto fosse limitato al territorio del comune di installazione).

Percentualmente tale incremento è pari al 33% circa. Passando a

considerare le singole cantine sociali risulta tuttavia che tale incremento è distribuito in misura non uniforme. Infatti:

- alcune cantine presentano un'area di influenza limitata al territorio comunale: S. Damiano, le due di Agliano considerate nell'insieme;
- un gruppo di cantine presenta incrementi inferiori od eguali al 20%: Castagnole Lanze (6,5%); Fontanile (8,9%); Calamandrana (15,9%); Nizza Monferrato (15,4%); Govone (16,6%);
- un altro gruppo presenta incrementi tra il 20 ed il 30%: Mombaruzzo (25,6%); Mombercelli (28,9%); Montaldo Scarampi (24,5%); Montegrosso d'Asti (20,3%); Rocca d'Arazzo (28,2%);
- tra il 30 ed il 50% si trovano le cantine: Maranzana (39,4%); le due di Rocchetta Tanaro considerate nell'insieme (49,3%); Cassine (48,1%); Ricaldone (39,9%);
- oltre il 50%: S. Marzanotto (120%); Castel Boglione (71,3%); Castelnuovo Belbo (74,6%); Castelnuovo Calcea (55,7%); le due di Castelrocchio considerate nell'insieme (75,0%); Incisa Scapaccino (50,7%); Vinchio (81,1%); le due di Alice Bel Colle considerate nell'insieme (76,6%).

La cantina sociale di Vinchio dovrebbe appartenere, più precisamente, al terzo gruppo, in quanto la stessa ragione sociale «Cantina sociale di Vinchio e Vaglio Serra» indica come si debba considerare, ai fini di una corretta valutazione dell'area di influenza, il comune di Vaglio Serra, limitrofo a quello di Vinchio, ove è installato l'impianto, non distinto da quest'ultimo.

Le cantine sociali cui corrispondono incrementi superiori al 30% della superficie vitata d'influenza, rispetto a quella del comune di installazione, sono, in generale, quelle più attive e dinamiche.

Ad incrementi inferiori corrispondono invece situazioni non sempre positive in ordine al *tasso di raccolta* (rapporto tra la quantità conferita e quella conferibile in base alla superficie vitata dell'area di influenza) ed al rapporto tra la capacità lavorativa ed il potenziale di raccolta.

Per il sottoinsieme Mo:

— *La superficie territoriale del comune di installazione è meno variabile che per il sottoinsieme Ba.* La superficie minima compete a Calosso (1.573 ha), mentre gli altri 3 comuni hanno superficie di dimensioni elevate e non troppo diverse (tra i 2.083 ha di Cossano Belbo e 2.363 ha di S. Stefano Belbo).

— *La superficie vitata nel territorio del comune di installazione varia tra un minimo di 349 ha di Cossano Belbo ed un massimo di 1.066 ha di S. Stefano Belbo.*

Il comune di Cossano Belbo appare, a questo proposito, anomalo rispetto agli altri tre: infatti l'incidenza della superficie vitata sul territorio comunale è limitata al 16,7%, contro i valori assai più elevati degli altri centri (57,3% Calosso; 43,7% Canelli; 45,1% S. Stefano

Belbo). Complessivamente i 4 comuni del sottoinsieme *Mo* presentano un'incidenza della superficie vitata sul territorio pari al 40%, alquanto superiore al valore (33,1%) relativo al sottoinsieme *Ba*.

Trascurando il caso di Cossano Belbo, si può affermare che la dimensione economica dell'area di installazione di una cantina sociale, nel sub-comprensorio del moscato, debba essere stata valutata, originariamente, prossima ai 1000 ha vitati (corrispondenti ad una produzione di uve di 70-80.000 quintali). Il divario, assai elevato, rispetto all'analogo valore che si è desunto per il sottoinsieme del barbera, è motivato dal peso rilevante esercitato dall'industria trasformatrice nel settore del moscato.

Il caso dell'impianto di Cossano Belbo, sorto in un comune a limitata superficie vitata, capace di fornire poco più di 25.000 quintali di uve, con una capacità di incantinamento di 20.000 quintali, può forse essere visto nell'ottica di una mancata affermazione di influenza sulla zona. Ciò anche in relazione alla dimensione assai rilevante, rispetto alla superficie del comune, dell'area entro la quale sono collocati i soci della cantina.

— *La superficie territoriale dell'area di influenza* è risultata mediamente pari a 1,53 volte la superficie del territorio comunale, con un massimo (1,82) per Cossano Belbo ed un minimo (1,40) per Canelli. Si tratta di rapporti prossimi al valore medio (1,45) registrato per il sottoinsieme del barbera.

— *La superficie vitata nell'area di influenza* è in media pari a 1,33 volte quella del territorio comunale. Come nel caso del sottoinsieme *Ba* l'incremento della superficie vitata sulla quale, mediamente, una cantina ha influenza rispetto a quella relativa al territorio comunale, è di circa 1/3.

Nel caso di Cossano Belbo, l'area vitata d'influenza è più che doppia rispetto a quella comunale (l'incremento è pari al 115%). All'opposto, nel caso di Calosso, l'incremento è limitato al 15,4%.

In entrambi i casi, come risulterà dall'esame dei conferimenti e del grado di utilizzazione degli impianti, si è dinanzi a situazioni anomale rispetto alle altre maggiori cantine sociali del moscato. Ma, in un caso, quello di Calosso, alla scarsa capacità della cantina di orientare l'elevata produzione del territorio sul quale opera, ha corrisposto la scelta di una modesta dimensione d'impianto (11.000 q.li); nel caso di Cossano Belbo, invece, si è di fronte ad un impianto di capacità molto più elevata (20.000 q.li) rispetto al flusso di conferimenti e che raccoglie poco più di 1/10 della produzione di uve della zona in cui opera. Le due restanti cantine (Canelli e S. Stefano Belbo) che vinificano l'80% circa della produzione delle 4 cantine esaminate, presentano invece situazioni assai più regolari: Canelli mostra un incremento del 30,8% della superficie vitata, S. Stefano Belbo del 21,9%.

4. LE CARATTERISTICHE DEL COMPENSORIO DI RACCOLTA DELLE UVE

4.1. *Struttura geografica del Compensorio*

Si è definito come «compensorio di raccolta delle uve» o «zona di influenza», il territorio dei comuni in cui esistono soci delle cantine sociali in esame.

Tale definizione è pertanto applicabile sia ad una singola cooperativa, quanto all'aggregato complessivo.

Per i due sottoinsiemi (*Ba* e *Mo*) si è preferito impiegare la dizione «sub-compensorio» per ricordarne la appartenenza ad una entità più vasta - il Compensorio, appunto - dalla quale può essere logicamente separato soltanto per la tipologia produttiva particolare.

Come già si è ricordato, il Compensorio relativo alle 35 cantine sociali in esame è costituito dal territorio di 56 comuni (43 in provincia di Asti, 7 in provincia di Cuneo, 6 in provincia di Alessandria).

Se si considerano le 32 cantine sociali in attività, il Compensorio si riduce al territorio di 52 comuni (i precedenti, con l'esclusione di Antignano, San Martino Alfieri, Costigliole, Isola d'Asti).

Dei 56 comuni costituenti il Compensorio, 34 appartengono alla sotto-zona agraria omogenea «Valli del Belbo e del Tiglione» (già individuata dall'IRES) e definiscono un «nocciolo» centrale, circondato da una fascia territoriale meno omogenea rispetto alle produzioni (nel «nocciolo» viene prodotto essenzialmente Barbera, mentre nella fascia circostante si hanno: la zona tipica del moscato ed aree a produzione mista di barbera, moscato, dolcetto, grignolino in proporzioni variabili a seconda della dislocazione geografica) e all'assetto agrario (superfici agrarie unitarie più elevate in alcuni settori della fascia circostante).

Tab. 4.1. *Compendio di raccolta delle uve delle 35 cantine sociali: dati socio-economici.*

Comune	Aziende agricole (anno 1970)				Popolazione				Variazioni 1971/1961					
	Superf. terri- (ha)	N.	Superficie col- tivata (ha)	N. vigneto (ha)	Superf. col- tivata (ha)	Superf. a vigna (ha)	Superf. a vigna (ha)	Superf. a vigna (ha)	ATTIVA		POP. RESID.		POP. ATTIVA	
									totale	in agricoltura	assoluta	%	assoluta	%
	1961	1971	1961	1971	1961	1971	1961	1971	1961	1971	1961	1971	1961	1971
Agliano	1.388	281	1.441,12	475	779	557	2.178	1.856	1.032	862	514	317	317	16,6
Antignano	1.089	643	1.085,99	272	274	118	1.229	1.074	758	633	336	156	392	27,1
Azzano	1.643	138	517,53	129	85	50	435	557	220	141	113	74	294	46,1
Belvegno	535	154	484,47	141	152	61	534	453	237	193	112	-81	69	48,2
Bruno	919	165	805,25	134	208	135	574	573	303	210	177	169	63	30,0
Calama	1.274	347	1.198,75	316	440	204	1.743	1.425	768	572	297	322	107	38,5
Cassio	1.573	493	1.487,03	435	901	238	2.202	1.846	1.061	821	821	356	208	40,8
Cannelli	2.358	854	2.288,06	729	1.032	545	9.421	10.905	4.261	4.261	971	454	119	35,2
Castelleggio	1.303	214	1.156,31	277	467	181	1.003	755	522	367	33	275	362	30,1
Castello di Moirone	300	100	255,21	57	134	34	283	225	135	101	101	65	16	16,6
Castello di Moirone	943	334	927,92	338	355	156	1.293	1.118	525	401	394	182	36	20,1
Castello di Moirone	800	243	721,07	236	334	275	1.183	1.003	438	321	176	186	138	40,7
Castello di Moirone	584	171	560,08	153	257	115	621	532	262	218	202	163	171	25,3
Castello di Moirone	843	182	746,94	144	132	49	707	635	294	219	167	72	87	18,5
Castello di Moirone	3.686	1.287	3.355,23	1.166	1.630	855	6.114	5.670	2.180	2.116	1.581	1.039	513	33,0
Castello di Moirone	801	267	758,71	248	395	120	922	775	577	311	231	256	147	16,9
Castello di Moirone	2.085	467	1.777,60	337	365	117	2.123	1.998	1.399	613	415	149	286	31,8
Castello di Moirone	1.358	419	1.184,47	401	412	183	2.261	2.113	968	813	461	348	171	7,5
Castello di Moirone	450	239	390,43	113	232	141	601	478	261	110	110	130	123	20,5
Castello di Moirone	2.211	488	1.757,40	433	658	340	2.007	1.703	1.238	616	935	435	304	15,1
Castello di Moirone	1.420	498	1.354,49	470	543	317	2.301	2.215	1.059	916	730	529	388	38
Castello di Moirone	574	293	771,58	279	314	244	1.051	963	472	310	350	248	98	9,2
Castello di Moirone	666	296	373,31	219	281	179	1.017	781	538	312	194	236	22	2,6
Castello di Moirone	1.581	521	1.455,76	519	748	496	2.694	2.232	1.307	872	880	495	482	17,1
Castello di Moirone	2.031	741	2.657,03	618	1.100	633	9.147	10.118	3.713	3.827	1.134	757	114	11,4
Castello di Moirone	1.296	102	258,99	17	148	73	391	294	160	120	117	74	97	9,8
Castello di Moirone	314	34	103	133	103	103	1.175	1.082	574	355	355	169	39	19,9
Castello di Moirone	1.364	476	1.041,37	314	384	100	1.894	1.600	779	653	444	287	214	11,3
Castello di Moirone	736	194	704,00	111	212	108	834	751	351	285	285	178	63	9,3
Castello di Moirone	975	291	897,94	247	307	304	1.166	1.064	638	355	535	347	192	17,7
Castello di Moirone	464	131	407,90	112	189	38	453	379	221	210	180	155	74	16,3
Castello di Moirone	666	263	610,66	258	314	244	969	861	498	312	393	173	108	11,1
Castello di Moirone	831	283	863,21	274	392	213	1.064	949	502	417	437	318	186	10,0
Totale "Valle del Belbo e Tiglione"	40.382	12.092	36.579,37	11.091	14.730	7.592	62.441	59.425	28.135	23.551	16.160	10.161	3.016	4,8
													4.584	16,3
													5.999	37,1
													57,0	43,1

Comune	Su per- te ril (ha)	Aziende agricole (anno 1970)					Popolazione				Variazioni 1971/1961						Popol. att.		
		N.	Superficie coltivata (ha)	N vigneto	Superf. coltiv. oltre 100 ha	Super- ficie vign. oltre 30 ha	RESIDENTE		ATTIVA		POP. RESID.		POP. ATTIVA		POP. ATT. V.A. IN AGR.		Popol. att. ag. ric. x100	Popol. att. totale	
							1961	1971	totale	in agricoltura	assoluta	%	assoluta	%	assoluta	%			
Casale Monf.	1.171	181	984.61	173	245	62	779	661	457	354	307	118	15.1	45	10.9	47	13.3	77.5	74.5
Casale Monf.	2.137	749	1.880.54	664	732	373	3.676	3.643	1.873	1.606	1.056	643	33	0.9	267	14.2	41	39.1	96.8
Casale Monf.	3.16	367	1.821.70	279	144	49	1.718	1.572	628	568	248	138	146	8.8	62	9.9	110	44.3	39.5
Cerr. T. mare	469	111	465.39	91	29	16	632	589	233	192	108	49	43	6.8	41	17.6	59	54.6	46.3
Cos. zolo	412	93	333.04	91	166	65	353	272	190	156	129	148	22.9	9	34	21.8	30	23.2	83.7
Montebello	852	137	818.57	122	185	53	579	444	232	193	200	148	135	33.3	39	16.8	52	26.0	86.2
Roc. della P. aless.	783	155	662.28	143	180	32	553	304	208	233	129	126	18.5	96	31.6	104	44.6	76.6	62.0
S. Maria	4.802	1.289	4.305.22	1.072	956	426	6.664	7.025	3.325	3.021	1.924	1.165	361	5.4	304	9.1	179	39.4	38.6
S. Maria	548	129	736.71	123	170	36	545	441	303	128	236	75	104	19.1	175	57.7	161	68.2	58.6
Totale altri comuni della prov. di Asti	13.790	3.211	12.068.16	2.758	2.807	1.112	15.625	15.200	7.945	6.482	4.518	2.783	425	2.7	1.063	14.1	1.735	38.4	59.9
Totale comuni della prov. di Asti	54.172	15.303	43.647.73	18.840	17.537	8.704	78.066	74.625	35.680	30.033	20.678	12.944	3.431	4.4	5.647	15.8	7.734	38.0	43.1
Alice B.	1.209	312	1.052.09	298	538	138	1.337	1.051	798	656	278	286	31.4	5.7	44.7	37.8	57.6	82.2	63.0
B. rignasco	1.330	272	1.516.53	251	260	109	1.246	1.032	490	337	274	149	214	17.2	153	31.2	125	45.6	55.9
Casine	3.353	811	2.977.36	708	878	435	3.931	3.515	1.773	1.483	969	636	416	10.6	310	17.5	333	84.4	54.6
M. o	2.232	478	2.217.31	379	259	75	1.746	1.602	817	682	461	258	144	8.2	135	16.5	133	44.3	58.9
Ricaldone	1.061	296	779.01	294	489	117	995	850	567	332	520	269	146	14.6	265	43.4	355	49.0	88.6
Sezzadio	3.400	362	3.285.20	287	355	132	1.552	1.352	835	614	265	191	9.8	221	96.5	169	38.9	52.0	43.1
Totale comuni della prov. di Alessandria	12.585	2.531	11.830.30	2.217	2.779	1.006	11.137	9.801	5.300	3.869	3.384	1.861	1.396	12.5	1.431	27.0	1.473	44.2	48.1
Campo	362	73	343.63	72	140	41	301	214	127	106	112	86	57	18.9	21	16.5	26	25.7	88.9
Castiglione T. n. ilia	1.157	288	1.180.26	287	315	132	1.284	1.078	620	513	430	433	206	16.0	7	1.3	107	30.7	84.4
Cossato	2.083	334	1.911.27	280	33	13	1.546	1.344	800	505	464	328	162	10.5	96	18.8	13	29.3	77.3
Cravino	1.880	544	1.365.70	477	416	139	2.331	2.113	940	876	624	449	218	9.3	65	6.9	17	28.0	64.9
Magro	1.993	375	1.910.05	349	620	102	1.730	1.516	859	667	677	492	184	10.6	192	22.3	181	77.2	78.8
Roc. della P. aless.	458	56	404.23	47	48	7	295	214	152	126	111	84	41	13.9	26	17.1	27	24.2	60.7
S. Stefano Belbo	2.763	545	3.351.43	523	1.006	307	4.118	4.713	1.662	1.680	871	687	65	11.3	118	11.1	181	21.1	40.0
Totale comuni della prov. di Cuneo	10.296	2.215	9.466.56	2.035	2.924	781	11.605	10.792	4.860	4.472	3.259	2.560	813	7.0	388	8.0	729	22.1	57.7
Totale Comprensorio	77.063	20.049	69.944.59	18.101	23.240	10.491	100.868	95.218	45.840	38.371	27.301	17.365	6.650	5.6	7.466	16.3	9.936	36.4	45.2

NOTA. I dati relativi alle aziende agricole sono desunti dal Censimento generale dell'agricoltura del 1970. Com'è noto non sono confrontabili con quelli del precedente censimento. I dati relativi alla popolazione sono desunti dai Censimenti generali della popolazione del 1961 e 1971.

La tabella 4.1 riporta i valori delle variabili socio-economiche più significative e la loro variazione tra i due ultimi censimenti per i singoli comuni del Comprensorio di raccolta delle uve. I dati relativi alle superfici coltivate ed al numero delle aziende riguardano il solo censimento dell'agricoltura dell'anno 1970, in quanto - come è noto - essi risultano non paragonabili a quelli del precedente censimento.

4.2. La produzione vitivinicola del Comprensorio

Per la zona omogena «Valli del Belbo e del Tiglione» una stima elaborata dall'Ires circa 10 anni or sono, faceva ascendere la produzione vinicola a 800-900 mila hl.

Assumendo come resa della trasformazione un valore pari a 70 litri/quintale se ne desume che la produzione di uva da vinificazione in tale area, oscillava un decennio addietro tra 1.150.000 e 1.280.000 quintali.

L'esodo rurale, proseguito nel decennio a ritmo sostenuto, soprattutto nelle zone ad elevata incidenza dell'occupazione agricola - qual è appunto l'area in esame - ed il conseguente fenomeno di abbandono delle colture fa ritenere che tale livello di produzione sia ormai lontano dal verificarsi, per quanto le rese unitarie (qli di uva per ettaro) si siano leggermente accresciute nel periodo.

Tale dimensione trova indiretta conferma nel trend negativo della produzione della provincia di Asti: a fronte di una produzione media provinciale delle 6 migliori annate del periodo 1958/1966 pari a circa 2,2 milioni di quintali di uve, si registra nel successivo periodo 1967/1974 un valore medio (sempre relativo alle 6 migliori annate) pari a 1,7 milioni di quintali, con una riduzione del 23% circa.

Per quanto riguarda l'area «Valli del Belbo e del Tiglione», occorre correggere la diminuzione relativa all'intera provincia di Asti sulla base di alcuni fattori positivi, di «sostegno» alla produzione: migliore qualità del prodotto e correlativa migliore remunerazione del vino ottenuto, maggior tenuta degli impianti cooperativi allocati nella zona (soltanto il settore nord-occidentale è stato interessato dal fenomeno dei fallimenti e del passaggio a inattività di cantine sociali).

Sulla base di tali considerazioni e di alcuni dati relativi a comuni della zona, si può valutare l'attuale potenziale produttivo delle «Valli del Belbo e del Tiglione» in circa 1.100.000 quintali (corrispondenti, con la resa di trasformazione assunta, a circa 770.000 hl di vino).

Per il restante territorio del Comprensorio in esame, non sono disponibili stime relative al passato, analoghe a quelle che si riferiscono alle Valli del Belbo e del Tiglione. Si è pertanto proceduto a stimarne la produzione sulla base della serie storica delle rese per ettaro, disponibili per la provincia di Asti e di Alessandria, e dei valori delle superfici coltivate a vigneto.

Resa per ettaro (q.li/ha).

Anno	Provincia Asti	Provincia Alessandria
1958	74	59
1959	79	78
1960	78	85
1961	51	45
1962	93	134
1963	67	96
1964	83	67
1965	78	65
1966	78	66
1967	77	72
1968	66	62
1969	71	56
1970	90	78
1971	85	67

(Fonte: IRVAM).

Scartando per ciascuna provincia i valori estremi si ottengono i seguenti valori medi nel periodo 1958/1971; per la provincia di Asti: 77 q.li/ha; per la provincia di Alessandria: 71 q.li/ha.

Per quanto concerne il settore cuneese del Comprensorio occorre tenere conto che la produzione in esso prevalente (eccezion fatta per Govone) è il moscato, a cui sono connesse rese unitarie lievemente più elevate.

Tenendo conto dei differenti fattori sopra accennati, si è stimata la resa unitaria media per tutto il Comprensorio in circa 75 q.li/ha.

Sulla base di tale resa unitaria media e della superficie vitata presente nel territorio comprensoriale (23.240 ha) si stima la produzione potenziale del comprensorio in circa 1.750.000 qli di uve. In effetti, tale stima - per quanto si sia operato un tentativo di correzione della superficie vitata - può risultare approssimata in eccesso a causa del fatto che la superficie vitata di riferimento (desunta dal censimento dell'Agricoltura del 1970) è senza dubbio sovrastimata e non tiene conto almeno in parte delle colture viticole improduttive per abbandono.

Il quadro seguente mostra la distribuzione stimata della produzione potenziale di uve nelle diverse zone del Comprensorio:

Produzione potenziale stimata di uve.

Zona (1)	Prod. potenziale (q.li)	Percentuale
a	1.120.000	64,0
b	210.000	12,0
a + b	1.330.000	76,0
c	190.000	10,8
d	230.000	13,2
Comprensorio	1.750.000	100,0

(1) Sono indicati con: **a** i comuni delle Valli del Belbo e del Tiglion; **b** gli altri comuni in provincia di Asti; **c** i comuni alessandrini; **d** i comuni cuneesi.

Stimando la produzione di uve da tavola e non vinificate in una percentuale aggirantesi mediamente intorno al 4% della produzione globale di uve, si stima la produzione di uve da tino effettivamente vinificate nella misura seguente:

Produzione potenziale stimata di uve da tino effettivamente vinificate.

Zona	Produzione potenziale (q.li)	Percentuale
a	1.090.000	64,9
b	200.000	11,9
a + b	1.290.000	76,8
c	175.000	10,4
d	215.000	12,8
Comprensorio	1.680.000	100,0

La produzione potenziale di uve da tino nella regione piemontese, stimata sulla base dell'andamento produttivo dell'ultimo settennio, si aggira intorno ai 7.100.000 quintali (corrispondenti a circa 5 milioni di hl di vino). Risulta pertanto che il Comprensorio in esame contribuisce per il 23,7% alla produzione regionale complessiva.

La stima, estesa alle 3 province principali fornitrici della produzione potenziale di uve da tino, offre il quadro seguente:

Produzione potenziale di uve da tino (q.li)

	Produzione potenziale (q.li)	%
Provincia di Asti	2.500.000	35,2
Provincia di Alessandria	2.400.000	33,8
Provincia di Cuneo	1.200.000	16,9
Altre 3 province	1.000.000	14,1
PIEMONTE	7.100.000	100,0

L'incidenza di ciascuna zona del Comprensorio sulla produzione della rispettiva provincia è la seguente:

Zona	Incidenza % sulla produzione provinciale
a	43,6
b	8,0
a + b	51,6
c	7,3
d	17,9

I valori sopra riportati, mostrano come la zona astigiana del Comprensorio rappresenti oltre la metà dell'intera produzione della provincia di Asti, mentre assai più limitata (specie per la zona Alessandrina) è l'analoga incidenza delle altre due zone provinciali.

Tale fatto, insieme alla considerazione che i 3/4 della produzione potenziale del comprensorio si realizzano nella zona astigiana di questo riconferma quanto già osservato: il carattere nettamente «astigiano» del Comprensorio stesso.

La produzione viticola media delle aziende a vigneto

Sulla base della estensione della superficie vitata, del numero delle aziende a vigneto e delle rese unitarie si è stimata la produzione viticola media delle suddette aziende nelle diverse zone del Comprensorio:

Zona	Sup. vitata (ha)	N. aziende a vigneto	Resa un. stimata (q.li / ha)	Prodiz. media (q.li)
a	14.730	11.091	77	102
b	2.807	2.758	77	78
a + b	17.537	13.849	77	97
c	2.779	2.217	71	89
d	2.924	2.035	78	112
Comprensorio	23.240	18.101	75	96

Ovviamente, tale valore medio ha significato soltanto in relazione alla possibilità di confrontare le diverse zone del Comprensorio tra loro. In assoluto, il valore della produzione viticola media non dice quale sia l'entità della produzione di uve delle aziende a specializzazione viticola (certamente molto superiore), aziende che interessano particolarmente il presente studio, in quanto è fra queste che si registra la massima frequenza di soci delle cooperative viticole.

Dal confronto tra i valori della produzione media, risulta chiaramente un orientamento specializzato più spiccato per le «Valli del Belbo e del Tiglione» rispetto al restante territorio astigiano del Comprensorio ed anche rispetto alla zona alessandrina, in cui la resa unitaria, pur inferiore, non è tale da giustificare da sola la minor produzione viticola media. Il valore elevato relativo alla zona cuneese è da ascrivere alla maggiore resa unitaria dei vigneti a moscato, oltre che ad una spiccata specializzazione viticola delle aziende agricole.

4.3. Tipologia della produzione viticola e vinicola

La distribuzione tipologica della produzione vinicola è stata stimata secondo i valori riportati nelle due tabelle che seguono.

La disamina di dette tabelle consente il confronto delle distribuzioni percentuali dei tre tipi di uve considerati relative al Piemonte ed al Comprensorio in esame. Appare chiaramente la maggior prevalenza nella area comprensoriale delle uve barbera (74%) rispetto al livello pure elevato (53%) della regione. A tale situazione, ed alla contemporanea maggior incidenza del moscato (10% nel Comprensorio, 6% nella Regione), corrisponde una minore incidenza delle «altre» uve (12% nel Comprensorio, 28% in regione).

Stima della distribuzione tipologica della produzione viticola (%):

Zona Tipo di uva	a	b	a + b	c	d	Compr.	Piem. (70/74)
Barbera	80	80	80	61	50	74	53
Dolcetto	3	1	2,5	12	5,5	4	13
Moscato	9	5	8	10	18	10	6
Altri	8	14	9,5	17	26,5	12	28
Totali	100	100	100	100	100	100	100

Stima della distribuzione tipologica della produzione viticola (quintali)

Zona Tipo uva	a	b	a + b	c	d	Compr.
Barbera	872.000	160.000	1.032.000	107.000	107.000	1.246.000
Dolcetto	33.000	2.000	36.000	21.000	12.000	68.000
Moscato	98.000	10.000	108.000	17.000	39.000	164.000
Altri	87.000	28.000	115.000	30.000	57.000	202.000
Totale	1.090.000	200.000	1.290.000	175.000	215.000	1.680.000

Dalle tabelle sopra riportate appare chiaramente la netta prevalenza delle uve barbera rispetto alle altre produzioni, particolarmente nella zona astigiana del Comprensorio. Le «altre» uve che seguono per importanza il barbera sono costituite principalmente da freisa, grignolino, cortese, bonarda. Appare altresì evidente la rilevante presenza del moscato nell'area cuneese del comprensorio: rispetto ad un'incidenza di tale zona sulla produzione del comprensorio pari al 12,8% l'incidenza del moscato prodotto nella zona sul moscato prodotto nell'intero Comprensorio è pari al 23,7%.

Assumendo per la resa del processo di vinificazione un valore pari a

circa 70 litri di vino per quintale di uva, risulta che la produzione vinicola delle diverse zone è così ripartita:

Stima della distribuzione tipologica della produzione vinicola (hl)

Zona Tipo vino	a	b	a + b	c	d	Compr.
Barbera	610.000	112.000	722.000	75.000	75.000	872.000
Dolcetto	23.000	1.400	24.400	15.000	8.000	47.400
Moscato	69.000	7.000	76.000	12.000	27.000	115.000
Altri	61.000	19.600	80.600	21.000	40.000	141.600
Totale	763.000	140.000	903.000	123.000	150.000	1.176.000

La tabella che segue, indica l'incidenza percentuale della produzione del Comprensorio, suddivisa per tipologia, sulla produzione regionale di vino. I dati più significativi che ne emergono, riguardano l'elevato peso del Comprensorio sulla produzione regionale di barbera e soprattutto di moscato.

Infatti, mentre il Comprensorio rappresenta circa 1/4 (26,4%) della totale produzione vinicola regionale, incide per il 36,9% sulla produzione di barbera e per il 42,6% su quella di moscato.

In complesso, risulta:

- la rilevanza del Comprensorio nell'ambito della produzione vitivinicola piemontese di cui rappresenta oltre 1/4;
- la specializzazione tipologica della produzione comprensoriale di uve (netta prevalenza delle uve barbera e moscato);
- la rilevanza delle due tipologie principali presenti nel Comprensorio sulla relativa produzione regionale.

Incidenza percentuale della produzione vinicola del Comprensorio sulla produzione regionale (media periodo 1970/'74):

Tipo di vino	Produzione vinicola (hl)		
	stimata del comprensorio	regionale (media 1970/'74)	%
Barbera	872.000	2.360.000	36,9
Dolcetto	47.400	580.000	8,2
Moscato	115.000	270.000	42,6
Altri	141.600	1.240.000	11,4
Totale	1.176.000	4.450.000	26,4

5. LE VARIABILI PRINCIPALI DEL SISTEMA DAL PUNTO DI VISTA PRODUTTIVO

Il sistema in esame è definito, dal punto di vista produttivo, da un complesso di fattori che si possono, a seconda dei casi, considerare come *variabili* (in quanto suscettibili di assumere nel tempo valori diversi) o come *parametri* (in quanto assumono, ad un tempo definito, valori determinati).

La prima, e pregiudiziale, questione da risolvere, concerne il numero ed il tipo dei fattori atti a definire compiutamente il sistema produttivo. A questo proposito, è necessario far riferimento all'articolazione del sistema nelle fasi essenziali che ne definiscono il funzionamento. L'esame del processo produttivo attuato nel sistema conduce ad individuare tre fasi principali e caratteristiche:

- 1ª fase: approvvigionamento della materia prima (uve, correttivi enologici, mosto d'integrazione, ecc.);
- 2ª fase: trasformazione delle materie prime per l'ottenimento del prodotto finale (vini);
- 3ª fase: commercializzazione del prodotto finale.

Definite in tal modo le fasi essenziali del processo di funzionamento del sistema, ed analizzato il carattere di ciascuna di esse, si è giunti alle seguenti prime conclusioni:

A — la 1ª fase, di approvvigionamento delle uve, appare come quella più tipica del sistema, alla quale si mostrano, per molti aspetti, nettamente subordinate le fasi successive. La letteratura disponibile sul tema della cooperazione vinicola dimostra come - implicitamente per lo più - tutti gli autori tendono a limitare i fattori che caratterizzano il sistema a quelli che ineriscono più direttamente a questa fase. Tale tendenza risponde ad un criterio logico: proprio il carattere di cooperazione tra agricoltori, che definisce la ragione d'essere delle cantine sociali, indica come il momento decisivo del processo economico posto in atto dalla cantina sociale stessa, sia quello dell'apporto delle uve da vinificare da parte degli associati;

B — la 2ª fase, di trasformazione delle uve, implica un esiguo numero di fattori il cui grado di variabilità rispetto alle opportunità di scelta, al grado di efficienza, ecc. sia tale da caratterizzare in modo specifico il sistema ed influire in misura determinante sul suo funzionamento. Così, le tecnologie impiegate nel processo di vinificazione so-

no, da un lato, consolidate e comuni a gran parte delle cantine sociali e, dall'altro, l'impiego di soluzioni più moderne (processi ed impianti di vinificazione continua) non sono apparsi tali da incidere in modo decisivo sulla economicità di gestione e sul risultato del sistema in esame, anche se adottati in modo diffuso.

Altri fattori, mostrano invece una certa importanza nella definizione dei caratteri produttivi (capacità di imbottigliamento, capacità di invecchiamento, ecc.) e verranno considerati nel seguito. Il solo parametro veramente essenziale è rappresentato dalla «capacità lavorativa»;

C — la 3^a fase, di commercializzazione del prodotto, assai rilevante di per sé per quanto riguarda la definizione del sistema dal punto di vista economico - finanziario ed in relazione alle prospettive di sviluppo del sistema stesso, ha peso assai scarso sul meccanismo produttivo del complesso di cantine sociali in esame, in quanto si risolve nella generalità dei casi in un solo trasferimento del prodotto (dalla cantina al grossista o dalla cantina al consumatore) e non incide se non in misura irrilevante sul carattere produttivo dell'aggregato in esame. Ad esempio, l'intero aggregato delle 35 cantine sociali, dispone complessivamente di 3/4 automezzi per il trasporto del prodotto; gli aspetti - assai rilevanti in altri sistemi produttivi - relativi al confezionamento del prodotto per la vendita, al marketing, alla rete di controllo ed organizzazione della distribuzione, ecc., non trovano attualmente espressioni istituzionali degne di nota. Si può, in definitiva, ritenere *sinteticamente definito il sistema dal punto di vista della fase in oggetto, dall'assenza di variabili o parametri peculiari che lo caratterizzano specificatamente.*

Fatte queste precisazioni, risulterà chiaro il motivo della scelta che ha condotto a tralasciare alcune (considerate come secondarie) variabili e ad assumere come principali:

A — relativamente alla 1^a fase:

— *conferimento* (C) (cioè, quantità di uve apportata dai soci delle cantine sociali);

— *n. dei soci* (N);

— *potenziale di raccolta* (P) (cioè, quantità di uve potenzialmente acquisibili dalle cantine sociali nel Comprensorio di raccolta entro il quale operano);

B — relativamente alla 2^a fase:

— *capacità lavorativa* (Q) (cioè, capienza delle vasche di fermentazione delle uve);

— *esistenza di impianti di imbottigliamento e di invecchiamento;*

— *numero degli addetti* (A);

C — relativamente alla 3^a fase, non sono state individuate - dato l'assetto attuale del sistema - fattori la cui importanza sia tale da imporne l'assunzione in quanto variabili principali.

L'assunzione delle variabili principali sopra citate offre la possibilità di caratterizzare il sistema produttivo (ed i sub-sistemi rappresentati da gruppi di cantine o da impianti singoli), tramite alcuni rapporti caratteristici;

— *tasso di raccolta* (Tr) = rapporto tra la quantità conferita e la quantità potenzialmente acquisibile ($Tr = C/P \times 100$);

— *grado di saturazione* (o utilizzazione) *degli impianti* = S = rapporto tra la quantità conferita e la capacità lavorativa ($S = C/Q \times 100$);

— *conferimento unitario medio* = rapporto tra le quantità conferite ed il numero dei soci (C/N);

— *capienza unitaria media* = rapporto tra la capacità lavorativa ed il numero dei soci (Q/N);

— *rapporto tra capacità lavorativa e potenziale di raccolta* (Q/P);

— *rapporto tra produzione* (o conferimento) *e numero degli addetti* (C/A).

La disamina dell'andamento delle variabili considerate nel tempo (in particolare il conferimento) e del valore assunto dai rapporti sopra citati consentirà:

— il confronto tra il sistema in oggetto ed altri sistemi analoghi;

— la risposta, almeno indicativa, a taluni quesiti di notevole rilievo, quali ad esempio:

se si sia verificata una «caduta» del conferimento e quale ne sia stata la portata;

se si sia verificata una recessione di soci e quale ne sia stata la portata;

quale sia la dimensione potenziale del conferimento ed in quale misura effettivamente si realizzi;

in quale rapporto stia la capacità lavorativa del sistema (o, eventualmente, di sub-sistema) con la potenzialità offerta dal comprensorio di raccolta e con il numero dei soci e la quantità di uve che apportano; quindi: se la capacità del sistema sia o no dimensionata ragionevolmente, sia rispetto alla area di influenza sia rispetto al numero ed all'apporto di materia prima da parte dei soci;

se esistano all'interno del sistema situazioni anomale in ordine ai quesiti sopra esposti.

Le variabili «esterne» al sistema produttivo, che interverranno nell'esame dello stato di questo, sono riducibili a:

— produzione di uve nel Comprensorio di raccolta (e nella provincia di Asti);

— numero degli addetti all'agricoltura e sua variazione;

— produzione viticola unitaria delle aziende agricole a vigneto.

Si nota, inoltre, che parlando di «conferimento della materia prima» a rigore si dovrebbero considerare, insieme con le uve, gli ingredienti enologici ed i mosti da integrazione. Tuttavia, dai bilanci d'esercizio delle cantine sociali, esaminati nel corso del presente studio, risul-

ta (e verrà più ampiamente discussa nel seguito) la limitata incidenza di tali voci sul totale del conferito. Si è pertanto ritenuto non arbitrario considerare trascurabile la loro presenza, almeno ai fini produttivi.

5.1. Il conferimento delle uve

L'andamento dei conferimenti nel complesso delle cantine sociali

La quantità di uva conferita alle 35 cantine sociali nel periodo 1962-1974 (1) varia tra un massimo di circa 800.000 quintali (raggiunto nell'anno 1962) ed un minimo di 401.000 quintali (nel 1972). Occorre precisare che, nel periodo considerato, non tutte le 35 cantine sociali risultano contemporaneamente in attività. A partire dal 1968 cessano successivamente di funzionare gli impianti di Costigliole, Isola d'Asti ed Antignano.

Mediamente, nel periodo di contemporaneo funzionamento delle 35 cantine (1962-1967), il conferimento complessivo ha toccato i 730.000 quintali.

Considerando soltanto le 32 cantine sociali attualmente in funzione, il valore massimo del conferito è stato di 743.100 quintali, nel 1962, ed il minimo di 401.400 quintali nel 1972 (annata, peraltro, pessima).

La media del conferimento per i 13 anni considerati ammonta a 595.500 quintali; per gli ultimi 5 anni (1970-1974) a 559.600 quintali. La media delle 10 migliori annate sulle 13 considerate raggiunge i 644.750 quintali.

La tabella che segue, reca i valori annui del conferimento e del vino prodotto (assumendo, come di consueto, una resa di trasformazione pari a circa 70 litri/quintale) del complesso delle 35 cantine sociali e delle 32 tuttora in attività.

La tabella reca, inoltre, i valori annuali della produzione vinicola regionale e l'incidenza annua della produzione delle 35 cantine sociali e delle 32 oggi attive sul totale regionale.

(1) Si assume l'anno 1962 come anno di riferimento, in quanto a quella data tutte le cantine sociali in esame risultavano costituite e funzionanti.

Tab. 5.1.0. Andamento del conferimento dal 1962 al 1974.

Anno	(1) Conferimento alle 35 cantine sociali		Conferimento alle 32 cantine sociali		Produzione regionale di vino (hl)	% sulla produzione regionale di vino	
	q.li di uva (2)	hl di vino prodotto (3)	q.li di uva	hl di vino prodotto		35 cantine	32 cantine
1962	800.000	500.000	743.100	520.170	7.467.800	7,5	7,0
1963	677.400	474.180	630.000	441.000	5.144.100	9,2	8,6
1964	699.900	489.930	655.200	458.640	6.831.400	7,2	6,7
1965	693.700	485.590	653.800	457.660	6.786.800	7,1	6,7
1966	762.900	534.030	719.900	503.930	7.007.600	7,6	7,2
1967	710.000	468.300	658.200	445.550	7.063.200	6,6	6,3
1968	480.600	336.420	464.200	324.940	5.658.600	5,9	5,7
1969	450.700	315.490	436.400	305.480	5.171.700	6,1	5,9
1970	671.400	469.980	655.000	458.500	5.186.000	9,1	8,8
1971	594.700	416.290	584.200	408.940	4.633.000	9,0	8,8
1972	401.400	280.980	401.400	280.980	2.858.000	9,8	9,8
1973	557.500	390.250	557.500	390.250	4.851.700	8,0	8,0
1974	602.300	421.610	602.300	421.610	4.743.000	8,9	8,9
Media 1962/'74	623.270	434.080	596.400	417.480	5.646.380	7,7	7,4
Media per i 10 anni di miglior conferimento	672.880	471.016	641.750	451.325	6.116.900	7,7	7,4
Media 1970/'74	565.460	395.822	559.600	391.090	4.454.300	8,9	8,8

(1) A partire dal 1967 cessano il funzionamento: Costigliole (1968), Isola d'Asi (1970), Antignano (1971).

(2) Non sono disponibili i dati relativi alla cantina sociale di Costigliole Centro.

(3) Si assume un resto di trasformazione pari a 70 litri di vino / q.li di uva.

Dalla tabella sopra riportata risulta che l'incidenza delle 35 cantine sociali nel periodo considerato, sul totale della produzione vinicola regionale è stata pari al 7,7% (7,4% per le 32 cantine sociali attualmente in attività).

È rilevante il fatto - che emerge dal confronto tra le incidenze sulla produzione regionale in tutto il periodo e per l'ultimo quinquennio - che il peso del complesso di impianti in esame sulla produzione piemontese sia cresciuto negli ultimi anni (8,9% per le 35 cantine, 8,8% per le 32 attualmente in funzione). *Tale dato mostra un andamento produttivo meno negativo per l'aggregato vinicolo in esame che per l'intera regione piemontese.*

Gli anni 1963, 1968, 1969 mostrano una situazione anomala rispetto all'andamento complessivo del conferimento, il primo per il valore elevatissimo, rispetto alla media degli anni precedenti e immediatamente successivi, del rapporto percentuale tra prodotto delle cantine sociali in esame e prodotto regionale; gli altri due per il motivo opposto. Si tratta, nel caso del 1963, di una annata cui ha corrisposto un raccolto particolarmente abbondante nel comprensorio di raccolta delle uve delle 35 cantine sociali, rispetto all'andamento dell'annata produttiva nella regione ed, inoltre, di scarsa qualità.

Viceversa gli anni 1968 e 1969 sono stati funestati, nella zona delle cantine sociali in esame, da gravi calamità naturali (1).

È inoltre opportuno sottolineare che gli ultimi 5 anni presentano valori del conferimento non eccessivamente inferiori rispetto alla media dei 13 anni considerati (con l'eccezione dell'anno 1972, particolarmente negativo per l'intera regione piemontese).

Considerando le 32 cantine attualmente attive, a fronte di un valore medio del conferimento per il periodo 1962/1974, di 596.400 quintali, gli ultimi 5 anni presentano un valore medio pari a 559.600 quintali, inferiore cioè di 36.800 quintali (-6,2%).

In sintesi, pertanto, si può affermare, con riferimento ai 32 impianti attivi, che:

- l'incidenza della produzione delle cantine sociali in esame sul totale della produzione regionale è aumentata nell'ultimo quinquennio;
- il livello dei conferimenti è diminuito, ma in misura piuttosto contenuta; in particolare, non appare giustificata l'opinione corrente secondo la quale una parte rilevante delle difficoltà degli impianti cooperativi è da ascrivere al fenomeno della «caduta» dei conferimenti da parte dei soci.

(1) Tale rilievo è importante ai fini di escludere, nel calcolo del coefficiente di correlazione tra le variabili: conferimento alle cantine sociali, produzione complessiva, le annate anomale.

Tab. 5.1.1. Conferimento annuo nel periodo 1962/1974

Codice cantine	Denominazione	Conferimento uve (q.li x 1000) nell'anno													Media '62/'74	Media '70/'74	Media 10 migliori a vite
		1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974			
SOTT'ASSIEME 1.0 (cantine produttive di Bolzano)																	
01	Alfano	22,8	16,6	20,0	10,0	14,2	15,4	8,9	7,9	13,3	11,1	6,9	13,9	11,5	13,8	15,0	
02	Alfano Nuovo	32,0	12,6	20,0	1,0	14,2	15,4	8,9	7,9	13,3	11,1	6,9	13,9	11,5	13,8	15,0	
03	Alfano Barile (S. Marzan.)	36,0	38,0	32,0	2,0	24,0	24,0	18,4	16,3	31,2	32,7	20,2	23,3	39,0	11,6	13,2	
04	Alfano Barile	24,5	24,0	32,0	2,0	24,0	24,0	18,4	16,3	31,2	32,7	20,2	23,3	39,0	11,6	13,2	
05	Castagne di Lunge	11,5	11,0	8,5	8,0	7,6	5,6	26,9	25,5	35,9	30,9	29,7	7,9	8,3	11,6	31,4	
06	Castagne di Lunge	20,5	20,0	17,0	22,5	26,9	21,6	16,1	13,4	23,6	16,2	12,2	19,2	22,7	11,6	29,6	
07	Castagne di Lunge	19,0	12,0	22,5	26,9	21,6	16,1	13,4	13,4	15,2	15,3	9,1	19,2	22,7	11,6	29,6	
08	Castagne di Lunge	17,5	14,5	13,5	12,5	17,7	18,1	12,6	10,6	15,2	15,3	9,1	19,2	22,7	11,6	29,6	
09	Castagne di Lunge	4,0	4,9	3,0	4,0	4,0	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9	15,6	
10	Castagne di Lunge	26,0	25,0	22,0	21,0	27,7	15,1	14,7	18,4	25,6	17,1	12,6	4,2	4,3	1,9	17,3	
11	Fontani	27,0	20,5	26,0	22,5	22,5	19,0	16,0	10,1	9,9	12,5	19,2	22,7	22,7	21,2	25,3	
12	Itavia Scapicciolo	21,3	18,0	18,5	24,5	26,9	22,2	20,8	18,4	26,9	27,5	18,8	23,1	23,1	21,2	25,3	
13	Maranza	43,4	45,5	42,5	44,5	52,7	39,0	32,9	33,1	56,9	42,2	19,2	14,8	12,2	11,7	19,2	
14	Montebelluna	33,0	33,0	19,0	30,5	37,0	39,0	32,9	32,1	28,6	38,7	31,2	41,6	42,0	23,6	23,9	
15	Montebelluna	33,0	33,0	19,0	30,5	37,0	39,0	32,9	32,1	28,6	38,7	31,2	41,6	42,0	23,6	23,9	
16	Montebelluna	44,0	39,0	35,5	38,0	35,0	19,3	13,7	16,2	28,4	21,3	14,9	5,2	8,7	4,6	4,6	
17	Montebelluna	27,3	20,4	28,0	19,0	26,0	14,5	13,7	13,8	28,4	21,3	14,9	5,2	8,7	2,7	2,7	
18	Nizza Monferrato	13,5	10,5	8,0	8,0	10,5	7,6	6,4	8,3	11,6	9,0	6,3	8,5	6,3	24,1	24,1	
19	Nizza Monferrato	16,5	11,0	10,5	10,5	11,2	6,9	5,0	7,4	10,7	9,0	6,3	8,5	6,3	19,3	22,0	
20	Ricetto di Tanaro	10,0	11,5	13,0	11,0	11,7	11,2	8,8	6,4	10,3	14,0	7,2	14,2	10,0	10,2	10,2	
21	Ricetto di Tanaro	28,0	21,0	15,0	18,5	20,9	21,1	18,2	10,3	10,3	5,8	7,2	14,2	10,0	10,2	10,2	
22	Ricetto di Tanaro	27,5	14,5	25,5	20,5	23,5	21,1	18,2	10,3	10,3	5,8	7,2	14,2	10,0	10,2	10,2	
23	Vinchio	27,0	24,4	22,4	31,8	28,4	25,5	15,7	15,8	28,4	23,3	17,2	35,1	20,6	15,6	26,7	
24	Alice Bel Colle	20,1	19,5	15,5	23,9	18,4	16,0	10,5	10,3	28,4	23,3	17,2	35,1	20,6	15,6	26,7	
25	Alice Bel Colle	36,5	35,0	32,0	38,0	37,2	37,0	26,8	19,9	31,2	26,5	17,2	28,4	20,6	14,7	17,7	
26	Cassine	30,0	31,0	25,0	43,5	42,6	46,0	31,0	30,3	39,7	40,0	28,4	22,4	33,7	30,4	33,3	
27	Ricetto di Tanaro	38,5	31,0	37,0	48,5	47,6	46,0	31,0	30,3	39,7	40,0	28,4	22,4	33,7	30,4	33,3	
28	Colosso	30,0	24,0	23,0	23,1	27,0	23,0	30,8	18,4	35,2	23,0	16,7	30,3	23,7	24,5	39,4	
Totale e medie 28 cantine		886,8	581,4	591,2	593,3	650,6	579,6	426,1	390,3	581,5	521,1	359,0	480,5	521,1	136,5	578,5	
29	Antiquano	26,4	19,4	18,1	15,9	17,3	20,4	9,8	10,5	16,4	10,5	—	—	—	—	—	
30	Castiglione	16,5	14,0	13,5	10,0	11,8	12,1	8,5	3,6	—	—	—	—	—	—	—	
31	Bolla d'A.D.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Totale e medie 31 cantine		(197,7)	(617,8)	(621,8)	(619,2)	(619,6)	(590,4)	(412,5)	(401,6)	(600,7)	(531,6)	(359,0)	(480,5)	(516,1)	(160,2)	(600,6)	
SOTT'ASSIEME 2.0 (cantine produttive di Mosca)																	
32	Colosso	5,0	25	68	52	57	74	2,6	4,0	7,9	7,0	4,3	7,9	6,8	6,4	5,6	
33	Cannelli	28,5	25,0	32,5	30,5	36,5	43,4	14,6	22,4	37,1	2,6	19,4	3,1	3,8	9,7	32,1	
34	Cossano Bello	67	67	67	67	70	65	4,5	4,5	7,1	5,6	14,7	2,6	2,6	6,4	16,1	
35	S. Stefano Bello	16,1	10,4	12,0	18,1	20,1	21,7	11,5	14,7	22,1	2,8	14,7	2,6	2,6	18,1	20,1	
Totale e medie 5 cantine		56,3	45,6	58,0	60,5	69,3	78,3	38,1	46,1	70,5	60,1	42,4	77,0	76,2	61,8	61,2	
Totale 32 cantine e medie		743,1	630,0	655,2	653,8	719,9	688,2	461,2	436,1	665,0	681,2	40,4	557,5	601,3	596,1	614,7	
Totale generiche		(786,0)	(663,4)	(658,8)	(679,7)	(718,9)	(690,7)	(480,6)	(450,7)	(671,4)	(591,7)	(40,4)	(551,5)	(601,3)	(820,1)	(672,9)	
Fonte: IREES																	
— Censura d'ufficio (dati non completati) per differenza non compensata nel conferimento di Cantine di Cortina. Nella Tab. 5.1.0 il conferimento di Cantine di Cortina è di 25,0 imp. ann. (comprende la quota prelevata dalla cantina).																	

Tab. 5.1.2 Indice del conferimento (base 1962 = 100) - (Cantine sociali in attività)

Cod.	Denominazione	Anno												
		1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)														
01	Agliano	100	73	88	44	62	67	39	35	63	49	30	61	50
02	Agliano Nuova	100	103	79	68	88	96	43	37	72	63	37	57	53
03	Asti Barbera	100	106	89	67	77	84	50	55	87	91	58	65	108
04	Calemandrana	100	98	96	89	102	98	60	51	78	70	40	68	57
05	Castagnole Larze	100	96	74	70	66	49	47	49	76	57	41	69	46
06	Castiglione	100	98	83	117	122	131	131	129	151	151	141	195	178
07	Castellnuovo Bilo	100	83	85	83	99	81	61	51	89	61	47	74	66
08	Castellnuovo Calce	100	68	103	63	94	95	66	50	80	80	48	60	70
09	Castellorocchetto	100	83	77	106	98	87	66	60	98	98	73	122	118
10	Castellorocchetto	100	122	75	100	100	90	60	110	142	102	65	105	108
11	Fontanile	100	96	85	104	106	58	56	71	114	106	72	89	103
12	Inzisa Scappacino	100	76	96	81	83	70	59	37	37	46	34	55	45
13	Maranzana	100	84	87	115	122	104	98	86	126	97	91	122	148
14	Monbaruzzo	100	105	98	102	121	90	76	74	128	89	72	96	97
15	Monbeccelli	100	58	92	82	113	103	74	56	81	82	40	41	60
16	Montaldo Scarampi	100	81	75	84	122	107	8	70	41	84	29	32	54
17	Montegrosso d'Asti	100	87	81	64	60	44	32	12	24	35	13	3	20
18	Nizza Monferrato	100	75	103	70	103	53	50	50	104	78	55	49	68
19	Rocca d'Arazzo	100	78	59	59	78	56	47	61	86	64	45	56	57
20	Rocchetta Tanaro	100	67	64	51	64	42	36	45	65	54	38	51	38

Cod.	Denominazione	Anno												
		1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
21	Rochetta Mogliotti	100	115	130	110	117	112	88	64	103	58	54	86	65
22	S. Damiano	100	75	68	66	75	77	35	39	62	50	26	50	36
23	Vinchio	100	53	93	74	85	98	66	66	84	84	44	55	75
24	Alice Bel Colle	100	90	83	118	105	94	58	58	98	83	66	90	101
25	Alice Sessame	100	94	75	115	89	77	51	50	79	66	50	69	92
26	Cassine	100	93	93	100	98	98	71	53	82	70	45	75	68
27	Ricaldone	100	80	96	126	111	120	80	79	103	104	74	58	104
28	Govone	100	80	77	77	90	77	103	61	84	77	56	101	79
Totale 28 cantine attive		100	85	87	86	95	81	62	57	85	76	52	70	76
SOTTO NSIEME Mo (cantine a piena produzione di Moscato)														
32	Calosso	100	70	136	104	114	148	52	80	158	140	86	158	136
33	Canelli	100	88	114	107	128	151	68	78	116	90	68	121	122
34	Cossano Belbo	100	100	100	100	104	97	67	75	106	82	66	118	131
35	S. Stefano Belbo	100	64	74	112	125	134	72	91	139	135	89	164	160
Totale 4 cantine		100	81	103	107	123	140	68	82	125	107	75	137	135
Totale 32 cantine sociali attive		100	85	88	88	97	86	62	59	88	79	54	75	81
NOTA: Si sono evidenziati in corsivo gli indici eguali o superiori a 100.														

Il conferimento nelle cantine sociali del barbera e del moscato

La tabella 5.1.1 illustra l'andamento dei conferimenti alle singole cantine sociali ed ai due sottoinsiemi *Ba* e *Mo* nel periodo 1962-1974.

Nella tabella si sono distinte le cantine sociali tuttora operanti da quelle che hanno cessato il funzionamento. Con riferimento a detta tabella è pertanto possibile esaminare separatamente i due sottoinsiemi.

In particolare è possibile disaggregare dal sottoinsieme *Ba* le tre cantine sociali oggi inattive.

Nel seguito verranno considerati soltanto i 32 impianti in attività; in tale modo, parlando del sottoinsieme *Ba*, ci si riferirà alle 28 cantine a prevalente produzione di barbera oggi in funzione, sulle 31 esistenti, mentre con il sottoinsieme *Mo* si intenderanno i 4 impianti che producono prevalentemente moscato (tutti in attività).

L'analisi della tabella consente di affermare, in primo luogo, il comportamento nettamente distinto, ai fini del conferimento, delle cantine sociali a prevalente produzione di barbera rispetto a quelle a prevalente produzione di moscato.

Il sottoinsieme *Ba*, infatti, mostra un andamento calante dei conferimenti: la media per il periodo 1962-1974 è pari a 536.500 quintali, mentre nell'ultimo quinquennio risulta essersi ridotta a 494.800 quintali, cui corrisponde una contrazione percentuale del 7,8%. Al contrario, il sottoinsieme *Mo* presenta *trend* crescente: a fronte di una media di 59.900 quintali nel periodo 1962-1974 stanno i 64.800 del quinquennio 1970-1974 (con un aumento, rispetto al valore medio tredicennale dell'8,2%).

L'esame delle singole cantine sociali costituenti i due sottoinsiemi, mostra che:

— nel sottoinsieme *Mo*, tre cantine presentano valori medi nel periodo 1970-1974 superiori alla media del periodo 1962-1974 (S. Stefano Belbo: 22.100 quintali contro 18.100; Calosso: 6.400 quintali contro 5.700; Cossano Belbo: 6.700 quintali contro 6.400), ed una - Canelli - presenta valori pressoché eguali (29.600 contro 29.700). Il conferimento unitario medio, nel periodo 1962-1974, risulta pari a 14.975 quintali e sale, nel periodo 1970-1974, a 16.300 quintali;

— nel sottoinsieme *Ba*:

7 cantine sociali presentano una media di conferimento nel quinquennio 1970-1974 *superiore* al valore medio tredicennale; si tratta degli impianti elencati nello specchio seguente:

Cantina sociale di	Media conferimento 1970/'74 (quintali)	Media conferimento 1962/'74 (quintali)	Variazione %
S. Marzanotto	29.500	28.700	+ 2,8
Castel Boglione	33.400	27.200	+ 22,8
Castelrocchero	17.800	16.000	+ 11,2
Castelrocchese	4.200	3.900	+ 7,7
Fontanile	25.200	23.200	+ 8,6
Maranzana	24.900	22.600	+ 10,2
Mombaruzzo	41.800	41.700	+ 0,2
Totale 7 cantine	176.800	163.300	+ 8,3

I 7 impianti rappresentano il 30,4% rispetto al conferimento complessivo medio alle 28 cantine in attività nel periodo 1962-1974. La loro incidenza sale al 35,7% nell'ultimo quinquennio;

le altre 21 cantine sociali attualmente in attività mostrano conferimenti in diminuzione, raffrontando la media relativa al periodo 1970-1974 con la media relativa ai 13 anni considerati. La proporzione della contrazione è tuttavia assai differenziata:

a) un primo gruppo di 5 cantine sociali presenta una diminuzione superiore al 20%. Si tratta degli impianti elencati di seguito:

Cantina sociale di	Media conferimento 1970/'74 (quintali)	Media conferimento 1962/'74 (quintali)	Variazione %
Montegrosso d'Asti	8.400	19.500	- 56,9
Incisa Scapaccino	11.500	17.000	- 31,2
Montaldo Scarampi	7.700	10.900	- 29,3
Rocchetta Mogliotti	7.300	9.200	- 20,6
S. Damiano	18.800	20.700	- 23,3
Totale 5 cantine	53.700	77.300	- 30,5

I 5 impianti passano da una incidenza sul conferimento totale medio dal 14,4% relativamente al periodo 1962-1974, ad un'incidenza del 10,8% nell'ultimo quinquennio;

b) un secondo gruppo di 7 presenta una diminuzione variabile tra il 20% ed il 10%; si tratta degli impianti:

Cantina sociale di	Media conferimento 1970/'74 (quintali)	Media conferimento 1962/'74 (quintali)	Variazione %
Agliano	11.500	13.300	- 13,5
Agliano Nuova	9.600	11.700	- 17,9
Calamandrana	15.200	18.900	- 19,6
Castagnole Lanze	6.600	7.400	- 10,8
Castelnuovo Belbo	17.800	20.000	- 11,0
Mombercelli	20.100	24.900	- 19,3
Cassine	25.800	30.400	- 15,1
Totale 7 cantine	106.600	126.600	- 15,8

L'incidenza del gruppo sul conferimento medio totale risulta pari al 23,6% per il periodo 1962-1974 ed al 21,5% per l'ultimo quinquennio;

c) un terzo gruppo di 4 cantine sociali presenta una variazione negativa della media relativa all'ultimo quinquennio rispetto alla media tredicennale variabile tra il 10% ed il 7,8% (valore, quest'ultimo, corrispondente alla variazione relativa al complesso delle 28 cantine sociali).

Si tratta degli impianti:

Cantina sociale di	Media conferimento 1970/'74 (quintali)	Media conferimento 1962/'74 (quintali)	Variazione %
Castelnuovo Calcea	12.900	14.300	- 9,8
Rocchetta Tanaro	8.200	9.100	- 9,9
Vinchio - Vaglio	18.800	20.700	- 9,2
Alice Sessame	14.700	16.000	- 8,1
Totale 4 cantine	54.600	60.100	- 9,1

L'incidenza del gruppo sul conferimento medio totale risulta pari all'11,2% per il periodo 1962-1974 ed all'11,0% per l'ultimo quinquennio;

d) un quarto e ultimo gruppo di cantine sociali presenta una variazione negativa inferiore al valore medio (-7,8%) relativo alle 28 cantine sociali:

Cantina sociale di	Media conferimento 1970/'74 (quintali)	Media conferimento 1962/'74 (quintali)	Variazione %
Alice Bel Colle	23.600	23.700	- 0,4
Nizza Monferrato	19.300	20.100	- 4,0
Rocca d'Arazzo	8.300	8.800	- 5,7
Ricaldone	34.000	36.500	- 6,8
Govone	23.800	24.500	- 2,8
Totale 5 cantine	109.000	113.600	- 4,0

I 5 impianti aumentano l'incidenza sul conferimento totale dal valore del 21,2% relativo ai 13 anni considerati, al 22,0% nel periodo 1970-1974.

Complessivamente, 16 cantine sociali peggiorano la loro posizione relativa nell'ambito del sistema delle 28 cantine sociali del barbera (si tratta dei gruppi da a) a c) con variazione negativa dell'incidenza media sul conferimento nell'ultimo quinquennio, rispetto al periodo 1962-1974).

Tra queste, tre delle cantine sociali appartenenti al gruppo a) (Montegrosso d'Asti, Incisa Scapaccino, Montaldo Scarampi) mostrano una riduzione che può essere considerata «patologica».

In particolare: la contrazione dei conferimenti è regolare e continua per la cantina di Montegrosso d'Asti a partire dal 1962; per Incisa Scapaccino e Montaldo Scarampi la contrazione ha inizio più tardi (dal 1969 sia per Incisa sia per Montaldo) e procede con oscillazioni successive.

Al contrario, 12 cantine sociali migliorano la loro posizione relativa, accrescendo nell'ultimo quinquennio il proprio peso sul conferimento totale. Si tratta delle 7 cantine che aumentano anche in assoluto il livello dei conferimenti (tra di esse spicca in modo particolare la cantina sociale di Castel Boglione) e delle 5 cantine del quarto gruppo che presentano un livello di conferimenti in diminuzione, ma in misura minore della media.

Da rilevare che 4 delle 7 cantine che aumentano i conferimenti hanno ampliato gli impianti nel corso degli ultimi 5 anni.

Confronto tra produzione e conferimento annuale

Non si dispone dei dati annuali relativi alla produzione di uve nel

Comprensorio di raccolta delle 35 cantine sociali, tuttavia, considerato il fatto che oltre i 3/4 della produzione viticola del Comprensorio si realizza nei Comuni astigiani di questo, la più volte richiamata tipizzazione «astigiana» del territorio comprensoriale e il fatto che 23 su 28 delle cantine sociali attive del barbera (82% del totale) sono localizzate in territorio astigiano, si ritiene sufficientemente significativo il confronto tra l'andamento della produzione della provincia di Asti ed il conferimento alle 28 cantine sociali sopra citate.

Una prima valutazione qualitativa consiste nel raffronare la scala delle produzioni annuali della provincia di Asti con la scala dei conferimenti annuali.

Ordine decrescente delle annate relativamente a:

	Produzione viticola provincia di Asti	Conferimento alle 28 cantine sociali del barbera
1°	1962	1962
2°	1964	1966
3°	1966	1964
4°	1965	1965
5°	1967	1970
6°	1970	1963 (1)
7°	1968	1967
8°	1971	1974
9°	1974	1971
10°	1969	1973
11°	1973	1968 (2)
12°	1963	1969 (3)
13°	1972	1972

(1) Annata particolarmente abbondante e di scarsa qualità nella Valle Belbo.
 (2) Annata particolarmente scarsa per la Valle del Belbo ove si sono verificati intensi fenomeni alluvionali.
 (3) Annata scarsa in alcune zone del Comprensorio in relazione ad eventi metereologici.

Con le eccezioni degli anni 1963, 1968 e 1969 (anomali in relazione all'andamento produttivo locale rispetto a quello provinciale), si può desumere dal confronto delle due colonne della tabella sopra riportata, un notevole grado di corrispondenza tra il livello di produzione relativo di ciascuna annata nel periodo considerato ed il livello di conferimento alle 28 cantine sociali del barbera.

Infatti, al massimo, si registra lo scarto di una posizione, per uno stesso anno, nelle due scale prese in considerazione.

Altra considerazione non priva di interesse è che gli anni costituenti il quinquennio 1970-1974 si trovano collocati nella zona centrale delle due scale ordinali (con l'eccezione del 1972, annata eccezionalmente scarsa).

Situazione, questa, che consente di attenuare la valutazione negati-

va circa il *trend* calante delle due variabili esaminate (produzione e conferimento) in quanto lascia intravedere il peso delle oscillazioni stagionali ricorrenti sul medio periodo (quale è, appunto, l'arco di tempo considerato).

L'eccellente abbondanza e, rispettivamente, scarsità delle campagne 1962/63 e 1972/73 è testimoniata dal fatto che la prima risulta essere quella di massimo conferimento nel periodo 1962/1974 per 9 delle 28 cantine sociali, mentre la seconda corrisponde al minimo conferimento per 16 cantine.

Le considerazioni sin qui sviluppate sembrano indicare come la variabilità, nel periodo, del contributo delle singole cantine sociali al conferimento globale sia fortemente subordinato ai risultati dell'annata viticola, da un lato, e dall'altro consentono di ipotizzare un *trend* dei conferimenti all'incirca parallelo a quello della produzione comprensoriale: ipotesi che un elevato valore del coefficiente di correlazione tra produzione e conferimento consentirà di verificare.

Il calcolo del coefficiente di correlazione tra le due variabili indicate impone di definire l'ambito in cui i loro valori risultano associati in modo più preciso di quanto non sia stato necessario nello svolgimento di considerazioni puramente qualitative. Non essendo disponibile - come già si è affermato - la serie storica della produzione di uve del Comprensorio delle cantine sociali, si assume come variabile indipendente (x) la produzione annuale di vino della provincia di Asti (1).

Come variabile dipendente (y) si assume il conferimento annuale delle 23 cantine sociali del barbera attive, situate nella provincia di Asti. Tali cantine sociali sono quelle indicate con numeri di codice da 01 a 23 nelle tabelle.

La scelta delle variabili implica l'assunzione di alcune ipotesi, in particolare, che:

- la quota di produzione relativa alla zona delle 23 cantine sociali, rispetto alla provinciale, sia costante;
- la produzione della provincia di Asti e della zona delle 23 cantine sociali sia omogenea (in sostanza: che il moscato incida in misura irrilevante sulla produzione totale).

Sotto tali ipotesi si è proceduto al calcolo del coefficiente di correlazione tra le variabili indicate.

La tabella che segue mostra la serie dei valori delle variabili, associati anno per anno.

(1) Ammettendo costante la resa di trasformazione da uva a vino: ciò equivale ad assumere come variabile indipendente la produzione di uve.

Anno	x = produzione vinicola della provincia di Asti (hl)	y = conferimento alle 23 cantine sociali astigiane del barbera (quintali)
1962	2.502.800	532.837
1963	1.554.800	450.589
1964	2.200.600	463.973
1965	2.094.800	428.000
1966	2.104.000	497.267
1967	2.071.000	432.319
1968	1.754.300	311.417
1969	1.630.000	295.671
1970	1.833.300	445.910
1971	1.723.000	399.358
1972	1.010.000	268.940
1973	1.618.000	361.336
1974	1.688.000	394.150

Si è effettuato il calcolo, relativamente a tre casi:

a) si considerano le 13 coppie di valori. Risulta:

$$r = 0,812$$

$$y = 56.320 + 0,815 x$$

Il coefficiente di correlazione è sufficientemente elevato. Il coefficiente di determinazione $r^2 = 0,659$ mostra come per circa i 2/3 la variabilità del conferimento sia «spiegata» dalla variabilità della produzione.

b) Si considerano 10 coppie di valori, escludendo le tre coppie relative agli anni 1963, 1968, 1969, considerati anomali per ragioni - indicate precedentemente - relative al comprensorio delle cantine sociali. Risulta:

$$r = 0,956$$

$$y = 100.100 + 0,171 x$$

$$r^2 = 0,914$$

c) Si considerano le 5 coppie di valori relative al periodo 1970-1974. Il coefficiente di correlazione e la retta di regressione ottenuti in tale caso, vanno considerate con una certa prudenza, dato l'esiguo numero delle coppie di valori. Risulta:

$$r = 0,973$$

$$y = 63.700 + 0,197 x$$

$$r^2 = 0,947$$

Nei tre casi presi in esame, risulta chiaramente la «quasi-proporzionalità» tra il conferimento e la produzione, relativamente alle 23 cantine sociali astigiane del barbera. Particolarmente per il caso b) - escludendo, cioè, tre annate considerate come anomale - e c) - ultimi 5 anni - risulta pressoché perfetta la proporzionalità tra le variabili.

Ciò sta a significare che l'andamento del conferimento è stretta-

mente subordinato all'andamento della produzione e che altri fattori lo influenzano in misura molto limitata.

In altri termini il calo dei conferimenti risulta correlato, in misura elevatissima, al calo della produzione.

Altri fattori incidono invece in misura modesta sul fenomeno.

Un rapido calcolo, tramite il quale si confrontano i decrementi percentuali subiti dal valore medio della produzione e del conferimento nell'ultimo quinquennio (1970-1974) rispetto al primo (1962-1966) mostra, inoltre, che la misura della diminuzione è assai prossima per le due variabili. Infatti:

valore medio della produzione nel quinquennio:

1962/1966 : 2.091.400 hl variazione % = —24,7

1970/1974 : 1.574.460 hl

valore medio del conferimento nel quinquennio:

1962/1966 : 474.500 q.li variazione % = —21,2

1970/1974 : 373.920 q.li

Si verifica, pertanto, che il conferimento è diminuito, all'incirca, nella proporzione secondo cui è diminuita la produzione (anzi, a rigore, secondo un ritmo lievemente inferiore).

Le considerazioni sopra esposte sembrano sufficienti ad affermare che la diminuzione del conferimento non ha avuto, in generale, il carattere patologico che, da talune parti, gli viene attribuito, ma è da considerarsi, in gran parte, come naturale conseguenza della progressiva contrazione produttiva che ha interessato l'economia viticola piemontese.

Il disagio provocato da tale diminuzione è stato, ovviamente, avvertito maggiormente da quelle cantine sociali che sin dall'inizio hanno avuto problemi di saturazione della capacità produttiva. Inoltre, come si è visto, non tutte le cooperative sono state toccate in egual misura dal fenomeno. È tuttavia chiaro, considerando l'intero sotto-sistema delle 28 cantine a prevalente produzione di barbera (a cui si ritiene lecito estendere le valutazioni verificate per le 23 cantine astigiane), che:

— la riduzione del livello dei conferimenti ha avuto dimensione limitata;

— i conferimenti si sono ridotti in misura proporzionale alla riduzione della produzione, mostrando di essere soggetti maggiormente a fattori esogeni (soprattutto l'andamento dell'economia del settore viticolo e della agricoltura in generale) che non endogeni (cioè al funzionamento del sistema);

— le cantine sociali, d'altra parte, hanno influito assai poco nel senso di porre un freno a tendenza recessiva nel settore viticolo e si sono mostrate elemento subordinato anziché trainante rispetto allo sviluppo dell'economia agricola, vanificando le attese che furono all'origine della loro costituzione.

5.2. Tipologia produttiva delle 32 cantine sociali attive

Si è costantemente distinto, sino ad ora, l'aggregato complessivo delle cantine sociali in esame nei sotto-insiemi *Ba* e *Mo*, caratterizzati dal prevalere della produzione di vino barbera, e, rispettivamente, moscato.

Tuttavia, all'interno di ciascun sottoinsieme, l'incidenza della suddetta produzione prevalente sul totale del prodotto è variabile entro limiti piuttosto estesi (dal 60 al 100%).

La Tab. 5.2.1 riporta la stima della ripartizione percentuale della produzione secondo le principali tipologie presenti nel comprensorio, per ciascuna cantina sociale. Essa reca, inoltre, la quantità media prodotta nell'ultimo quinquennio di ciascun tipo di vino in ciascuna cantina.

Con riferimento al sottoinsieme *Ba*, risulta che:

- il vino barbera rappresenta il 77,3% della produzione totale delle 28 cantine, seguito dal moscato (10,3%), dagli «altri vini» (8,0%) e dal dolcetto (4,4%);
- il barbera prodotto (267.129 hl) rappresenta circa l'11,3% dell'intera produzione regionale di tale tipo di vino e circa il 30,6% della produzione comprensoriale;
- il moscato prodotto (35.726 hl) incide per il 13,2% circa sulla produzione regionale e per il 31,1% su quella comprensoriale;
- il dolcetto prodotto (15.137 hl) costituisce circa il 2,6% della produzione regionale ed il 31,9% della produzione comprensoriale.

Con riferimento al sottoinsieme *Mo*, risulta che:

- il moscato prodotto (36.528 hl) incide per circa il 13% sulla produzione regionale e per il 31,8% su quella comprensoriale.

In complesso le 32 cantine in oggetto rappresentano:

- rispetto alla produzione regionale dei rispettivi tipi di vino: l'11,5% del barbera, il 26,8% del moscato, il 3% del dolcetto, il 24% degli «altri vini»;
- rispetto alla produzione comprensoriale: il 31,1% del barbera, il 62,8% del moscato, il 37,1% del dolcetto, il 21,2% degli «altri vini».

Tab. 5.2.1. Ripartizione della produzione per tipo di vino nelle 32 cantine sociali attive (periodo 1970-1974)

Codice cantina	Denominazione	Ripartizione % della produzione per tipo				Produzione annua media nel periodo 1970-'74 (hl)				
		Barbera	Moscato	Dolcetto	Altri	Barbera	Moscato	Dolcetto	Altri	Totale
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)										
01	Agliano	100	—	—	—	8.050	—	—	—	8.050
02	Agliano Nuova	100	—	—	—	6.720	—	—	—	6.720
03	Atti Barbera (S. Marzano)	95	—	—	5	19.620	—	—	1.030	20.650
04	Calamandura	80	20	—	—	8.512	2.128	—	—	10.640
05	Catagnole Lanze	60	40	—	—	2.772	1.848	—	—	4.620
06	Castel Boglione	65	25	5	5	15.197	5.845	1.169	1.169	23.380
07	Castelnuovo Belbo	80	10	—	10	9.968	1.246	—	1.246	12.460
08	Castelnuovo Calcea	100	—	—	—	9.030	—	—	—	9.030
09	Castelrocchero	50	25	25	—	6.230	3.115	3.115	—	12.460
10	Castelrocchese	60	15	25	—	1.764	441	735	—	2.940
11	Fortanile	80	10	5	5	14.112	1.764	882	882	17.640
12	Incisa Scapaccino	70	—	—	30	5.733	—	—	2.457	8.190
13	Manzana	60	10	5	25	10.459	1.743	871	4.357	17.430
14	Mombaruzzo	80	10	—	10	23.408	2.926	—	2.926	29.260
15	Mombere'li	80	—	—	20	11.260	—	—	2.810	14.070
16	Montaldo Scarampi	95	—	—	5	5.121	—	—	269	5.390
17	Montegrosso d'Asti	100	—	—	—	5.390	—	—	—	5.390
18	Nizza Monferrato	80	10	—	10	10.808	1.351	—	1.351	13.510
19	Rocca d'Arazzo	100	—	—	—	5.810	—	—	—	5.810

5.3. I soci

I dati disponibili circa il numero (N) degli associati alle cantine sociali in studio, si riferiscono agli anni 1963 e 1973.

La non-conoscenza dei valori di (N) per gli anni intermedi non consente di valutare l'andamento del fenomeno della recessione dei soci nel decennio, interessante, ad esempio, per valutare quale reazione abbia prodotto la nota vicenda dell'Asti-Nord da parte degli associati. Alcune considerazioni di rilievo sono, tuttavia, possibili a partire dai valori noti.

L'esame della Tab. 5.3.1 indica che:

- il numero dei soci delle 32 cantine sociali in attività (1) passa dal 1963 al 1973 da 8.388 a 7.791 con una riduzione di 597 unità pari al 7,1%;
- i sotto-insiemi *Ba* e *Mo* presentano un'opposta situazione - in analogia con quanto già rilevato a proposito dei conferimenti. Infatti, le cantine sociali a prevalente produzione di barbera diminuiscono il numero di associati passando nel decennio da 7.673 unità a 7.003 (-670, pari all'8,7%); le cantine sociali a prevalente produzione di moscato accrescono il numero degli associati da 715 a 788 (+ 73 unità, pari al 10,2%).

(1) Ci si limita alle 32 cantine sociali attualmente in attività, in quanto alla data del 1973 le altre 3 cantine avevano già cessato il funzionamento.

Tab. 5.3.1.1. Soci delle 32 cantine sociali attive

Codice cantina	Denominazione	N. soci				Popolaz. attiva in agricoltura nel comune d'installazione				N. soci Pop. att. agr. nel comune	
		1973	1963	Variazione		1971	1961	Variazione		1973 (1)	1963 (1)
				assol.	%			assol.	%		
SOTTO INSIEME B ₁ (cantine a prevalente produzione di Barbera)											
01	Agliano	192	221	-29	-13,1	544	746	-202	-27,1	61,4	53,2
02	Agliano Nuova	142	176	-34	-19,3						
03	Asti Barbera (2)	234	345	-111	-32,2	248	360	-112	-31,1	94,3	95,8
04	Calamandranà	182	220	-38	-17,2	297	502	-205	-40,8	61,2	43,8
05	Cistagnole Lanze	175	210	-35	-16,7	643	1.056	-413	-39,1	27,2	19,9
06	Castel Boglione	270	177	+93	+52,5	275	436	-161	-36,9	98,2	40,6
07	Castelnuovo Belbo	252	300	-48	-16,0	200	398	-198	-49,7	126,0	75,4
08	Castelnuovo Calcea	181	201	-20	-9,9	176	337	-161	-47,8	102,8	59,6
09	Castelrocchero	153	149	+4	+2,7	163	200	-37	-18,5	118,4	94,5
10	La Castelrocchese	40	40	—	—						
11	Fontanile	219	212	+7	+3,3	256	261	-5	-1,9	85,5	81,2
12	Incisa Scapaccino	300	340	-40	-11,8	149	445	-296	-66,5	201,3	76,4
13	Maranzana	297	302	-5	-1,6	142	159	-17	-10,7	209,1	189,9
14	Mombaruzzo	517	510	+7	+1,4	436	935	-499	-53,4	118,6	54,5
15	Mombacelli	430	490	-60	-12,2	529	730	-201	-27,5	81,3	67,1
16	Montaldo Scarampi	201	207	-7	-3,4	194	414	-220	-53,1	103,6	50,0
17	Montegrosso d'Asti	335	370	-35	-9,4	495	880	-385	-43,7	67,7	42,0
18	Nizza Monferrato	271	288	-17	-5,9	754	1.134	-380	-33,5	35,9	25,4
19	Rocca d'Arazzo	181	208	-27	-13,0	169	414	-245	-59,2	107,1	50,2

Codice cantina	Denominazione	N. soci				Popolaz. attiva in agricoltura nel comune d'installazione				N. soci Pop. attiva nel comune x 100	
		1973	1963	Variazione		1971	1961	Variazione		1973 (1)	1961 (2)
				assol.	%			assol.	%		
20	Rocchetta Tanaro	197	252	-55	-21,8						
21	Rocchetta Moghetti	200	207	-7	-3,4	287	444	-157	-35,4	138,3	103,4
22	S. Damiano	332	360	-28	-7,8	1.165	1.924	-759	-39,4	28,5	18,7
23	Vinchio (3)	280	274	+12	+4,4	473	617	-144	-23,3	60,5	44,4
24	Alice Bel Colle (4)	202	220	-18	-8,2						
25	Alice - Sessame (4)	132	164	-32	-19,5	353	892	-539	-60,4	94,6	43,0
26	Cassine	509	538	-29	-5,4	636	969	-333	-34,4	80,0	55,5
27	Ricaldone	280	345	-65	-18,8	200	520	-255	-49,0	105,7	66,3
28	Govone	293	347	-54	-15,6	449	624	-175	-28,0	65,2	55,6
Totale 28 cantine		7 003	7 673	-670	-8,7	9.298	15.397	-6.099	-39,6	75,3	49,8
SOTTO NSIEME Mo (Cantine a prevalente produzione di Moscato)											
32	Calosso	100	105	-5	-4,7	478	824	-346	-42,0	20,9	12,7
33	Canelli	355	325	+30	+9,2	623	975	-352	-36,1	57,0	33,3
34	Cossano Belbo	147	131	+16	+12,2	328	464	-136	-29,3	44,8	28,2
35	S. Stetano Belbo	186	154	+32	+20,8	687	871	-184	-21,1	27,1	17,7
Totale 4 cantine		788	715	+73	+10,2	2.116	3.134	1.018	-32,5	37,2	22,8
Totale 32 cantine attive		7.791	8.388	-597	-7,1	11.414	18.531	7.117	-38,4	68,2	45,3

(1) Nel rapporto, il dato relativo alla popolazione attiva in agricoltura, è riferito agli anni 1961 e 1971; (2) Si considera la popolazione attiva in agricoltura di Monfardino; (3) Si considera la popolazione attiva in agricoltura di Vinchio e Vallo Serra; (4) Si considera la popolazione attiva in agricoltura di Alice Bel Colle e Sessame.

L'esame dettagliato dei due sottoinsiemi, mostra come il fenomeno complessivo della contrazione (per il sottoinsieme Ba) o dell'aumento degli associati (per il sottoinsieme Mo), nel decennio si sia manifestato in misura alquanto differenziata da cantina a cantina.

In particolare, per il sottoinsieme Ba:

— un gruppo di 6 cantine sociali mostra l'aumento o la costanza nel numero dei soci. Si tratta degli impianti elencati nello specchio.

Cantina sociale di	N. dei Soci		Variazione %
	1973	1963	
Castel Boglione	270	177	+52,5
Castelrocchero	153	149	-2,7
La Castelrocchese	40	40	—
Fontanile	219	212	+3,3
Mombaruzzo	517	510	+1,4
Vinchio	286	274	+4,4
Totale 6 cantine	1.485	1.362	+9,0

Nel decennio, le 6 cantine accrescono il loro peso relativo sul totale del sottoinsieme *Ba* passando da un'incidenza del 17,7% sul n. dei soci del 1963 al 21,2% relativamente al 1973.

— Le altre 22 cantine sociali mostrano contrazioni diverse:

2 cantine riducono il numero dei soci secondo una percentuale superiore al 20%. Si tratta degli impianti: Asti-barbera (S. Marzanotto) che passa da 345 a 234 soci (-32,2%) e di Rocchetta Tanaro (da 252 a 197 soci, con una riduzione del 21,8%);

un gruppo di 13 impianti mostra una riduzione percentuale compresa tra l'8,7% (contrazione percentuale media del sottoinsieme *Ba*) ed il 20%. Si tratta delle cantine sociali sottoindicate:

Cantina sociale di	N. dei soci		Variazione %
	1973	1963	
Agliano	192	221	-13,1
Agliano Nuova	142	176	-19,3
Calamandrana	182	220	-17,2
Castagnole Lanze	175	210	-16,7
Castelnuovo Belbo	252	300	-16,0
Castelnuovo Calcea	181	201	-9,9
Incisa Scapaccino	300	340	-11,8
Mombercelli	430	490	-12,2
Montegrosso d'Asti	335	370	-9,4
Rocca d'Arazzo	181	208	-13,0
Alice Sessame	132	164	-19,5
Ricaldone	280	345	-18,8
Govone	293	347	-15,6
Totale 13 cantine	3.075	3.592	-14,4

Le 13 cantine riducono la loro incidenza percentuale sul numero totale dei soci del sottoinsieme *Ba* dal 46,8% del 1963 al 43,9% del 1973.

Un gruppo di 7 cantine mostra una riduzione percentuale inferiore all'8,7% (valore medio del sottoinsieme *Ba*). Si tratta degli impianti:

Cantina sociale di	N. dei Soci		Variazione %
	1973	1963	
Maranzana	297	302	-1,6
Montaldo Scarampi	201	207	-3,4
Nizza Monferrato	271	288	-5,9
Rocchetta Mogliotti	200	207	-3,4
S. Damiano	332	360	-7,8
Alice Bel Colle	202	220	-8,2
Cassine	509	538	-5,4
Totale 7 cantine	2.012	2.122	-5,2

Le 7 cantine aumentano la loro incidenza sul numero dei soci del sottoinsieme *Ba* dal 27,6% del 1963 al 28,7% del 1973.

Complessivamente, 15 impianti peggiorano la loro posizione relativa nell'ambito del sistema delle 28 cantine sociali del barbera. Tra queste particolarmente negativa appare la situazione delle cantine S. Marzanotto e Rocchetta Mogliotti che riducono gli associati rispettivamente di 1/3 e di 1/5 circa, e di Agliano Nuova e Alice Sessame (riduzione di 1/5 circa).

Per quanto concerne il sottoinsieme *Mo*:

— la sola cantina di Calosso mostra una diminuzione nel numero degli associati, peraltro di modesta entità (5 unità, -4,7%). Le altre tre cantine accrescono il numero degli associati; particolarmente rilevante l'aumento percentuale (+20,8%) per S. Stefano Belbo.

La Tab. 5.3.1 reca l'entità della popolazione attiva in agricoltura di ciascun comune di installazione di cantine sociali nel 1961 e 1971. Reca inoltre il raffronto tra il numero dei soci della cantina sociale nel 1963 e 1973 e la popolazione attiva in agricoltura nel 1961 e, rispettivamente, nel 1971. La differenza tra gli anni di computo dei soci e della popolazione attiva in agricoltura fa sì che il rapporto ottenuto abbia un significato più indicativo che quantitativo. Sarebbe inoltre più corretto raffrontare il numero dei soci delle cantine sociali con il numero delle aziende agricole a vigneto dell'area d'influenza, in quanto l'associato alla cantina sociale rappresenta ordinariamente una azienda ed, inoltre, il territorio su cui opera la cantina - come già rilevato - non è il comune di installazione, bensì la relativa area di influenza. È, tuttavia, noto che non risulta confrontabile il numero delle aziende agricole rilevate nei due ultimi e successivi censimenti.

Inoltre, per le considerazioni, puramente qualitative, che seguono

non è parso necessario aggregare la popolazione attiva secondo le aree d'influenza delle singole cantine sociali.

Con le limitazioni cui si è fatto cenno, i dati riportati in tabella consentono di affermare che:

- la contrazione degli associati alle cooperative vinicole nel decennio 1963/73 ha dimensione alquanto minore della riduzione della popolazione attiva in agricoltura nel decennio 1961/71. Infatti, mentre quest'ultima diminuisce, nei comuni di installazione degli impianti, del 38,4, i soci delle cantine si contraggono soltanto del 7,1%.

Il fatto che la recessione dei soci sia proceduta ad un ritmo alquanto inferiore rispetto alla riduzione della forza di lavoro agricola è dovuto al concorso di numerosi fattori: tra questi i più rilevanti paiono essere:

- l'assenza di alternative consistenti e generalizzate rispetto al conferimento della produzione alle cantine sociali;

- la riduzione del carico di manodopera per azienda agricola, cui non ha corrisposto un'eguale riduzione del numero delle aziende stesse. In altri termini, molte aziende - a carattere prevalentemente familiare - hanno visto diminuire il numero di addetti, in quanto i membri più giovani del nucleo familiare in notevole misura sono passati ad attività extra-agricole, ma non si sono estinte, ed esistono tuttora, gestite dai membri più anziani della famiglia. Poiché, generalmente, l'associato alla cantina sociale è il membro più anziano del nucleo familiare, la cantina non risente che in modo mediato (attraverso la minor produzione) e non direttamente (tramite la recessione del socio) dell'indebolimento della struttura agraria che i soci rappresentano;

- in alcuni casi ed in alcune zone, le aziende di proprietà di soci delle cantine sociali, sono di dimensioni sufficienti a giustificarne la sopravvivenza rispetto ad altre, meno estese, di proprietà di non-soci. Secondo informazioni non controllate, infatti, pare che una quota non trascurabile dei soci, rappresenti aziende di discreta dimensione, che consentono ricavi totali ancora accettabili, anche se ridotti rispetto all'attività extra-agricola, specie da parte di un nucleo familiare ridotto dall'esodo rurale a 2-3 membri.

In definitiva, si è propensi a ritenere che la minor contrazione del numero dei soci delle cantine cooperative rispetto al calo dell'occupazione agricola, non sia da ascrivere all'azione delle cantine stesse, ma - al contrario - le cooperative vinicole abbiano fruito della mancanza di valide alternative al conferimento delle uve, che ha indotto le imprese agricole non marginali (queste ultime sono state in parte espulse dal sistema) a mantenersi associate. In ogni caso, la *cantina sociale* se non può essere considerata, per il passato, elemento dinamico e propulsivo all'interno dell'economia agricola del comprensorio, *ha svolto quanto meno un ruolo difensivo e di garanzia di sopravvivenza nei confronti di un notevole numero di aziende viticole.*

L'esame del rapporto tra numero dei soci e popolazione attiva in agricoltura, indica come il peso dei primi sia attualmente molto più elevato che 10/12 anni addietro. Ciò consente di affermare che iniziative volte allo sviluppo della cooperazione vinicola coinvolgono oggi una quota molto maggiore che per il passato della economia agricola del Comprensorio. Grosso modo si può affermare che, attualmente, la metà circa degli occupati nell'agricoltura del Comprensorio delle 35 cantine sociali sia costituito da soci di queste, mentre una decina di anni addietro l'incidenza corrispondente era inferiore ad 1/3. Tale maggior incidenza concerne sia il sub-comprensorio del barbera, sia quello del moscato, nel quale, peraltro, il peso dei soci sugli occupati in agricoltura è notevolmente inferiore (si può stimare, infatti, pari al 60-65% per la zona del moscato, ove esiste l'alternativa del conferimento all'industria privata).

L'esame della tabella ed, in particolare, il confronto tra il numero dei soci di ciascuna cantina sociale e la popolazione attiva in agricoltura del comune di installazione, mostra chiaramente come a numerosi impianti cooperativi siano associati produttori di altri comuni. In alcuni casi, infatti (S. Marzanotto, Castel Boglione, Castelnuovo Belbo, Castelnuovo Calcea, Incisa Scapaccino, Maranzana, Mombaruzzo, Montaldo Scarampi, Rocca d'Arazzo, le due cantine di Rocchetta Tanaro, le due di Alice Bel Colle, Ricaldone) il numero degli associati supera od eguaglia l'entità della popolazione attiva in agricoltura nel Comune di installazione negli anni recenti. Altre cantine sociali (Castagnole Lanze, Nizza Monf.to, S. Damiano) presentano un valore del rapporto tanto basso da lasciar supporre che i soci siano quasi esclusivamente agricoltori del comune di installazione.

5.4. Il potenziale e il tasso di raccolta

Il potenziale di raccolta (P), cioè la quantità di uve potenzialmente acquisibile dalle cantine sociali nel Comprensorio entro il quale operano, è stato stimato applicando alla superficie vitata presente nell'area di influenza di ciascuna cantina, la resa unitaria stimata precedentemente (mediamente, 75 quintali/ha) e sottraendo dal valore ottenuto una quota stimata corrispondente alla produzione direttamente assorbita dall'industria trasformatrice in quanto proprietaria dei terreni vitati (situazione, quest'ultima, che si presenta essenzialmente nell'area di produzione del moscato).

In complesso, - e con riferimento alle 32 cantine sociali attive - si è stimato che il potenziale di raccolta medio relativo al quinquennio 1970/1974, ammonti a 1.394.000 quintali, contro un valore medio riferito al periodo 1962/1974 pari a 1.563.000 quintali. Si è pertanto ipotizzato che l'ultimo quinquennio presenti mediamente una diminuzio-

Tab. 5.4.1. Potenziale di raccolta (P) e tasso di raccolta (Tr) delle 32 cantine sociali attive

Codice cantina	Denominazione	P (quintali)		C (conferimento) (quintali)		Tr %	
		1970/1974	1962/1974	1970/1974	1962/1974	1970/1974	1962/1974
		SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)					
01	Agliano	30.000	35.000	11.500	13.300	38,3	38,0
02	Agliano Nuova	19.000	22.000	9.600	11.700	50,5	53,2
03	Asti Barbera	50.000	58.000	29.500	28.700	59,0	49,5
04	Ca amandrana	35.000	40.000	15.200	18.900	43,4	47,2
05	Castagnole Lanze	55.000	64.000	6.600	7.400	12,0	11,6
06	Castel Boglione	55.000	64.000	33.400	27.200	60,7	42,5
07	Castelnuovo Belbo	45.000	52.000	17.800	20.000	39,5	38,5
08	Castelnuovo Calcea	35.000	40.000	12.900	14.300	36,8	35,8
09	Castelrocchero	24.000	28.000	17.800	16.000	74,2	57,1
10	La Castelrocchese	6.000	7.000	4.200	3.900	70,0	55,7
11	Fontanile	30.000	35.000	25.200	23.200	84,0	66,3
12	Inisa Scapaccino	40.000	46.000	11.700	17.000	29,2	36,9
13	Maranzana	30.000	35.000	24.900	22.600	83,0	64,6
14	Mombaruzzo	65.000	75.000	41.800	41.700	64,3	55,6
15	Mombarcelli	50.000	58.000	20.100	24.900	40,2	42,9
16	Montaldo Scarampi	25.000	29.000	7.700	10.900	30,8	37,6
17	Montegrosso d'Asti	65.000	75.000	8.400	19.500	12,9	26,0
18	Nizza Monferrato	70.000	81.000	19.300	20.100	27,6	24,8
19	Rocca d'Arazzo	20.000	23.000	8.300	8.800	41,5	38,3

Codice cantina	Denominazione	P (quintali)		C (conferimento) (quintali)		Tr %	
		1970/1974	1962/1974	1970/1974	1962/1974	1970/1974	1962/1974
20	Rocchetta Tanaro	15.000	17.000	8.200	9.100	54,7	53,5
21	Rocchetta Mogliotti	15.000	17.000	7.300	9.200	48,7	54,1
22	S. Damiano	70.000	80.000	12.500	16.300	17,8	20,4
23	Vinchio	55.000	60.000	18.800	20.700	34,2	34,5
24	Alice Bel Colle	42.000	49.000	23.600	23.700	56,2	48,4
25	Alice - Sessame	28.000	30.000	14.700	16.000	52,5	53,3
26	Cassine	100.000	110.000	25.800	30.400	25,8	27,6
27	Ricaldone	50.000	58.000	34.000	36.500	68,0	62,9
28	Govone	40.000	45.000	23.800	24.500	59,5	54,4
Totale delle 28 cantine attive		1.164.000	1.333.000	494.800	536.500	42,5	40,2
SOTTOINSIEME Mo (cantine a prevalente produzione di Moscato)							
32	Calosso	70.000	70.000	6.400	5.700	9,1	8,1
33	Canelli	70.000	70.000	29.600	29.700	42,3	42,4
34	Cossano Belbo	30.000	30.000	6.700	6.400	22,3	21,3
35	S. Stefano Belbo	60.000	60.000	28.100	18.100	36,8	30,2
Totale 4 cantine		230.000	230.000	64.800	59.900	28,1	26,0
Totale 32 cantine attive		1.394.000	1.563.000	559.600	596.400	40,1	38,1
Fonte: stima; dati IRES per il conferimento.							

ne del 10,8% rispetto alla media dei 13 anni complessivamente considerati. La diminuzione riguarderebbe esclusivamente l'area d'influenza delle 28 cantine sociali attive del barbera (per la quale la contrazione percentuale sopra indicata ammonterebbe al 12,7%) mentre risulterebbe stazionario il potenziale di raccolta per le 4 cantine sociali del moscato.

L'entità di tale contrazione è stata stimata sulla base dell'andamento delle produzioni provinciali di uve ed è, pertanto, solo grossolanamente approssimativa.

L'esame della tab. 5.4.1. che riporta i valori di P (potenziale di raccolta), C (Conferimento), Tr (tasso percentuale di raccolta = $C/P \times 100$) medi per i periodi 1970/1974 e 1962/1974, consente alcune considerazioni.

In primo luogo risulta che, complessivamente, le 32 cantine sociali assorbono in media una quota aggirantesi intorno al 40% della produzione potenzialmente acquisibile nel Comprensorio.

Nell'ultimo quinquennio, il sovrapporsi di due fenomeni: contrazione dei conferimenti e diminuzione delle produzioni, ha agito nel senso di produrre un leggero incremento dei tassi di raccolta rispetto al valore da questo assunto relativamente al periodo 1962/1974.

Risulta, infatti, che ad un $Tr = 38,1\%$ relativo al periodo tredicennale, corrisponde un $Tr = 40,1\%$ per gli ultimi 5 anni dello stesso periodo. Tale variazione è di modesta entità, ma potrebbe significare che la «tenuta» delle cantine sociali (o, meglio, dei soci di queste) è stata, complessivamente, migliore rispetto all'andamento del settore vitivinicolo nel suo insieme. In altri termini, il conferimento avrebbe seguito un andamento meno depresso rispetto alla produzione. Tali considerazioni valgono essenzialmente per il sottoinsieme del barbera, mentre per le cantine sociali a prevalente produzione di moscato l'aumento del tasso di raccolta si accompagna alla stazionarietà della produzione acquisibile e, pertanto, appare come un vero e proprio miglioramento in assoluto, della posizione delle cooperative all'interno della zona in cui operano.

Altre considerazioni emergono dall'esame dei due sottoinsiemi:

— *Sottoinsieme Ba:*

il tasso di raccolta riferito al periodo 1962/1974 risulta pari al 40,2%, mentre per l'ultimo quinquennio passa ad un valore del 42,5%;

non tutte le cantine sociali incrementano nell'ultimo periodo il relativo tasso di raccolta rispetto al valore medio tredicennale, in particolare:

a) 17 cantine sociali presentano aumenti del Tr , di diversa entità; si tratta delle cooperative sotto elencate:

Cantina sociale di	Tr %	
	1970/1974	1962/1974
Agliano	38,3	38,0
Asti Barbera (S. Marzanotto)	59,0	49,5
Castagnole Lanze	12,0	11,6
Castel Boglione	60,7	42,5
Castelnuovo Belbo	39,5	38,5
Castelnuovo Calcea	36,8	35,8
Castelrocchero	74,2	57,1
La Castelrocchese	70,0	55,7
Fontanile	84,0	66,2
Maranzana	83,0	64,6
Fontanile	84,0	66,3
Mombaruzzo	64,3	55,6
Nizza Monferrato	27,6	24,8
Rocca d'Arazzo	41,5	38,3
Rocchetta Tanaro	54,7	53,5
Alice Bel Colle	56,2	48,4
Ricaldone	68,0	62,9
Govone	59,5	54,4

L'elenco, com'era logico attendersi, comprende 7 cantine sociali che presentano nell'ultimo quinquennio un aumento dei conferimenti, e le 5 che registrano una contrazione del conferimento inferiore alla media (vds. par. 5.1.). A tali 12 impianti se ne aggiungono altri (Agliano, Castagnole Lanze, Castelnuovo Belbo, Castelnuovo Calcea, Rocchetta Tanaro) cui corrispondono, al contrario, rilevanti contrazioni del conferimento. In questi casi, tuttavia, l'incremento del Tr è stato modesto o trascurabile e può, forse, derivare dall'approssimazione con la quale il potenziale di raccolta è stato stimato.

Va rilevato che l'elenco sopra riportato, relativo alle cantine che accrescono il loro tasso di raccolta, comprende tutti gli impianti cui corrispondono valori elevati di tale rapporto (oltre il 50%) nel periodo 1962/1974, con esclusione soltanto di Agliano Nuova, Rocchetta Mogliotti e Alice Sessame. Ciò sta a significare che sono soprattutto le cantine sociali, le quali hanno da sempre maggiore capacità di orientare il conferimento, ad espandere la propria influenza. Soltanto 3 cantine sociali (S. Marzanotto, Castel Boglione, Alice Bel Colle) che presentano tassi di raccolta inferiori al 50% relativamente al periodo tredicennale, passano a valori superiori a tale percentuale nell'ultimo quinquennio;

b) 11 cantine sociali, presentano invece valori di Tr minori nell'ultimo quinquennio rispetto al valore medio 1962/1974. Sono gli impianti:

Cantina sociale di	Tr %	
	1970/1974	1962/1974
Agliano Nuova	50,5	53,2
Calamandrana	43,4	47,2
Incisa Scapaccino	29,2	36,9
Mombercelli	40,2	42,9
Montaldo Scarampi	30,8	37,6
Montegrosso d'Asti	12,9	26,0
Rocchetta Mogliotti	48,7	54,1
S. Damiano	17,8	20,4
Vinchio	34,2	34,5
Alice-Sessame	52,5	53,3
Cassine	25,8	27,6

Si tratta, in generale, di cantine sociali con valori di *Tr* non elevati, in assoluto, (ad eccezione di Agliano Nuova, Rocchetta Mogliotti e Alice Sessame) che hanno ulteriormente indebolito la propria posizione.

Si verifica una rilevante sproporzione tra l'incidenza del numero dei soci di cantine sociali sul totale degli attivi in agricoltura (circa il 60%) ed il tasso di raccolta delle cantine stesse (circa il 40%).

Anche volendo ammettere che la dimensione delle aziende dei soci corrisponda esattamente alla dimensione media delle aziende vitate del sub-comprensorio del barbera (ipotesi che pare alquanto infondata, risultando da numerose informazioni che le aziende dei soci sono di dimensione superiore) e pur con la prudenza necessaria nel valutare come rappresentativo della incidenza della produzione dei soci sul totale del sub-comprensorio il rapporto soci/attivi, tale sproporzione sembra indicare che i soci, mediamente, conferiscono soltanto i 2/3 della produzione. Tale tendenza al conferimento parziale sembra essersi accentuata nell'ultimo quinquennio, probabilmente a seguito della scomparsa di quei soci, proprietari di aziende di minor dimensione o particolarmente anziani, che conferivano la totalità del prodotto non essendo in grado di praticare la vinificazione in proprio.

— *Sottoinsieme Mo:*

il tasso di raccolta del periodo 1970/1974 è pari al 28,1% contro il 26,0% relativo al periodo tredicennale;

con la sola eccezione di Canelli (stazionaria), tutte le cantine presentano aumenti. Particolarmente rilevante l'incremento di S. Stefano Belbo (36,8 contro 30,2);

il raffronto tra incidenza del numero dei soci sugli attivi in agricoltura (25%) e tasso di raccolta sembra indicare una propensione al conferimento totale maggiore che non per il sottoinsieme del barbera.

In definitiva, risulta che il 60% della produzione potenzialmente

acquisibile dalle cantine sociali segue canali diversi (vinificazione in proprio, vendita delle uve a commercianti e ad industrie). In particolare, nel sub-comprensorio del moscato, la quota non vinificata dalle cantine sociali supera il 70%.

A questo proposito, si è stimata la struttura del mercato nel Comprensorio di raccolta delle uve delle 32 cantine sociali attive, sulla base dei valori testé indicati e della valutazione, relativa alle province di Asti e di Alessandria, riportata nel n. 52 del dicembre 1969 di «Informations internes sur l'agriculture» della Commissione delle Comunità Europee.

Tale stima conduce a ritenere che:

- l'autoconsumo assorbe mediamente il 10% del prodotto;
- il restante 90%, immesso sul mercato, si suddivide, a seconda delle fonti di produzione in:

8% circa prodotto da industrie (si tratta, per circa i 2/3 di vino moscato);

42% circa prodotto da agricoltori;

40% circa prodotto dalle cantine sociali.

Il quadro che segue riassume quanto ora è stato accennato, e tenta, entro i limiti di una prima, grossolana, approssimazione, di individuare la distribuzione della produzione secondo le due categorie: *vino di consumo corrente* e *vino di qualità* e secondo le due principali categorie di acquirenti: *dettaglianti e consumatori*, da un lato, ed *industrie e commercianti* dall'altro.

I valori percentuali relativi, che si desumono dal quadro sotto riprodotto, rapportati alla produzione assoluta delle cantine sociali e degli agricoltori-vinificatori, mostrano che:

- in ordine ai canali di sbocco della produzione:

il 70% circa della produzione delle cantine sociali è venduto da queste ad industrie e commercianti (si stima inoltre che circa il 48-50% sia venduto ad industrie e commercianti piemontesi);

il 30% circa della produzione delle cantine sociali è venduto a dettaglianti e consumatori;

il 57% circa della produzione degli agricoltori è venduto ad industrie e commercianti;

il 43% circa della produzione degli agricoltori è venduto a dettaglianti e consumatori.

- In ordine alla qualità della produzione:

il 30% circa della produzione delle cantine sociali si può considerare «di qualità», contro il 70% circa che appartiene alla categoria di «consumo corrente»;

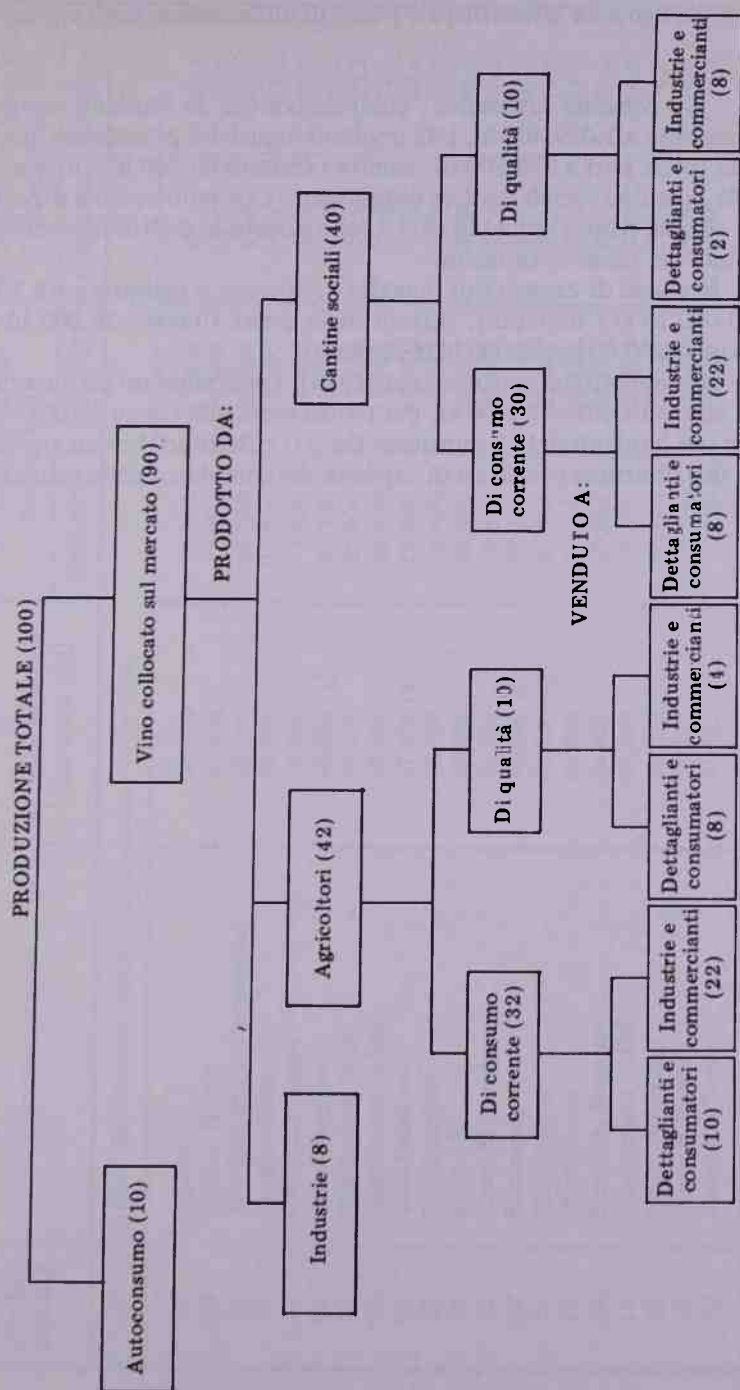
il 24% circa della produzione degli agricoltori-vinificatori appartiene alla categoria dei vini di qualità, contro il 76% che è classificabile «di consumo corrente».

È da rilevare, inoltre, che il Comprensorio delle 32 cantine sociali

considerate, contribuisce in misura elevatissima, ad alimentare il settore di mercato costituito da quei dettaglianti e da quei consumatori che si approvvigionano direttamente alla produzione (si è stimato infatti che il 50% circa degli approvvigionamenti diretti relativi al Piemonte si effettui nella zona considerata) (1).

(1) La vendita diretta a dettaglianti e consumatori ammonta nel Comprensorio, per l'ultimo quinquennio, secondo i valori percentuali sopra riportati, a circa 330.000 hl (valore medio annuo). L'approvvigionamento diretto dei consumatori è valutato in Piemonte (IRVAM) a circa 415.000 hl/anno. Supponendo che i 2/3 della vendita diretta delle cantine e degli agricoltori si rivolga ai consumatori ed 1/3 ai dettaglianti, si ricaverà che l'incidenza del Comprensorio sull'approvvigionamento diretto dei consumatori piemontesi tocca il 53%.

Tab. 5.4.2. *Quadro della struttura del mercato vinicolo nel Comprensorio delle 32 cantine sociali attive (valori %)*



5.5. La capacità lavorativa e il grado di utilizzazione degli impianti

La *capacità lavorativa* complessiva dei 35 impianti cooperativi ammonta a 1.059.400 hl. I 32 impianti in attività presentano una capacità totale pari a 978.900 hl, mentre i restanti 80.500 hl corrispondono alle 3 cantine sociali inattive (Antignano, Costigliole, Isola d'Asti).

Come risulta dalla tab. 5.5.2, che riporta la distribuzione degli impianti per classi di capacità:

— la classe di capacità di maggior frequenza è compresa tra 20.001 e 30.000 hl (13 impianti), seguita dalle classi 10.001 ÷ 20.000 hl (8 impianti) e 40.001 ÷ 50.000 hl (6 impianti);

— gli impianti del sottoinsieme *Mo* (4), appartengono per una metà alla classe 10.001 ÷ 20.000 hl, per l'altra metà alla classe 40.001 ÷ 50.000 hl: (gli impianti del sottoinsieme *Ba* (31) riflettono, invece, ovviamente la distribuzione per classi di capacità del complesso delle cantine sociali).

Tab. 5.5.1. Capacità lavorativa (Q) e grado di utilizzazione degli impianti (S) - (32 cantine sociali attive)

Codice cantina	Denominazione	Q attuale capacità lavorativa (hl)	C - Conferimento medio (q.li)		S - Grado utilizzazione degli impianti (%)	
			1962/1974	1970/1974	1962/1974	1970/1974
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)						
01	Aldiano	26 000	13.300	11.500	51,1	44,2
02	Aldiano Nuova	21.000	11.700	9.600	55,7	45,7
03	Asti Barbera (S. Marzanotto)	45 000	28.700	23.500	63,8	55,5
04	Calumadrana	32.000	18.900	15.200	59,1	47,5
05	Castagno'e Lanze	17.000	7.400	6.600	43,5	38,8
06	Castel Boglione	45.000 (1)	27.200	33.400	80,3	81,5
07	Castelnuovo Belbo	30.000	20.000	17.800	66,7	59,3
08	Castelnuovo Calcea	20.000	14.300	12.900	71,5	64,5
09	Castelrocchero	27.400 (2)	16.000	17.800	74,1	74,3
10	Castelrocchese	8.000	3.900	4.200	48,7	52,5
11	Fontanile	27 000	23 200	25.200	85,9	93,3
12	Incisa Scapaccino	29.000	17.000	11.700	58,6	40,3
13	Maranzana	29.300 (3)	22.600	24.900	82,0	87,7
14	Mombaruzzo	60.000 (4)	41.700	41.800	77,1	72,5
15	Momberecelli	38 000	24 900	20.100	65,5	52,9
16	Montaldo Scarampi	24.000	10.900	7.700	45,4	32,1
17	Montegrosso d'Asti	55.000	19.500	7.700	35,4	14,0
18	Nizza Monferrato	26.000	20.100	19.300	77,3	74,2
19	Rocca d'Arazzo	14 000	8.800	8.300	62,8	59,3
20	Rocchetta Tanaro	24.000	9.100	8.200	37,9	34,2

(Segue) Tab. 5.5.1.

Codice cantina	Denominazione	Q attuale capacità lavorativa (hl)	C - Conferimento (q.li) medio		S - Grado utilizzazione degli impianti (%)	
			1962/1974	1970/1974	1962/1974	1970/1974
21	Rocchetta Mogiotti	17.500	9.200	7.300	52,6	41,7
22	S. Damiano	33.000	16.300	12.500	49,4	37,9
23	Vinchio	26.600	20.700	18.800	77,8	70,7
24	Alice Bel Colle	26.600	23.700	23.600	89,1	88,7
25	Alice Sessame	20.000	16.000	14.700	80,0	73,5
26	Cassin	44.500	30.400	25.800	68,3	58,0
27	Ricaldone	50.000	36.500	34.000	73,0	68,0
28	Governo	40.000	24.500	23.800	49,0	47,6
Totale 28 cantine attive		855.900 (5)	536.500	494.800	63,3	58,4
SOTTOINSIEME Mo (cantine a prevalente produzione di Moscato)						
32	Calosso	11.000	5.700	6.400	51,8	58,2
33	Canelli	42.000	29.700	29.600	70,7	70,5
34	Cosano Bilbo	20.000	6.400	6.700	32,0	33,5
35	S. Stefano Belbo	50.000	18.100	22.100	36,2	44,2
Totale 4 cantine		123.000	59.900	64.800	48,7	52,7
Totale 32 cantine attive		978.900 (6)	596.400	559.600	61,5	57,7

(1) Ampliata, da 29.400 dal 1971; (2) Ampliata, da 20.000 dal 1972; (3) Ampliata, da 27.000 dal 1972; (4) Ampliata, da 52.000 dal 1971; (5) Capacità media: nel periodo 1962/1974 = 832.000 hl; nel periodo 1970/1974 = 847.000 hl; (6) Capacità media: nel periodo 1962/1974 = 955.000 hl; nel periodo 1970/1974 = 970.000 hl.

La capacità totale è di 936.400 hl, per le 31 cantine del barbera (855.900 hl per le 28 cantine attive; 80.500 per le 3 inattive); 123.000 hl per le 4 cantine del moscato.

Tab. 5.5.2. *Distribuzione degli impianti per classe di capacità*

Classe di capacità	Impianti									
	attivi		inattivi		in totale		Sottoinsi. Ba		Sottoinsi. Mo	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
10.000	1	3,1	—	—	1	2,9	1	3,2	—	—
10.001÷20.000	7	21,9	1	3,3	8	22,9	8	19,4	2	50,0
20.001÷30.000	12	37,5	1	3,3	13	37,1	13	41,9	—	—
30.001÷40.000	4	12,5	1	3,3	5	14,3	5	16,2	—	—
40.001÷50.000	8	18,8	—	—	8	17,1	4	12,9	2	50,0
50.001÷60.000	2	6,2	—	—	2	5,7	2	6,4	—	—
Totale	32	100,0	3	100,0	35	100,0	31	100,0	4	100,0

La capacità media per il complesso delle 35 cantine sociali risulta pari a 30.268 hl. Considerando aggregati diversi degli impianti in esame, si hanno le seguenti capacità medie:

<i>Aggregato:</i>	<i>Capacità media (hl)</i>
— 32 cantine sociali attive:	30.590
— 31 cantine del barbera:	30.206
— 28 cantine attive:	30.568
— 3 cantine inattive:	26.833
— 4 cantine del moscato:	30.750

Con riferimento al sottoinsieme *Ba*:

— 10 impianti sui 28 in attività hanno capacità lavorativa superiore alla media dell'aggregato:

<i>Cantina sociale di:</i>	<i>Capacità-media (hl)</i>
S. Marzanotto	45.000
Calamandrana	32.000
Castel Boglione	45.000
Mombaruzzo	60.000
Mombercelli	38.000
Montegrosso d'Asti	55.000
S. Damiano	33.000
Cassine	44.500
Ricaldone	50.000
Govone	40.000

— 3 impianti presentano valori della capacità prossimi al valore medio: Castelnuovo Belbo (30.000 hl), Incisa Scapaccino (29.000 hl) e

Maranzana (29.300 hl);

— i restanti 15 impianti hanno capacità minori della media distribuite tra un minimo di 8.000 hl (La Castelrocchese) ed un massimo di 27.400 hl (Castelrocchero).

Negli anni recenti, 4 cantine sociali hanno aumentato l'originaria capacità lavorativa, come risulta dalla tabella seguente:

Tab. 5.5.3 *Ampliamenti avvenuti negli anni recenti*

Cantina sociale di	Capacità originaria (hl)	Capacità attuale (hl)	Anno di ampliamento
Castel Boglione	29.400	45.000	1971
Castelrocchero	20.000	27.400	1972
Maranzana	27.000	29.300	1972
Mombaruzzo	52.000	60.000	1971

Con riferimento al sottoinsieme *Mo*:

— due impianti (Calosso e Cossano Belbo) presentano valori della capacità notevolmente inferiori al valore medio; due impianti mostrano valori notevolmente superiori (Canelli e S. Stefano Belbo).

Il *grado di utilizzazione* degli impianti ottenuto rapportando alla capacità lavorativa complessiva il conferimento di uve (1), risulta - per diversi aggregati e per i periodi 1962 ÷ 1974 e 1970 ÷ 1974 - dalla tabella seguente:

Tab. 5.5.4. *Grado di utilizzazione degli impianti*

Aggregato	Grado di utilizzazione (%)	
	1962÷1974	1970÷1974
Sottoinsieme Ba	63,3	58,4
Sottoinsieme Mo	48,7	52,7
Totale 32 cantine sociali	61,5	57,7

Anche in questo caso il comportamento dei due sottoinsiemi è divergente: mentre le cantine a prevalente produzione di barbera mostrano una diminuzione del grado di utilizzazione nel corso degli ultimi 5 anni rispetto al valore medio del periodo 1962 ÷ 1974, le cantine a prevalente produzione di moscato presentano un valore in aumento.

Occorre tener presente, al fine di una corretta valutazione delle percentuali sopra indicate, che il massimo rendimento degli impianti, se-

(1) Per il sottoinsieme *Ba* si è tenuto conto degli ampliamenti interessanti le 4 cantine sociali.

condo la corrente opinione dei tecnici del ramo, corrisponde ad un rapporto conferimento/capacità pari al 75% circa (cioè, in relazione ad alcuni fattori: l'oscillazione stagionale delle produzioni per cui il dimensionamento deve tener conto delle «punte» produttive, l'utilizzazione di parte della capienza per l'invecchiamento, l'impiego di parte del volume disponibile per i «tagli», numerosi soprattutto nelle annate cattive).

Tenendo conto di questa necessaria precisazione, si può affermare che il complesso delle 32 cantine sociali nell'ultimo quinquennio ha utilizzato mediamente i 3/4 della propria *capienza utile*, mentre il rapporto medio relativo al periodo 1962/1974 si è aggirato intorno ai 4/5.

Considerando separatamente i due gruppi di cantine sociali, risulta che il sottoinsieme *Ba* mostra un livello di utilizzazione degli impianti più elevato rispetto al sottoinsieme *Mo*.

Il divario, attenuatosi nell'ultimo quinquennio, risulta tuttavia ancora notevole.

Per quanto concerne il sottoinsieme *Ba*:

— rispetto ad un andamento complessivamente calante del grado di utilizzazione degli impianti, si distinguono 5 cantine sociali che ne incrementano il valore nell'ultimo quinquennio rispetto alla media di 13 anni considerati. Si tratta degli impianti: Castel Boglione, Castelrocchero, La Castelrocchese (che permane, tuttavia, nonostante l'aumento, a livello modesto), Maranzana e San Marzanotto. Va rilevato che tre di cinque impianti hanno subito ampliamenti negli ultimi 5 anni;

— 9 impianti presentano nell'ultimo periodo valori superiori o prossimi al 75% (Castel Boglione, Castelrocchero, Fontanile, Maranzana, Mombaruzzo, Nizza Monferrato, Vinchio, Alice Bel Colle, Alice Sessame);

— 3 impianti mostrano valori inferiori al 40% (Montaldo Scarampi, Montegrosso d'Asti, S. Damiano). Montegrosso d'Asti, inoltre, è giunta ormai ai limiti di esistenza, con un grado di utilizzazione del 14%;

— alcune cantine si distinguono per il calo particolarmente elevato registrato nell'ultimo periodo, rispetto alla media del grado di utilizzazione nei 13 anni. Si tratta degli impianti: Calamandrana (-11,6 punti), Incisa Scapaccino (-18,3), Mombercelli (-12,6), Montaldo Scarampi (-13,3), Montegrosso d'Asti (-21,4), Rocchetta Mogliotti (-10,9), S. Damiano (-11,5), Cassine (-10,3).

Tutte queste cantine hanno in comune l'appartenenza al gruppo di impianti con più basso grado di utilizzazione medio nei 13 anni.

In altri termini, le più rilevanti cadute nel grado di utilizzazione hanno riguardato impianti che, in assoluto, già presentavano bassi valori di tale parametro.

Il calcolo del coefficiente di correlazione tra le variabili capacità lavorativa (x) e conferimento (y), effettuato per i valori relativi all'ulti-

mo quinquennio e per le 28 cantine sociali a prevalente produzione di barbera, conduce ad un valore, $r = 0,742$, non elevato.

Tale fatto indica che, per quanto, in generale, ad una capienza più elevata corrisponda un conferimento più alto, le oscillazioni rispetto alla situazione di diretta proporzionalità tra le variabili sono numerose e di elevata entità e sono determinate in notevole misura da fattori estranei alla dimensione degli impianti. Il coefficiente di determinazione r^2 risulta piuttosto basso ($r^2 = 0,55$).

Tale situazione (vale a dire la non elevata correlazione tra capienza e conferimento), viene talora interpretata come una indiretta dimostrazione dell'erroneo dimensionamento degli impianti.

È opportuno precisare, a questo proposito, che non appare corretto assumere come riferimento per siffatta valutazione né il grado di utilizzazione degli impianti, né la correlazione intercorrente fra capienza e conferimento.

Infatti, il conferimento (che compare anche nel rapporto che definisce il grado di utilizzazione) è soggetto *di per sé* a variazioni indipendenti rispetto alle caratteristiche della cantina sociale (abbandono dei vigneti e dell'agricoltura, successione di annate cattive, ecc.) che possono condurre al risultato dello scarso sfruttamento di capacità lavorative dimensionate correttamente in relazione alla *potenzialità* di conferimento.

Va, infine, ricordato il fatto che, in sede di progetto, è appunto la stima del potenziale di raccolta nell'area di influenza del costruendo impianto, corretto in base alla valutazione ipotetica del numero di aziende agricole associabili alla cantina cooperativa, ad indicare la classe di capacità più opportuna.

Il fatto che, successivamente, si verifichi uno scarso livello di sfruttamento dell'impianto può dunque conseguire all'erronea valutazione circa: l'area di influenza, il potenziale di raccolta, il numero dei soci ipotizzati.

Tali tre fattori possono, inoltre, variare nel tempo in parte in modo correlato alla «politica» condotta dalla cantina sociale, in parte indipendentemente da essa. In particolare, è potuto accadere che più cantine sociali si siano trovate ad interferire nella stessa area entrando tra loro in concorrenza.

Tale possibilità consegue al limite, già richiamato, della *frammentazione* del sistema in esame, in un numero elevato di unità di modesta dimensione, costrette dal processo di disinvestimento e di abbandono della viticoltura a seguire un indirizzo «estensivo» (reperimento di nuovi soci in zone esterne rispetto all'area di influenza originaria) anziché «intensivo» (aumento del rapporto tra soci e proprietari di aziende nell'area d'influenza originaria).

È questa la situazione in cui si trovano ad operare quelle cantine sociali il cui rapporto percentuale tra capacità lavorativa e potenziale

Tab. 5.5.5. *Rapporto (Q/P) tra capacità lavorativa (Q) e potenziale di raccolta (P) (%) - (1) - (32 cantine sociali attive)*

Codice cantina	Denominazione	$\frac{Q}{P} \times 100$ medio	
		1962/1974	1970/1974
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)			
01	Agliano	74,3	86,6
02	Agliano Nuova	95,4	110,5
03	Asti Barbera (S. Marzanotto)	77,6	90,1
04	Calamandrana	80,0	91,4
05	Castagnole Lanze	26,5	30,9
06	Castel Boglione	52,9	74,5
07	Castelnuovo Belbo	57,7	66,6
08	Castelnuovo Calcea	50,0	57,0
09	Castelrocchero	77,1	100,0
10	Castelrocchese	114,3	133,3
11	Fontanile	77,1	90,0
12	Incisa Scapaccino	63,0	72,4
13	Maranzana	78,8	94,6
14	Mombaruzzo	83,1	88,7
15	Mombercelli	65,5	76,0
16	Montaldo Scarampi	82,7	96,0
17	Montegrosso d'Asti	73,3	92,1
18	Nizza Monferrato	32,1	37,2
19	Rocca d'Arazzo	60,9	70,0
20	Rocchetta Tanaro	141,2	160,0
21	Rocchetta Mogliotti	102,9	116,8
22	S. Damiano	41,2	47,0
23	Vinchio	44,3	48,4
24	Alice Bel Colle	54,3	63,3
25	Alice - Sessame	66,7	71,4
26	Cassine	40,0	44,5
27	Ricaldone	86,2	100,0
28	Govone	88,9	125,0
Totale 28 cantine attive		63,5	72,8
SOTTOINSIEME Mo (cantine a prevalente produzione di Moscato)			
32	Calosso	15,6	15,6
33	Canelli	60,0	60,0
34	Cossano Belbo	66,5	66,5
35	S. Stefano Belbo	83,2	83,2
Totale 4 cantine		53,3	53,3
Totale 32 cantine attive		61,9	69,5
(1) $\frac{Q}{P} - \frac{Tr}{S}$ (= $\frac{\text{Tasso di raccolta}}{\text{Grado di utilizzazione}}$)			

produttivo dell'area di raccolta, tende ad eguagliare o addirittura a superare il 100%. La Tab. 5.5.5 mostra come numerose cantine sociali si trovino ad aver raggiunto tale condizione (Agliano Nuova, S. Marzanno, Calamandrana, le due di Castelrocchero, Maranzana, Montaldo Scarampi, Montegrosso, le due di Rocchetta Tanaro, Ricaldone, Govone).

Altre cantine, all'opposto, presentano basse incidenze della capacità lavorativa sul potenziale di raccolta della loro area d'influenza (Castagnole Lanze, Nizza Monferrato, S. Damiano, Vinchio, Cassine) e potrebbero, teoricamente, incrementare il valore tramite l'associazione di nuove aziende.

L'una e l'altra situazione, sembrano indicare che le cantine interessate furono progettate secondo una dimensione relativa ad un'area di influenza o non esattamente determinata, o che è mutata nel corso degli anni. Inoltre, per la maggior parte di esse, ad un valore anomalo (perché troppo elevato o troppo basso) di Q/P (rapporto tra capacità e potenziale di raccolta) corrisponde un basso valore di S (coefficiente di utilizzazione), come risulta dalla tabella che segue, riferita al periodo 1970-74.

Cantina sociale di	$\frac{Q}{P} \%$	$S \%$
Agliano Nuova	110,5	45,7
Calamandrana	90,1	47,5
Castagnole Lanze	30,9	38,8
Montaldo Scarampi	96,0	32,1
Montegrosso d'Asti	92,1	14,0
Rocchetta Tanaro	160,0	34,2
Rocchetta Mogliotti	116,8	41,7
San Damiano	47,0	37,9
Govone	125,0	47,6

Considerando l'intero sottoinsieme *Ba*, appare che, compensandosi i valori estremi, il rapporto Q/P assume un valore intermedio (72,8%). Inoltre, il calcolo del coefficiente di correlazione tra le variabili: produzione dell'area d'influenza (x) e capacità lavorativa (y), riferito al periodo 1962-1974 ed effettuato escludendo 7 cantine sociali (Castagnole Lanze, Nizza Monferrato, S. Damiano, Vinchio, Cassine, Castelrocchese e Rocchetta Tanaro) che presentano rapporto Q/P alquanto inferiore o superiore alla media, conduce ad un valore $r = 0,978$, molto elevato.

Ciò significa che, nel complesso, il sottoinsieme *Ba* presenta una elevata correlazione tra le due variabili indicate, esprimibile con un rapporto di proporzionalità pressoché perfetto.

L'analogo calcolo, per lo stesso gruppo di cantine, fra le variabili:

produzione potenziale (x) e conferimento (y), conduce ad un $r = 0,785$, non elevato.

Considerando, ad un tempo, i tre valori di r ottenuti per le coppie di variabili: C, Q; C, P; P, Q; sembra possibile ipotizzare che la valutazione originariamente non corretta, in relazione al dimensionamento degli impianti, abbia riguardato essenzialmente il numero di soci (e la percentuale di conferimento sulla produzione dei soci effettivi) potenzialmente aggregabili, nel senso di una sua netta sopravvalutazione.

Si è parlato di «valutazione originaria» in quanto, come è stato per l'innanzi dimostrato, la recessione dei soci è proceduta ad un ritmo alquanto più contenuto rispetto alla contrazione delle risorse nell'agricoltura della zona.

In sintesi, sembra possibile affermare che:

- il complesso delle cantine sociali a prevalente produzione di barbera è stato dimensionato correttamente rispetto alla potenzialità produttiva del Comprensorio, sia in quanto la capacità lavorativa totale è prossima al valore del 75% del potenziale di raccolta (percentuale che rappresenta il livello ottimale cui far funzionare gli impianti) sia per il fatto che esiste una elevata correlazione tra i potenziali di raccolta delle 28 cantine e la corrispondente capienza;
- una minore frammentazione dell'aggregato e, in ogni caso, un coordinamento delle «politiche» delle singole cantine, limitando le interferenze concorrenziali tra di esse, potrebbe condurre a migliori risultati in ordine al conferimento ed all'utilizzazione degli impianti;
- le cantine sociali in oggetto sono state progettate nella prospettiva dell'aggregazione di un numero alquanto maggiore di soci all'interno della loro area di influenza (e, nel contempo, del conferimento totale da parte degli associati);
- la contrazione intervenuta nel numero dei soci non è da considerarsi, quindi, *causa* dell'attuale basso grado di sfruttamento degli impianti, ma esclusivamente un motivo di ulteriore appesantimento di una situazione non soddisfacente;
- il grado di utilizzazione degli impianti è, grosso modo, inferiore di 1/4 rispetto al livello ottimale; tale divario non appare, quindi, «drammatico»; al contrario potrebbe venir colmato, pure in una situazione di declino del settore agricolo, in gran parte stimolando il conferimento totale (inducendo, cioè, i soci a conferire quella quota della loro produzione - valutata intorno ad 1/3 - che attualmente stornano).

Per quanto concerne il sottoinsieme *Mo*:

- il grado di utilizzazione degli impianti è inferiore rispetto a quello relativo al sottoinsieme *Ba*, anche se in via di aumento; tale situazione è da ascrivere particolarmente alle cantine di Cossano Belbo e S. Stefano Belbo, la prima delle quali, soprattutto, appare sovradimensionata. Molto elevato, al contrario, il valore relativo a Canelli;
- l'incidenza della capacità lavorativa sul potenziale di raccolta appa-

re non eccessivamente elevato, anche se occorre tener conto delle maggiori difficoltà che incontrano le cantine sociali del moscato ad orientare il conferimento in presenza di concorrenti di dimensione industriale. La cantina sociale di Calosso, con un'incidenza limitata al 15,8% suscita qualche perplessità, anche se la sua dimensione appare adeguata alla quantità di uve che attrae.

5.6. La manodopera, la capacità di invecchiamento, gli impianti di imbottigliamento.

I dipendenti delle 32 cantine sociali sono circa 130 (non sono disponibili i dati relativi alla cantina di S. Stefano Belbo); 56,5 sono occupati con mansioni di tipo impiegatizio (enologi, enotecnici, segretari; in alcuni casi è presente la figura del «factotum» che assomma più mansioni) e 67,5 operai (1). A questi, occupati in modo stabile, occorre aggiungere un numero di persone, saltuariamente occupate a tempo parziale in occasione delle «punte» stagionali di attività, di 3-4 volte superiore al numero dei dipendenti fissi.

Mediamente, le cantine a prevalente produzione di barbera occupano 3,4 unità, mentre quelle a prevalente produzione di moscato raggiungano probabilmente il valore medio di 10 addetti fissi a causa del maggiore impegno conseguente all'imbottigliamento e, in generale, alla maggior complessità delle operazioni di vinificazione.

Verrà più oltre rilevato che l'incidenza del costo della manodopera sul totale dei costi, si aggira intorno a percentuali di poco superiori al 25%, assai contenute, cioè, rispetto al normale livello delle imprese industriali. Tale situazione indica, chiaramente, come la compressione dei costi nelle cantine sociali venga essenzialmente ricercata attraverso la limitazione del personale occupato. Ciò non significa, d'altra parte, che gli addetti esistenti vengano saturati secondo i migliori criteri di economicità. Che si realizzi, anzi, una situazione tutt'altro che soddisfacente a questo proposito risulta evidente se si considera l'elevata variabilità, da cantina a cantina, del rapporto tra quantità del conferito e numero degli addetti. Rispetto ad un valore medio (relativo al periodo 1970/1974) per le cantine del barbera di 5.208 quintali di uva conferita per addetto, si hanno situazioni estreme corrispondenti a valori massimi del rapporto di oltre 7.000 quintali/addetto: S. Marzanotto (7.375), Castelrocchero (8.900), Fontanile (8.600), Rocchetta Mogliotti (7.300), Alice Bel Colle (7.866), Alice Sessame (7.350); od a valori minimi: Calamandrana (1.381), Castelrocchese (2.100), Incisa Scapaccino (3.900), Montaldo Scarampi (3.850).

(1) Un dipendente svolge mansioni sia impiegatizie sia operaie.

Tale situazione, corrisponde, ovviamente, ad una differente incidenza del costo della manodopera sul prodotto finale e appare come conseguenza della già denunciata frammentazione degli impianti per cui:

— da un lato, è impossibile scendere al di sotto di un valore minimo del numero degli addetti (2 unità), per quanto modesto sia il livello dei conferimenti;

— dell'altro, risulta non facile ridurre il personale esistente anche in regime di conferimenti decrescenti (così pare presentarsi la situazione di Calamandranà).

Va, tuttavia, rilevato che il vantaggio complessivo ottenibile, al solo fine di una migliore utilizzazione del personale, da uno sforzo di centralizzazione di servizi e di operazioni produttive non sembra giustificare il costo che sarebbe connesso all'iniziativa.

La capacità di invecchiamento totale ammonta a 29.835 quintali corrisponde al 6% circa del conferimento medio. In particolare, si rileva che 16 cantine sulle 32 attive non invecchiano il prodotto. Tra le rimanenti, soltanto Castel Boglione presenta una capacità di invecchiamento rilevante (16.000 quintali, pari al 47,9% del conferimento annuo medio). Tuttavia, Castel Boglione non ha ancora sperimentato la effettiva possibilità di collocare sul mercato rilevanti partite di prodotto invecchiato.

Gli impianti di imbottigliamento esistenti, sono complessivamente 28: 2 automatici, 5 semiautomatici, 21 di tipo familiare. I due impianti automatici corrispondono alle cantine sociali di Canelli e S. Stefano Belbo ed hanno capacità orarie elevate (2-3 mila bottiglie/ora).

Nei casi in cui esiste impianto di tipo familiare non si ha personale specifico addetto all'imbottigliamento, anche se in alcune cantine si imbottigliano decine di migliaia di pezzi all'anno.

Tab. 5.6.1. *Manodopera - Impianti di imbottigliamento - Impianti di invecchiamento nelle 32 cantine sociali attive*

Codice cantine	Denominazione	Manodopera			Capacità invecchiamento (quintali)	Esistenza e tipo di impianto di imbottigliamento
		impiegati	operai	totale		
SOTTOINSIEME Ba (cantine a prevalente produzione di Barbera)						
01	Agliano	1	1	2	—	familiare
02	Agliano Nuova	1	1	2	400	familiare
03	Asti Barbera (S. Marzanotto)	2	2	4	400	semiautomatico
04	Calamandran	3	8	11	1 200	semiautomatico
05	Casagnole Lanze	1	1	2	—	—
06	Castel Boglione	3	3	6	16 000	semiautomatico
07	Caselnovo Bo	2	2	4	—	familiare
08	Caselnovo Calcea	1	1	2	100	familiare
09	Cisbrocc'ero	1	1	2	1.500	—
10	Castelrocchese (1)	1 1/2	1/2	2	—	familiare
11	Fontanile	2	1	3	1.500	—
12	Incisa Scapaccino	2	1	3	100	familiare
13	Maranzana	3	2	5	500	familiare
14	Mombuzzo	3	3	6	—	—
15	Mombacelli	2	1	3	1.500	familiare
16	Montaldo Scarampi	1	1	2	—	familiare
17	Montegrosso d'Asti	1	1	2	—	semiautomatico
18	Nizza Monferrato	2	2	4	—	familiare
19	Rocca d'Arazzo	1	—	1	—	familiare
20	Rocchetta Tanaro	1	1	2	—	familiare
21	Rocchetta Moggio	—	1	1	—	familiare

Codice cantine	Denominazione	Manodopera			Capacità invecchiamento (quintali)	Esistenza e tipo di impianto di imbottigliamento
		impiegati	operai	totale		
22	S. Damiano	1	1	2	—	familiare
23	Vinchio	1	2	3	500	semiautomatico
24	Alice Bel Colle	2	2	4	60	familiare
25	Alice - Sessame	1	1	2	175	familiare
26	Cassine	3	2	5	—	familiare
27	Ricaldone	2	3	5	—	familiare
28	Govone	2	2	4	1.000	familiare
Totale 28 cantine attive		47,5	47,5	95	24.935	5 semiautomatici 19 familiari
SOTTOINSIEME N° (cantine a pretrazione di Moscatò)						
32	Calosso	2	1	3	—	familiare
33	Canelli	6	18	24	100	automatico
34	Cossano Belbo	1	1	2	—	familiare
35	S. Stefano Belbo (2)				4.800	automatico
Totale 4 cantine		(9)	(20)	(29)	4.900	2 automatici 2 familiari
Totale 32 cantine attive		(58,5)	(67,5)	(124)	29.835	2 automatici 5 semiautomatici 21 familiari
(1) 1 dipendente ha mansioni insieme impiegate ed operaie: (2) Non è noto il numero dei dipendenti.						

5.7. Confronto con altri sistemi cooperativi

Nel presente paragrafo si pone a confronto il sistema costituito dalle 32 cantine sociali attive in esame con altri sistemi cooperativi, in particolare, con il complesso delle cantine sociali delle 9 regioni italiane maggiori produttrici di vino e con le cantine sociali francesi delle 4 grandi zone viticole della Francia (per la quale si dispone di dati relativi al 1964).

A fine 1973 esistevano in Italia (1) 644 impianti cooperativi con una capacità di incantinamento globale di 33.816.233 hl (corrispondente al 31% circa della produzione media nazionale di uve nel quinquennio 1970-1974). La tabella che segue ne mostra la distribuzione nelle principali regioni vinicole: ne risulta una situazione nettamente differenziata da regione a regione.

In particolare, il Piemonte presenta un numero elevato di cantine sociali cui corrisponde una modesta capienza, contrariamente a quanto accade per l'Emilia-Romagna, il Veneto, la Sicilia, che presentano capienze proporzionalmente più elevate del numero degli impianti.

Tab. 5.7.1. *Distribuzione regionale delle cantine sociali italiane (1973)*

Regione	N. cant.	%	Capacità hl	%	N. soci	%
Puglia	127	19,7	4.898.050	14,5	48.623	19,4
Emilia Romagna	104	16,1	6.517.538	19,3	43.632	17,4
Piemonte	69	10,7	2.257.912	6,7	22.890	9,1
Sicilia	68	10,5	4.805.050	14,2	24.546	9,8
Veneto	56	8,7	5.673.200	16,8	34.422	13,7
Trentino Alto Adige	39	6,0	1.361.881	4,0	9.105	3,7
Lazio	23	3,6	1.273.600	3,8	6.467	2,7
Sardegna	38	5,9	2.213.785	6,5	24.113	9,6
Toscana	21	3,3	963.600	2,8	6.195	2,5
Altre	99	15,5	3.851.617	11,4	30.181	12,1
ITALIA	644	100,0	33.816.233	100,0	250.174	100,0

Fonte: Editore Scialpi.

La sopraddeffata disomogeneità risulta ancor più evidente dalla successiva tabella che raccoglie i rapporti caratteristici per gli aggregati cooperativi regionali e per le 32 cantine sociali attive in esame.

(1) Scialpi Editore - op. citata.

Tab. 5.7.2. *Rapporti caratteristici degli aggregati cooperativi regionali e del sistema delle 32 cantine sociali attive in esame*

Regione	Capacità media (hl)	N. soci medio (1973)	Capac. produzione regionale di uve x 100	Capacità
				n. soci (hl)
Puglia	38.560	383	26	101
Emilia Romagna	62.670	419	37	149
Veneto	101.300	615	37	165
Sicilia	70.660	361	44	196
Lazio	55.380	281	17	197
Toscana	45.880	295	15	155
Sardegna	58.260	634	67	92
Trentino Alto Adige	34.920	233	62	149
Piemonte	32.720	332	29	99
32 cantine sociali	30.590	243	56	126
ITALIA	52.510	388	31	135

Fonte: Editore Scialpi.

La tabella mostra che le cantine sociali piemontesi presentano la più bassa capacità media tra quelle di tutte le regioni italiane ed un rapporto tra capacità e n. dei soci superiore soltanto a quello delle cantine sociali sarde, mentre hanno una posizione relativa più elevata per quanto attiene al numero medio dei soci ed all'incidenza della capacità sulla produzione regionale di uve.

Risulta inoltre che le 32 cantine sociali oggetto del presente studio hanno capacità media e numero medio di soci inferiori anche a quelli piemontesi mentre presentano valori maggiori per: incidenza sulla produzione di uva del comprensorio in cui sono localizzate e rapporto tra capacità e numero dei soci.

Emerge, pertanto, chiaramente dal confronto con gli altri aggregati, per quanto concerne le 32 cantine sociali in oggetto:

- la dimensione media eccessivamente ridotta degli impianti;
- il numero limitato dei soci, tanto più evidente se raffrontato con l'elevata incidenza della capacità globale del sistema sulla produzione comprensoriale di uva;
- per quanto concerne il rapporto tra capacità e numero di soci (126 quintali/socio) occorre sottolineare che la stima precedentemente effettuata, estendendo i dati relativi ai 9 comuni esaminati dal CRPE, conduceva a ritenere che la dimensione media della superficie vitata, del socio delle 32 cantine sociali, fosse di $1,6 \div 1,7$ ha, corrispondenti ad una produzione di uva di $120 \div 127$ quintali (con una resa unitaria di 75 quintali/ha vitati). In risulta che la *saturazione totale* degli impianti

sarebbe ottenibile con il *conferimento totale* da parte dei soci esistenti: obiettivo, questo, di assai difficile raggiungimento come l'esperienza dimostra. In questo senso, sembra uscire rafforzata l'ipotesi di un *sovradimensionamento iniziale* delle 32 cantine, provocato dalle ipotesi o di un'adesione più massiccia di soci, o comunque del conferimento totale.

La tab. 5.7.3. pone a confronto la situazione al 1964 delle cantine sociali delle 4 zone viticole francesi con la situazione, nello stesso anno, delle 32 cantine sociali in oggetto.

Si rileva facilmente come la situazione, a quella data, delle cantine sociali in esame - evidenziata dai rapporti caratteristici indicati - non si discosta in modo eccessivo da quella dell'insieme delle cantine francesi. In particolare, la condizione di funzionamento delle 32 cantine sociali appare assai simile a quella degli impianti cooperativi della Valle del Rodano per numero medio dei soci e incidenza sulla produzione della zona. Da notare che le cantine francesi, in particolare quelle del sud-ovest, presentano un grado di sfruttamento degli impianti molto più elevato rispetto a quello delle 32 cantine sociali in oggetto.

Tab. 5.7.3. *Raffronto tra le cantine sociali delle 4 zone viticole francesi e le 32 cantine sociali attive nel 1964*

Cantine sociali	N. soci	Capacità (hl)	Superf. a vigneto vinific. in cantina (ha)	Vino prodotto (hl)	% Vino prodotto	Superf. a vigneto vinific. in cantina regionale x 100	N. medio soci	Capac. media (hl)	Sup. media vign. soci (ha)	Grado utilizz impianti (2)
Francia (1)	1.179	280.655	35.902.214	23.542.846	38,9	36,3	238	30.450	1,6	93,7
Rodano (1)	132	34.916	2.854.320	1.767.006	35,8	34,7	264	21.620	1,1	88,4
Loira (1)	22	5.782	582.100	344.169	7,0	6,5	263	26.460	1,25	84,4
Midi (1)	762	195.994	27.791.194	18.103.292	57,6	58,5	257	36.500	1,7	93,0
Sud Ovest (1)	120	32.827	4.178.929	2.886.711	17,0	18,2	273	34.800	2,1	98,7
32 cantine sociali	32	8.338 (3)	955.000	458.500	33,2 (4)	32,8 (4)	262	29.840	1,7 (4)	68,6

(1) Fonte: Commission des Communautés Européennes: "Informations internes sur l'Agriculture" n. 52, 1969.

(2) Il grado di utilizzazione degli impianti è ottenuto rapportando il conferimento (vino prodotto) alla capacità.

(3) Dato relativo al 1963.

(4) Stima.

6. ANALISI DEI COSTI DI PRODUZIONE

6.0. Premessa

Nel trattare di questo argomento è d'obbligo premettere quanto in passato altri autori hanno rilevato, e cioè che:

i bilanci delle cantine sociali sono la fonte essenziale di informazione per l'analisi e lo studio dei costi delle cantine sociali stesse; detti bilanci non offrono una sicura garanzia di attendibilità, almeno per quanto riguarda la legittimità delle metodologie contabili in esse applicate; si rileva inoltre una vasta gamma di scelte gestionali (riserve più o meno occulte) che possono anch'esse partecipare ad una eterogeneità di formazione dei bilanci stessi: in sintesi, i bilanci delle cantine sociali non risultano essere sicuramente attendibili né, tanto meno, consolidabili tra loro.

Dopo una tale premessa, non resterebbe che *raccomandare agli Organi Legislativi di imporre alle cantine sociali di:*

- *adottare un comune piano dei conti;*
- *impiegare gli stessi criteri di rilevazione e di imputazione contabile;*
- *redigere un'ampia relazione sulle scelte gestionali di chiusura d'esercizio.*

Ciò detto, non si otterrebbe che aver ripetuto quanto altri (citiamo il dott. Gorla di Asti, uno per tutti) avevano fra l'altro già proposto in studi precedenti; si dovrà quindi abbandonare l'esigenza di una corretta e precisa documentazione, per *ottenere comunque un'analisi che consenta di raggiungere almeno dei risultati operativi.*

A questo fine, si sono esaminati dettagliatamente i bilanci delle cantine sociali, ottenendo delle approssimazioni per lo meno indicative; vale inoltre precisare che *non sono assolutamente necessari*, al nostro livello di analisi, *dati di una totale precisione*; inoltre, raggruppando le informazioni per grandi aggregati, *eventuali errori di un segno vengono a compensare errori di segno opposto*; infine, la prudenza consiglia di *fondare le proprie conclusioni su dati di un tale macroscopico significato*, da mantenere comunque la propria validità anche nel caso in cui una successiva verifica imponga diverse sfumate modificazioni dei valori ottenuti.

Infine, resta da precisare che i diversi aggregati contabili sono stati costituiti in modo tale da consentire dei confronti storici, impiegando dati e quantificazioni da altri definiti in passato: in particolare si farà

riferimento ai dati citati nella relazione: «Aspetti e dimensioni del problema delle cantine sociali», edita nel 1969 dall'Ufficio Studi della C.C.I.A.A. di Asti, a cura del dott. Giovanni Gorla.

In quella relazione fu esaminata la situazione di 38 cantine sociali in attività nella provincia di Asti, ripartendole in tre distinti gruppi secondo diversi criteri di economicità.

Questo studio comprende 23 di quelle 38 cantine esaminate nel 1969 e quindi risulta opportuno ricostruire i gruppi di cantine sociali come furono allora composti, in modo tale da consentire un'analisi dettagliata dell'evoluzione di ciascun gruppo di cantine, avvenuta nel corso degli ultimi sette anni.

In conclusione, si è ritenuto opportuno classificare le attuali 35 cantine sociali, oggetto di questo studio, nel modo seguente:

1) *Aggregato «Storico»*, che comprende le 23 cantine sociali comuni allo Studio Gorla, distinguendo ulteriormente:

— 1° Gruppo, formato da 9 cantine delle 11 originarie

— 2° Gruppo, formato da 9 cantine delle 12 originarie

— 3° Gruppo, formato da 5 cantine delle 15 originarie

2) *Aggregato «Moscatò»*, che comprende 4 cantine che rientrano unicamente in questo studio e che gravitano nell'area di interesse del moscatò.

3) *Aggregato «Altre»*, che comprende le rimanenti 5 cantine, rientranti unicamente in questo studio.

Restano escluse dall'aggregazione le 3 cantine sociali, nominalmente comprese in questo studio, ma attualmente non in attività.

Tab. 6.0.1. *Tavola riassuntiva dell'aggregazione delle cantine sociali*

Aggregato "Storico"		
I Gruppo	II Gruppo	III Gruppo
06 Castel Boglione 08 Castelnuovo Calcea 12 Incisa Scapaccino 13 Maranzana 14 Mombaruzzo 15 Mombercelli 18 Nizza Monferrato 21 Rocchetta Mogl. 23 Vinchio Vaglio	02 Agliano Nuova 04 Calamandranza 07 Castelnuovo Belbo 09 Castelrocchero 10 Castelrocchese 11 Fontanile 16 Montaldo Scarampi 19 Rocca d'Arazzo 20 Rocchetta Tanaro	01 Agliano 03 S. Marzanotto 05 Castagnole Lanze 17 Montegrosso 22 San Damiano
Aggregato "Moscatò"		Aggregato "Altre"
32 Calosso 33 Canelli 34 Cossano Belbo 35 S. Stefano Belbo		24 Alice Bel Colle 25 Alice Sessame 26 Cassine 27 Ricaldone 28 Govone

6.1. La struttura dei costi totali

Non possedendo dati esterni, riferiti ad aziende assimilabili alle cantine sociali, necessari per formulare un utile confronto tra risultati gestionali conseguiti all'interno di organismi diversi, l'unico raffronto possibile risulta dall'analisi dell'evoluzione, avvenuta nel tempo, dei valori riferiti all'*Aggregato «Storico»*, dapprima nel suo insieme e quindi per singolo gruppo.

A questi sarà quindi possibile accostare i valori degli altri due *Aggregati («Moscato» e «Altre»)* per ottenere almeno un confronto indicativo.

L'evoluzione dei costi all'interno dell'Aggregato «Storico»

Dall'analisi dei valori raccolti nella tabella emergono alcune considerazioni:

— *L'ammontare distribuito ai conferenti è passato dal 78% all'83% del totale bilancio delle cantine sociali, il che significa che il costo della trasformazione dell'uva in vino non ha seguito proporzionalmente l'evoluzione dei ricavi del vino venduto*, a tutto vantaggio dei conferenti; si può rilevare che non tutti i costi variabili si sono espansi nella misura in cui si sono espansi i ricavi; si osserva infatti che:

a) *le spese di personale, la forza motrice, la manutenzione e le spese vive* hanno perso leggermente il loro peso relativo, mentre *le provvigioni* (direttamente calcolate sui ricavi) hanno mantenuto la loro incidenza totale, anzi aumentandola leggermente;

b) *gli ammortamenti* (tipica spesa fissa) avrebbero dovuto diminuire la loro incidenza totale, ma esiste il sospetto che il migliorare della situazione abbia consentito agli amministratori un maggiore accantonamento, rispetto a quanto realizzato in passato; in sintesi, l'incidenza degli accantonamenti si mantiene costante nel tempo;

c) *gli interessi passivi* perdono, anno per anno, importanza sul totale dei costi delle cantine sociali sino a raggiungere un valore ormai trascurabile (1,5%): questa situazione è generata da diversi positivi fattori:

— il progressivo ammortamento dei debiti contratti, che riduce l'ammontare degli interessi annui;

— lo sviluppo della dinamica inflazionistica, che di fronte all'espansione dei costi e ricavi variabili, mantiene costante l'ammontare dei debiti pluriennali e conseguentemente degli interessi;

d) *gli ingredienti enologici* (che comprendono gli acquisti di mosti) sono l'unica voce presente con un consistente sviluppo: questo fatto dipende dal particolare risultato della viticoltura dell'anno considerato (1973); in una visione più ampia, *si dovrebbe assommare la retribuzio-*

ne del conferito con la spesa enologica in quanto, anno per anno, gli acquisti esterni compensano le carenze qualitative del conferito. Con questa assunzione, si osserverebbe che *il miglioramento della retribuzione del prodotto conferito si è sviluppato dal 78% (1966) all'80% (1967) e all'85% (1974)* del totale bilancio delle cantine sociali, il che porta già ad una prima valutazione di massima:

«*Le cantine sociali stanno ormai raggiungendo, nel loro complesso, il livello di massima economicità di produzione*».

Possiamo infatti comunque prevedere sul totale di bilancio (costi totali = ricavi totali):

- *un 5% di costi di personale*, semi-variabili rispetto ai quantitativi di produzione ed alla dinamica globale dei prezzi e dei salari (fenomeno inflazionistico);
- *un 3% di ammortamenti annui*, valore da imputarsi necessariamente sui ricavi (= costi totali) e non sul valore iniziale d'acquisto, soprattutto considerando l'eventuale costo di rinnovo delle attrezzature e degli impianti più deperibili (trascurando l'ammontare iniziale del valore d'acquisto che perde di significatività, anno per anno, grazie all'inflazione e che impone il problema del costo del rinnovo futuro);
- *un 1% di provvigioni*, naturalmente commisurato sui ricavi (= costi totali);
- *un 1% di manutenzione e forza motrice*, che possiedono una variabilità simile a quella dei costi del personale;
- *un 3% di spese varie*, tipico valore da prevedersi comunque.

Da questa approssimazione emerge che *il livello minimo dei costi di trasformazione sui costi totali sia da prevedersi al massimo riducibile sino ad un 13%*, per cui il livello massimo del valore dei conferimenti oggi raggiungibile può essere indicato intorno all'87% del totale dei ricavi (è bene ricordare che questo valore comprende anche il valore delle integrazioni dei mosti acquistati, in modo da attenuare l'effetto delle risultanze qualitative annuali).

Da queste considerazioni emerge che, nel loro attuale contesto, *le cantine sociali possono ancora ricercare al loro interno efficienze di relativa portata* e cioè, che, agendo su variabili di loro stretto controllo, potranno ottenere miglioramenti economici assai limitati.

Possiamo già anticipare che il limite dell'87% tra valore dei conferimenti e ingredienti enologici, è già stato raggiunto da un gruppo di cantine particolarmente efficiente.

Va da sé che quanto sopra detto è da intendersi in una visione a largo raggio e non è riferibile ad un eventuale singolo caso.

Tab. 6.1.1. *Composizione percentuale dei costi totali dell'Aggregato «Storico»*

Voci	% sulle spese			% sul totale		
	65/66	66/67	73/74	65/66	66/67	73/74
Paghe e contributi	26,1	27,7	26,2	5,8	5,7	4,6
Provvigioni	3,9	4,8	6,6	0,9	1,0	1,2
Ingred. Enologici	3,5	3,9	16,5	0,8	0,8	2,9
Forza motrice	2,4	2,6	1,8	0,5	0,6	0,3
Manutenzione	3,1	3,5	3,1	0,7	0,7	0,5
Int. passivi	22,5	21,3	7,9	5,0	4,4	1,4
Ammortamenti	14,6	15,3	18,4	3,3	3,2	3,2
Varie	23,9	20,9	19,5	5,4	4,4	3,4
TOTALE	100	100	100	22,4	20,8	17,4
Liquid. conferenti				77,6	79,2	82,6

Evoluzione storica dei costi totali distinta per i diversi gruppi

Esaminando la Tab. 6.1.1 si realizza sinteticamente il confronto tra i risultati conseguiti nel 1967 e quelli realizzati nel 1974.

Ad un primo esame, si rileva un fatto di per sé strabilante: *In ogni singolo gruppo dell'Aggregato «Storico», l'incidenza della remunerazione dei conferimenti sul bilancio totale non è mutata nel corso del tempo.*

Questa osservazione sembra contraddire quanto abbiamo precedentemente osservato a livello del totale Aggregato «Storico», e cioè che l'ammontare distribuito ai conferenti è passato dal 78% all'83%: la coerenza tra le due osservazioni si deve ricercare nel fatto che i dati generali (78-83%) risultano da una media ponderata dei tre gruppi e che, nel corso dell'ultimo settennio, il primo gruppo (economicamente più valido) ha decisamente incrementato il proprio peso ponderale all'interno dell'Aggregato «Storico».

Questa considerazione soddisfa ogni esigenza di carattere aritmetico, ma non realizza ancora l'aspetto sostanziale del concetto precedentemente illustrato: sarebbe ben grave se i miglioramenti del globale sistema delle cantine sociali dipendessero unicamente da una sempre maggior concentrazione di utilità economica (tale risulta la spiegazione del mutamento di peso relativo).

Per una corretta interpretazione è necessario ripetere l'approssimazione indicata al punto d) di pagina 184, e cioè «si deve assommare la retribuzione del conferito con la spesa enologica», in quanto gli acquisti esterni compensano le carenze qualitative del conferito.

Estraendo quindi dalla Tabella 6.1.1 i dati che interessano, si ottiene questo sintetico confronto storico:

Tab. 6.1.2. *Incidenza storica per singolo gruppo di cantine sociali della somma "Conferimenti ed Ingredienti enologici"*

Descriz.	I Gruppo		II Gruppo		III Gruppo		Totale storico		Moscato	Altre
	67	74	67	74	67	74	67	74	74	74
Incidenza	86,4	87,9	79,8	82,1	76,7	82,0	80,0	85,5	74,0	87,0
Δ %		+1,5		+2,3		+5,3		+5,5		

Dai suddetti dati risulta evidente che il miglioramento più consistente si è verificato nel gruppo di cantine sociali con una più ridotta economicità e questo fatto conferma ancora una volta che ai più alti livelli di economicità (1° gruppo) è sempre più difficile migliorare ulteriormente la propria efficienza, mentre le cantine sociali che ancora non hanno raggiunto i livelli di remunerazione più alti (3° gruppo) hanno avuto l'opportunità di recuperare in alcune aree di inefficienza.

Resta da considerare che, comunque, *le cantine sociali del 3° gruppo sopportano ancora la più alta incidenza di integrazioni enologiche* (sintomo di una maggiore carenza qualitativa) e *l'unico rilevante valore di incidenza degli interessi passivi* (sono le cantine sociali che, da sempre, sopportano un rilevante carico di interessi: eliminando questo componente negativo, sia nel 1967 sia nel 1974, avrebbero realizzato risultati assai prossimi a quelli conseguiti dal 2° gruppo).

Tab. 6.1.3. *Composizione percentuale dei costi per singolo gruppo di cantine sociali*

Voci	I Gruppo		II Gruppo		III Gruppo		Moscato	Altre
	67	74	67	74	67	74	74	74
Paghe e contributi	4,3	4,3	5,7	5,4	4,8	4,4	11,3	5,5
Provvigioni	1,0	0,6	0,6	2,3	1,4	0,6	1,2	0,7
Ingred. enologici	0,6	2,0	0,6	3,4	0,5	5,7	12,4	5,3
Forza motrice	0,5	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4	0,7	0,2
Manutenzione	0,6	0,6	0,6	0,2	0,6	1,3	0,6	1,0
Int. Passivi	2,2	1,0	4,8	0,9	7,2	4,4	1,9	1,1
Ammortamenti	2,7	2,4	3,7	4,3	3,6	4,1	3,2	2,3
Varie	2,3	2,9	4,3	4,5	5,3	2,8	7,1	2,2
Conferimenti	85,8	85,9	79,2	78,7	76,2	76,3	61,6	81,7

6.2. La struttura finanziaria

Il confronto con il passato può essere utilmente realizzato solo considerando la composizione percentuale dell'attivo e del passivo consolidati di ciascun aggregato di cantine sociali, analizzando le variazioni intervenute del peso relativo di ciascuna voce patrimoniale considerata.

Le voci patrimoniali presentate sono necessariamente assai ridotte, ma espressive dei principali fatti finanziari inerenti la gestione delle cantine sociali:

ATTIVO

— *Immobilizzazioni tecniche nette*: l'ammontare del capitale investito nell'azienda (in una o più riprese) per l'acquisizione di mezzi produttivi e non ancora smobilizzato.

— *Capitale di esercizio*: l'ammontare del capitale investito nell'azienda (sotto forma di crediti, scorte, liquidità) necessario al funzionamento corrente.

PASSIVO

— *Capitale proprio*: l'ammontare del capitale di proprietà dei soci delle cantine sociali.

— *Capitale a lungo*: l'ammontare del capitale di terzi investito nelle cantine sociali sotto forma di prestiti pluriennali a tasso prefissato.

— *Debiti a breve onerosi*: l'ammontare del capitale di terzi investito nelle cantine sociali, sotto forma di prestiti a breve (bancari) a tasso corrente.

— *Altri debiti*: l'ammontare del capitale di terzi investito nelle cantine sociali, sotto forma di crediti non onerosi (tra i quali spiccano i crediti dei conferenti per le liquidazioni dell'anno in corso).

Dopo queste precisazioni metodologiche è possibile analizzare, per singoli gruppi, l'evoluzione della struttura finanziaria avvenuta tra gli anni 1967 e 1974.

La struttura finanziaria dell'Aggregato «Storico»

Esaminando la Tabella 6.2.1, più oltre presentata, sorgono immediatamente alcune impressioni.

I valori pluriennali, attivi e passivi, hanno notevolmente perso incidenza sul totale attivo e passivo del patrimonio delle cantine sociali.

Si rileva infatti che l'incidenza delle immobilizzazioni tecniche nette cade dal 68% al 29%, mentre il capitale permanente (capitale proprio e capitale a lungo) cade dal 65% al 38%.

Questa caduta di peso relativo dipende unicamente dall'*aumentato valore dell'attività corrente* (rappresentata da debiti e crediti di esercizio e dal valore delle scorte): questo incremento di valore è stato originato dall'aumentato valore commerciale del vino trattato (la remunerazione per i conferenti nel 1967 fu circa di 40 lire/grado; nel 1974 fu di circa 100 lire/grado), il che ha generato l'espansione dei crediti commerciali, del valore delle giacenze, dei debiti verso conferenti, ecc.

Tutto questo mentre il valore delle immobilizzazioni nette e dei capitali a lungo rimane più o meno costante oppure è lievemente diminuito per gli ammortamenti intervenuti nel frattempo.

La nuova situazione denuncia la nuova struttura di interesse gestionale:

«L'interesse delle cantine sociali deve concentrarsi sulla gestione corrente, sulla quale ormai si fonda la maggior quota di valore patrimoniale».

Più esplicitamente, sarà estremamente più grave per la gestione un *errore di valutazione delle scorte annuali piuttosto che un'errata politica di ammortamenti degli impianti.*

Sarebbe quasi il caso di indicare la necessità di *creare una politica di indebitamento corrente con i soci conferenti*, in quanto le partite finanziarie correnti sono di gran lunga di maggiore consistenza rispetto ai debiti pluriennali.

Tab. 6.2.1. Aggregato "Storico": evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	67,8	28,8	Capitale Proprio	6,7	8,6
			Capitale a Lungo	58,0	29,1
				64,7	37,7
Capitale di esercizio	32,2	71,2	Debiti onerosi	10,8	1,6
			Altri debiti	24,5	60,7
				35,3	62,3
ATTIVO	100,0	100,0	PASSIVO	100,0	100,0

Si può inoltre osservare che la struttura finanziaria è in sé stessa notevolmente migliorata:

«I capitali permanenti superano abbondantemente l'ammontare

delle immobilizzazioni e partecipano al finanziamento delle attività correnti».

Si vede infatti che al 38% di capitale permanente corrisponde il 29% di immobilizzazioni nette, mentre in passato, si doveva ricorrere all'indebitamento corrente per finanziare le immobilizzazioni (con le notevoli implicazioni di costo in conto interessi).

Per concludere, si osservi la scarsa incidenza dei debiti correnti onerosi, che ormai figurano per un valore quasi irrisorio; si può concludere che ormai *le cantine sociali hanno risolto i loro problemi di finanziamento corrente*, grazie alle riserve accumulate ed agli ammortamenti già effettuati; restano solo da estinguere, secondo i piani di ammortamento già prefissati, i debiti pluriennali contratti in passato a tassi agevolati.

L'evoluzione della situazione finanziaria distinta per i diversi gruppi

I gruppi dell'Aggregato «Storico»

Dalle tabelle indicate con i numeri da 6.2.2 a 6.2.4 si può immediatamente rilevare che *il capovolgimento della pesante situazione finanziaria* (com'era presente nel 1967) è comune a tutti e tre i raggruppamenti assunti; si osservi ancora che *solamente per il 3° gruppo* (che, ripetiamo, è formato dalle cantine meno remunerative e di più recente costituzione) *si può rilevare un'incidenza*, maggiore che altrove, *dei capitali fissi rispetto al capitale circolante*: la situazione può essere spiegata dicendo che le pratiche di ammortamento (sia delle immobilizzazioni, sia dei prestiti pluriennali) sono ancora in una fase intermedia di realizzazione, più arretrata rispetto a quanto hanno realizzato le cantine sociali dei gruppi precedenti; la presenza di un'incidenza ancora considerevole di prestiti a lungo termine (55% rispetto al 20-25% degli altri gruppi) spiega l'incidenza degli interessi passivi nel c/economico del 3° gruppo, come è già stato osservato in precedenza (un 4% medio, rispetto ad un 1% degli altri gruppi).

La struttura del 3° gruppo si presenta quindi leggermente più debole che negli altri gruppi, ma non presenta sintomi allarmanti: *è una normale situazione di organismi economici recenti che si sono inseriti in un mercato dove già operavano altri enti che avevano quindi avuto modo di operare anticipatamente degli ammortamenti* (sia economici, sia finanziari).

Tab. 6.2.2. Aggregato "Storico" - 1° gruppo: evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	63,1	20,1	Capitale Proprio Capitale a Lungo	2,4	3,9
				56,8	22,9
				59,2	26,8
Capitale di esercizio	36,9	79,9	Debiti onerosi Altri debiti	8,1	0,9
				32,7	72,3
				40,8	73,2
ATTIVO	100,0	100,0	PASSIVO	100,0	100,0

Tab. 6.2.3. Aggregato "Storico" - 2° gruppo: evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	64,1	28,2	Capitale Proprio Capitale a Lungo	16,2	15,7
				49,9	23,3
				66,1	41,0
Capitale di esercizio	35,9	71,8	Debiti onerosi Altri debiti	10,9	2,4
				23,0	56,6
				33,9	59,0
ATTIVO	100,0	100,0	PASSIVO	100,0	100,0

Tab. 6.2.4. Aggregato "Storico" - 3° gruppo: evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	79,5	56,2	Capitale Proprio Capitale a Lungo	(•)	8,5
				70,0	55,0
				70,0	63,5
Capitale di esercizio	20,5	43,8	Debiti onerosi Altri debiti	14,6	2,1
				15,4	34,4
				30,0	36,5
ATTIVO	100,0	100,0	PASSIVO	100,0	100,0

Gli altri gruppi

Dalle tabelle 6.2.5 e 6.2.6, si può desumere quale sia l'attuale situazione degli altri gruppi di cantine sociali comprese in questo studio.

Innanzitutto si deve osservare che non sono disponibili i dati relativi al 1967 e quindi non è possibile realizzare un confronto storico; resta comunque l'utilità di conoscere quale sia l'attuale situazione e se questa richieda un eventuale intervento.

A — Le cantine sociali comprese nell'Aggregato «Altre» presentano *anch'esse una solida struttura finanziaria*: i capitali a lungo termine (propri e di terzi) coprono abbondantemente le immobilizzazioni ed i debiti onerosi a breve sono di scarsa incidenza.

B — Le cantine sociali comprese nell'Aggregato «Moscato» presentano invece una debole situazione, nel loro insieme: *i capitali a lungo termine (propri e di terzi) non raggiungono l'ammontare delle immobilizzazioni*, per cui l'indebitamento corrente deve supplire a questa carenza finanziaria.

È necessario osservare che:

— questa situazione è totalmente originata dalla situazione della cantina sociale di S. Stefano Belbo, che possiede il più alto valore di immobilizzazioni nette, cui non corrisponde un'adeguata disponibilità di capitali a lungo termine.

Tab. 6.2.5. Aggregato "Altre": evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	—	22,0	Capitale Proprio	—	7,3
			Capitale a Lungo	—	28,1
				—	35,4
Capitale di esercizio	—	78,0	Debiti onerosi	—	2,9
			Altri debiti	—	61,7
				—	64,6
ATTIVO	—	100,0	PASSIVO	—	100,0

Tab. 6.2.6. Aggregato "Moscato": evoluzione della struttura finanziaria

	1967	1974		1967	1974
Immobilizzaz. tecniche nette	—	36,6	Capitale Proprio	—	1,3
			Capitale a Lungo	—	20,1
				—	21,4
Capitale di esercizio	—	63,4	Debiti onerosi	—	—
			Altri debiti	—	78,6
				—	78,6
ATTIVO	—	100,0	PASSIVO	—	100,0

Il rapporto tra «capitale proprio» e «capitale di terzi», impiegati all'interno delle cantine sociali

Dalle pagine e dalle tabelle che precedono si può facilmente asserire che il «capitale proprio» delle cantine sociali assomma ad una quota irrilevante del loro totale attivo: la situazione nei tre aggregati considerati è la seguente:

Tab. 6.2.7. Consistenza del Capitale proprio

	Aggregato Storico		Aggregato Altre		Aggregato Moscato	
	1967	1974	1967	1974	1967	1974
Capitale proprio	6,7	8,6	—	7,3	—	1,3
Capitale di terzi	93,3	91,4	—	92,7	—	98,7
Totale passivo	100,0	100,0	—	100,0	—	100,0

D'altro canto la loro stessa natura di «trasformatori di prodotto senza fine di lucro» non prevede una elevata consistenza di capitale proprio: si può giustificare questa asserzione dicendo:

quali trasformatori possono ricorrere al credito commerciale (nel caso specifico si tratterà dei debiti verso conferenti) per approvvigionarsi, trasformare la materia prima e rivenderla in tempo utile per soddisfare alle esigenze dei propri creditori: le imprese private possono avvalersi della stessa tecnica, ma devono prevedere l'indilazionabilità dei pagamenti e la disponibilità per il mantenimento almeno delle scorte tecniche, mentre le cantine sociali possono contare su «creditori» dotati di una maggior comprensione verso le eventuali carenze di liquidità della propria cantina sociale.

Si può affermare che, al limite, le cantine sociali dovrebbero «possedere» gli impianti di trasformazione (ovvero avere un «capitale proprio» pari all'ammontare delle «immobilizzazioni tecniche nette»);

l'assenza del profitto consente una scarsa accumulazione del capitale (che normalmente avviene tramite l'incremento delle «riserve occulte», ma chiaramente con lenta progressione annuale).

Per definire quindi la situazione delle cantine sociali in termini di sufficienza di «capitale proprio», si dovrà confrontare l'ammontare (in % sul totale attivo e passivo) delle «immobilizzazioni tecniche nette» e del «capitale proprio» rilevato dai bilanci.

Tab. 6.2.8. *Raffronto tra l'ammontare delle "Immobilizzazioni tecniche nette" e del "Capitale proprio" delle cantine sociali (in % sul totale attivo e passivo) secondo i bilanci del 1974*

Voci	Aggregato Storico	Aggregato Moscato	Aggregato Altre
1) Immobilizzazioni tecniche nette	28,8	36,6	22,0
2) Capitale proprio	8,6	1,3	7,3
Rapporto 2):1) x 100	30%	4%	33%

È evidente che, alla data riferita, le cantine sociali non siano totalmente «proprietarie» dei propri impianti: l'inconveniente che esso comporta, in teoria, consiste nel verificarsi (a medio termine) di una carenza di liquidità, corrispondente al progressivo ammortamento dei debiti finanziari, per far fronte alla quale sarà necessario:

- ammortizzare economicamente gli impianti, anno per anno, per un valore pari alle rate di ammortamento finanziario; oppure
- ricorrere a nuovi prestiti; oppure
- diminuire l'ammontare delle scorte; oppure
- incrementare l'apporto in conto capitale dei soci.

Sempre in teoria, l'eguagliarsi del «capitale proprio» e delle «immobilizzazioni» avverrebbe solamente nel momento in cui le immobilizzazioni, progressivamente svalutate per l'usura, si adegueranno all'inferiore valore del capitale proprio (salvo naturalmente il caso di nuovi apporti in conto capitale).

In realtà, almeno per quanto riguarda i dati traibili dall'*Aggregato «Storico»*, si osservano alcuni fatti che contraddicono l'analisi teorica: — *il capitale proprio è sempre andato espandendosi*, sia pure per minimi tassi di incremento;

— i tassi annui di ammortamento suggeriscono l'ipotesi di un *ammortamento economico* (degli impianti) *inferiore in valore assoluto all'ammortamento finanziario* (dei prestiti pluriennali);

— *la situazione della liquidità è sempre andata migliorando.*

Questi sintomi *favoriscono l'ipotesi di una accumulazione di utili* (è da escludere, presumibilmente, l'ipotesi di una diffusa richiesta ai soci di versamenti in conto capitale) nel corso dei diversi esercizi.

L'accumulazione ipotizzata potrebbe essere avvenuta:

— *per incremento dei fondi di riserva* (palesi e/o occulti);

— *per sottostima delle scorte di fine esercizio*, per cui si liquidano, anno per anno, compensi ai conferenti minori del dovuto, accumulando i «surplus» economici nelle scorte sottostimate. Una volta monetizzati, in tutto o in parte, i «surplus» economici, essi divengono quegli «avanzi finanziari» che consentono di ammortizzare i debiti pluriennali senza ricorrere a nuove forme di indebitamento e senza praticare ammortamenti economici più rilevanti.

La pratica di «accumulare riserve» corrisponde ad una saggia politica gestionale che tende gradualmente a sviluppare l'autonomia degli organismi economici; è da notare inoltre che questo processo può verificarsi senza essere specificatamente voluto: è sufficiente una legittima valutazione prudente delle scorte a fine esercizio (il futuro potrebbe comportare spiacevoli sorprese) e il processo di accumulazione si origina autonomamente anno per anno; l'automaticità del fatto può essere inoltre ulteriormente favorita da una situazione di prezzi anno per anno crescenti (come si è verificato dal 1967 al 1974).

Il livello degli ammortamenti raggiunto nel 1974

Nella tabella 6.2.9 si evidenziano i livelli di ammortamenti raggiunti dai diversi gruppi di cantine sociali alla fine dell'anno 1974.

Si noti come i gruppi di cantine sociali che possono vantare un'anzianità maggiore, abbiano raggiunto livelli pressoché equivalenti di ammortamento degli impianti: i valori indicati coprono un campo che va dal 52% al 58%; unica eccezione il 3° gruppo dell'*Aggregato «Storico»* che ha raggiunto un valore ancora inferiore al 30%: è anche questa una conseguenza della recente fondazione di questo gruppo di cantine sociali.

Si noti, altresì, l'ipotesi formulata accanto ai dati del 1974 e riferita ai valori di ammortamento del 1967 (4ª colonna della Tab. 6.2.9):

il dato medio riferito al 1967 ed il dato medio riferito al 1974 indicano che nei 7 anni si è realizzato un ammortamento medio del 18% globale, pari al 2,5% annuo.

Se si accetta l'ipotesi che, nel 1967, gli impianti avessero in media la

stessa consistenza del 1974, si osserva che i tassi annui medi di ammortamento hanno raggiunto:

- il 2% per il 1° gruppo;
- il 2,6% per il 2° gruppo;
- il 2,6% per il 3° gruppo;

confermando un andamento medio e comune di ammortamento.

Se l'ipotesi non fosse veritiera, e cioè se le cantine sociali avessero ampliato gli impianti nel corso degli ultimi anni (particolarmente il 3° gruppo), l'aver mantenuto un tasso di ammortamento comune a cantine sociali più anziane e quindi più redditizie, va a tutto merito delle stesse cantine sociali di recente fondazione.

Si osservi inoltre che simili tassi di ammortamento corrispondono ad una politica tendente ad ammortizzare la totalità degli impianti in circa 40 anni.

Può sembrare un orizzonte troppo lontano, anche in considerazione del fatto che taluni impianti (macchinari, automezzi, utensili) dovrebbero ottenere il loro ammortamento in 10 anni, ma si deve considerare che l'ipotesi di 40 anni di ammortamento contempla:

- un valore di realizzo pari a zero per ogni immobilizzazione;
- la possibilità di ammortizzare totalmente gli impianti e le immobilizzazioni, iscritte in bilancio (che probabilmente comprendono spesso valori non ammortizzabili, quali i terreni).

Tab. 6.2.9. *Il livello degli ammortamenti nel 1974 (in milioni di lire)*

Aggregati di cantine sociali	Bilanci 1974			1967 %
	Immob. tecniche (1)	Fondo amm. (2)	% 2):1)	
Aggregato "Storico"	3.934,0	1.941,5	49,4	31,7
— 1° gruppo	(1.672,8)	(974,2)	(58,2)	(44,3)*
— 2° gruppo	(1.348,1)	(704,0)	(52,2)	(33,8)*
— 3° gruppo	(913,1)	(263,3)	(28,8)	(10,4)*
Aggregato "Altre"	1.076,0	633,5	58,9	—
Aggregato "Moscato"	1.655,0	866,3	52,3	—
Totale	6.665,0	3.441,3	51,6	—

* Nell'ipotesi (da verificare) che le Immobilizzazioni tecniche siano state nel 1967 assai prossime al valore presentato nel 1974.

7. ALCUNI INDICI INTERPRETATIVI DELLA GESTIONE DELLE CANTINE SOCIALI

Esaurite le analisi economiche e finanziarie sembra utile sottoporre ad esame taluni indici statistici che possono consentire alcune interpretazioni dei particolari risultati di gestione, acquisiti dalle varie cantine sociali.

Nessun indice è di per se stesso capace di esprimere un giudizio sintetico sulla gestione totale di un organismo economico: una serie di indici possono fornire, nel loro insieme, un abbozzo di quadro descrittivo che può almeno identificare eventuali situazioni carenti e permettere quindi un eventuale successivo approfondimento informativo.

7.1. Il rapporto tra:

Ammontare delle liquidazioni ai conferenti

Ammontare dell'attivo totale

Il significato di questo indice appare abbastanza semplice: *più alto esso risulta, migliore si dimostra l'utilizzo delle risorse totali impiegate.*

Per «risorse impiegate» si intende la somma di quelle entità economiche richieste per l'esercizio dell'attività: gli impianti, le scorte e la liquidità; in sintesi, l'attivo totale di bilancio (per il particolare significato di questa denominazione, si veda la nota metodologica a pag. 200).

Per le 32 cantine sociali esaminate si è ottenuto un valore medio pari a 0,51: il che significa che, *in media nel 1973-1974, per liquidare 51 lire ai viticoltori è stato necessario aver investito nel processo produttivo, oltre alle 51 lire di uva, altre 49 lire di capitale fisso e circolante.* Più specificatamente:

Struttura dell'attivo totale medio 1973-1974

— Immobilizzazioni tecniche lorde	
— (ammortizzate in bilancio per il 20%)	38%
— Capitali circolanti	11%
— Apporto dei conferenti (1)	51%

Totale Attivo

100%

L'arco di variabilità dell'indice rilevato oscilla dallo 0,06 allo 0,81: è un arco piuttosto ampio, con una sufficiente concentrazione tra lo 0,4 e lo 0,6 (21 cantine su 32 in totale - vds. Tab. 7.1.1.).

I più bassi valori rilevati si riferiscono alle seguenti cantine sociali:

- Montegrosso d'Asti: 0,06
- Montaldo Scarampi: 0,29
- S. Stefano Belbo: 0,29
- S. Damiano: 0,31
- Castelrocchese: 0,36
- Govone: 0,38

I più alti valori si riferiscono a:

- Agliano: 0,70
- Mombaruzzo: 0,81
- Calosso: 0,81

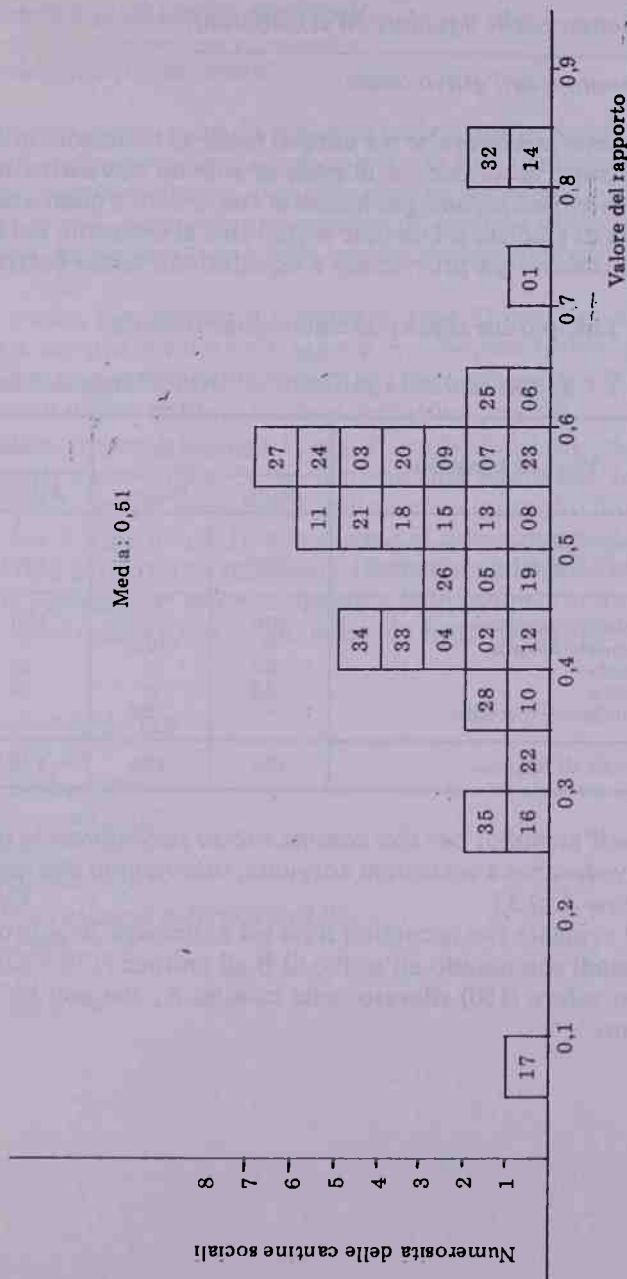
(1) L'«apporto dei conferenti» rappresenta il valore del vino, ottenuto dai conferimenti 1973-74, che virtualmente dovrebbe ancora figurare in scorta se non si fosse monetizzato per liquidare i conferenti.

Tab. 7.1.1.1. Esercizio 1973/74 - Dati tratti dai B.lanci di 32 cantine sociali

Distribuzione del rapporto: Liqui dazioni ai conferenti
Ammontare dell'attivo totale

Media: 0,51

Numero di cantine sociali



(I numeri iscritti nelle caselle corrispondono al codice della cantina sociale)

Nota metodologica relativa al rapporto tra:

Ammontare delle liquidazioni ai conferenti

Ammontare dell'attivo totale

È bene precisare che per «attivo totale di bilancio», in questa particolarissima accezione, si intende *la somma dell'attivo di bilancio e degli eventuali acconti già versati ai conferenti*; e questo per evitare disparità di giudizio tra cantine sociali che, al momento del bilancio, abbiano o meno già provveduto a liquidazioni, anche parziali, ai conferenti.

L'esempio che segue può essere chiarificatore:

Tab. 7.1.2. *Esempio sul significato di "attivo totale di bilancio"*

Voci di bilancio	Cantina A		Cantina B	
	Attivo	Passivo	Attivo	Passivo
(Liquidazione ai conferenti risultante dal c/economico)	(50)	—	(50)	—
Immobilizzazioni	100	—	100	—
Capitale proprio	—	100	—	100
Scorte	20	—	20	—
Banca	30	—	10	—
Conferenti c/crediti	—	50	—	30
Totale di bilancio	150	150	130	130

Nell'esempio, *per due cantine sociali perfettamente uguali*, se non provvedessimo a correzioni adeguate, *otterremmo due risultati diversi*:

Cantina A: 0,33

Cantina B: 0,38

È evidente che la cantina B ha già anticipato 20 ai propri conferenti; quindi sommando all'attivo di B gli anticipi (130 + 20), si ottiene lo stesso valore (150) rilevato nella cantina A, che non ha mai concesso acconti.

7.2. Il rapporto tra:

Ammontare delle liquidazioni ai conferenti

Ammontare delle immobilizzazioni

Nel significato questo secondo indice è simile a quello precedente, ma consente di *realizzare un immediato confronto fra i risultati economici conseguiti e gli investimenti specifici necessari per la loro realizzazione*; in pratica può esprimere un tentativo di giudizio sull'ottimale rispondenza del dimensionamento della cantina sociale al raccolto conferito.

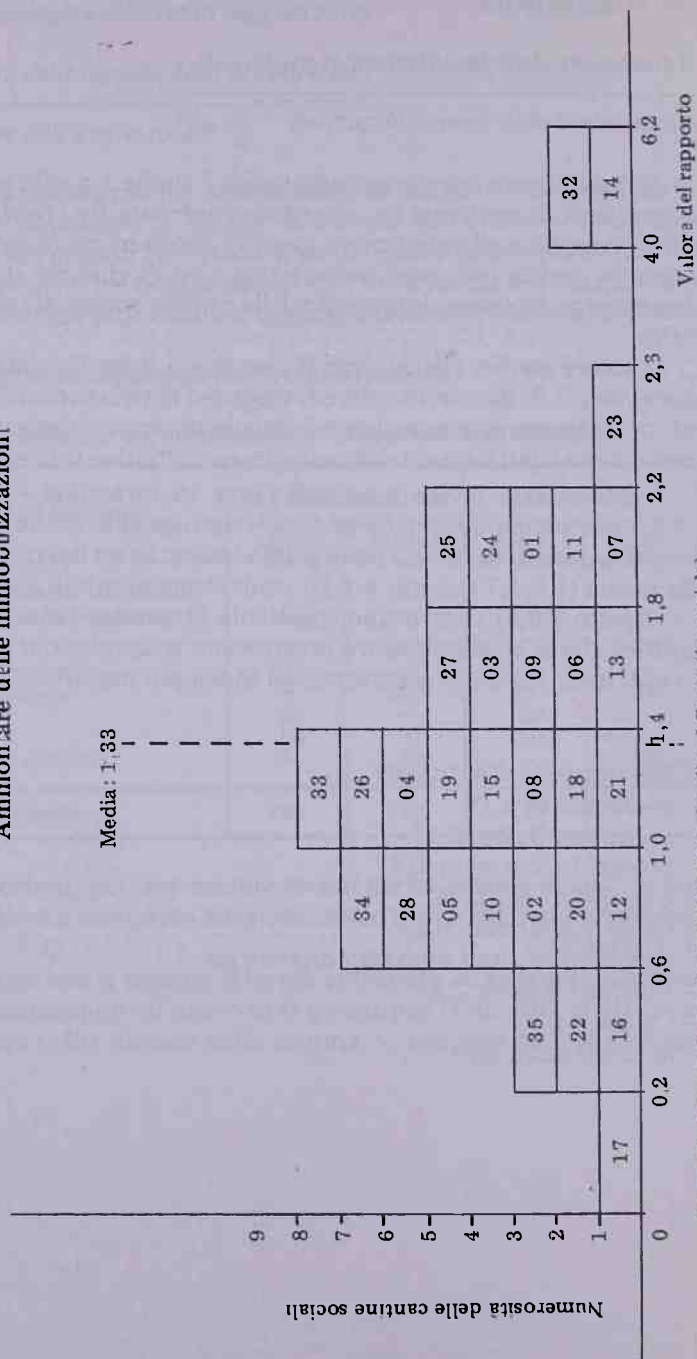
Il valore medio, rilevato per il complesso delle 32 cantine sociali, *assomma a 1,3*: da questo valore si traggono le stesse conclusioni generali precedentemente osservate (si ottiene lo stesso rapporto - 51:38 - impiegando i dati sintetici della «struttura dell'attivo totale»).

È interessante invece osservare *l'arco di variabilità* (vds. tabella 7.2.1.) *che oscilla dallo 0,09 al 5,79*, relativamente molto più ampio rispetto a quanto osservato per il primo indice: in un intervallo intorno alla media (1,0-1,7 rispetto a 1,3), equivalente al primo indicato (0,4-0,6 rispetto a 0,5) si ritrovano solamente 11 cantine (anziché 23): ciò significa che *la connessione tra investimenti e liquidazioni è stata, per il 1974, assai varia e diversificata*; gli indici più negativi si riferiscono a:

- Montegrosso d'Asti: 0,09
- S. Damiano: 0,55
- S. Stefano Belbo: 0,55
- Montaldo Scarampi: 0,57
- Castelrocchese: 0,74
- Incisa Scapaccino: 0,83
- I migliori risultati sono stati ottenuti da:*
- Vinchio - Vaglio: 2,31
- Calosso: 4,34
- Mombaruzzo: 5,79

Tab. 7.2.1. Esercizio 1973/74 - Dati tratti dai Bilanci di 32 cantine sociali

Distribuzione del rapporto:
Liquidazioni ai conferenti
Ammonare delle immobilizzazioni



(I numeri iscritti nelle caselle corrispondono al codice della cantina sociale)

7.3. Il rapporto tra:

Lire per quintale (liquidate)

Lire per quintale (potenziale immobilizzato)

Questo rapporto consente di mettere in relazione il «ricavo unitario» con il «costo unitario dell'impianto»: in pratica può essere una approssimazione di un giudizio di merito sull'impianto realizzato (esempio: impianto più costoso per prodotti migliori).

Il valore medio, per le 32 cantine sociali, risulta 2,3 circa (mancano dati storici di confronto, per esprimere un giudizio su tale valore; vds. Tabella 7.3.1.).

L'arco di oscillazione va da 0,6 a 8,0, con una concentrazione intermedia rispetto ai due indici precedenti (1,8-2,8 rispetto a 2,3 con 17 cantine sociali su 32) il che può significare che i due valori risultino sufficientemente correlati (per il 1974 sicuramente di più di quanto siano correlativi investimenti e prodotto conferito):

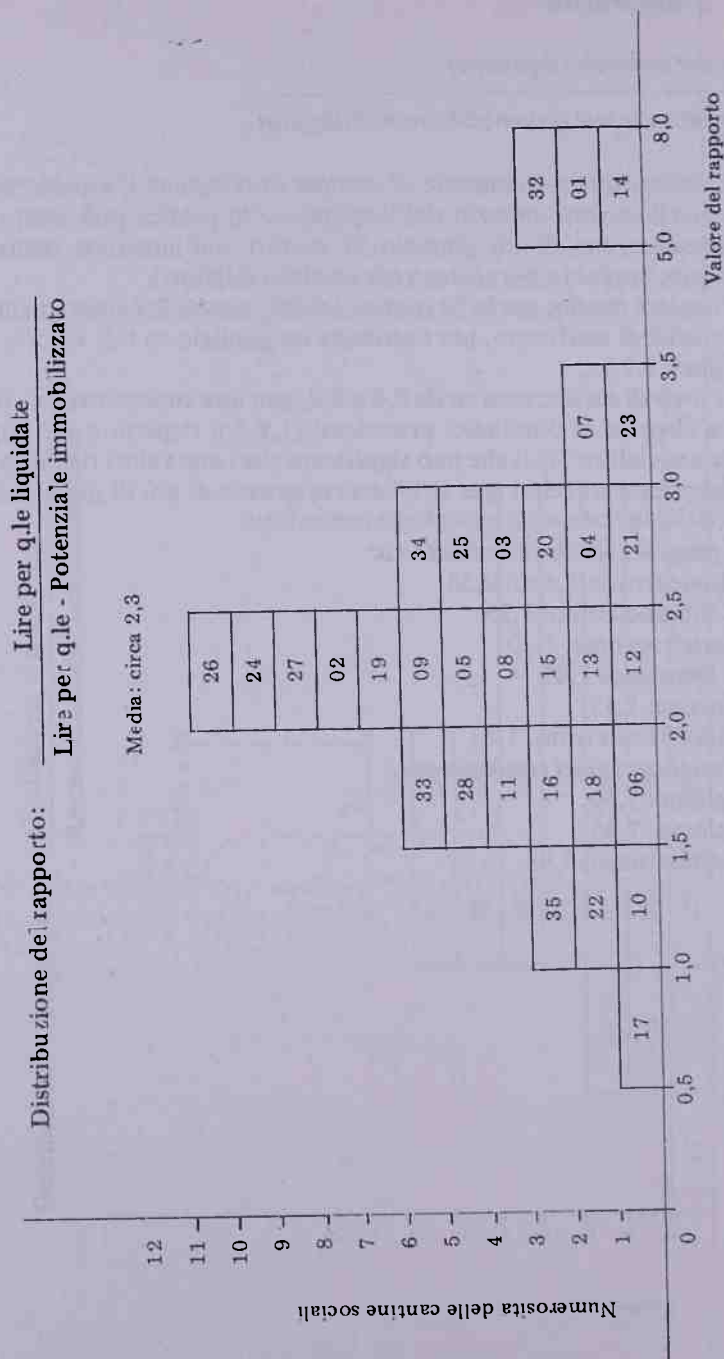
I peggiori valori sono relativi a:

- Montegrosso d'Asti: 0,58
- S. Stefano Belbo: 1,25
- Castelrocchese: 1,40
- S. Damiano: 1,45
- Govone: 1,53
- Nizza Monferrato: 1,63

I migliori valori risultano per:

- Agliano: 1,89
- Calosso: 7,45
- Mombaruzzo: 7,98

Tab. 7.3.1. *Esercizio 1973/74 - Dati tratti dai Bilanci di 32 cantine sociali*



(I numeri iscritti nelle caselle corrispondono al codice della cantina sociale)

Nota metodologica relativa al rapporto tra:

Lire per quintale (liquidate)

Lire per quintale (potenziale immobilizzato)

Per carenza di dati, è stato ottenuto per via deduttiva, secondo la seguente equazione:

$$1) \frac{\text{Liquidazione totale}}{\text{Immob. lorde totali}} : S = \frac{\text{£/q (liquidate)}}{\text{£/q (potenz. immobilizz.)}}$$

intendendo per "S" il valore presunto di saturazione degli impianti.

$$S = \frac{\text{Q.li prodotti}}{\text{Q.li potenziali}} \longrightarrow (\text{dato globalmente stimabile})$$

Sviluppando la 1), si ottiene infatti:

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{Liquidaz. totale}}{\text{Immob. lorde tot.}} & \frac{\text{Q.li prodotti}}{\text{Q.li potenziali}} & = \\ \frac{\text{Liquidaz. totale}}{\text{Immob. lorde tot.}} & \frac{\text{Q.li potenziali}}{\text{Q.li prodotti}} & = \\ \frac{\text{Liquidaz. totale}}{\text{Q.li prodotti}} & \frac{\text{Q.li potenziali}}{\text{Immob. lorde tot.}} & = \\ \downarrow & \downarrow & \\ \text{Lire liquidate per} & \text{costo unitario per} & \\ \text{Q.li prodotto} & \text{Q.li potenziale} & = \text{C.V.D.} \end{array}$$

7.4. Note conclusive sulla situazione di alcune cantine

Il ripetersi della citazione delle stesse cantine tra quelle in posizione più negativa suggerisce di fornire una sintesi diretta ad evidenziare deduttivamente le più gravi carenze (tralasciando le cantine sociali citate una sola volta).

Per le cantine di *Montegrosso d'Asti*, *S. Stefano Belbo*, *S. Damiano e Castelrocchese*, la diagnosi può essere unica:

«La grave carenza di conferimenti (quantitativa, ma forse anche qualitativa) rispetto al loro potenziale svaluta il loro apporto economico, aggravando l'incidenza dei costi fissi e quindi mortificando ancora di più il rapporto tra valore unitario del prodotto e valore unitario dell'impianto».

Per la cantina di *Montaldo Scarampi* si tratta di una carenza quantitativa di conferito (forse non qualitativa).

Per la cantina di *Govone* il valore dell'impianto non è correlato con

il valore qualitativo del prodotto (carente un po' anche il conferito in quantità).

È opportuno osservare che *queste deduzioni vogliono solo essere stimoli per un'indagine più approfondita, essendo assai scarse le informazioni.*

Tab. 7.4.1. *Frequenza di citazione degli indici più negativi (*)*

Cantina sociale	Indici		
	1°	2°	3°
Montegrosso d'Asti	*	*	*
Montaldo Scarampi	*	*	—
Valle Belbo	*	*	*
S. Damiano	*	*	*
Castelrocchese	*	*	*
Govone	*	—	*
Incisa Scapaccino	—	*	—
Nizza Monferrato	—	—	*

Tab. 7.4.2. Conferito 1973 - Bilancio 1973/1974 - Dati statistici

Cod. cantine	Cantine	1	2	3	4	5	6	7
		Liquidazioni (lire x 1000)	Attivo totale (lire x 1000)	% (1:2)	Imm. tecniche lorde (lire x 1000)	% (1:4)	Salvazioni % 1970/74	% (5:6)
06	Castel Boglione	652.907	1.050.602	62,1	336.000	169,1	81,5	207,5
08	Castelnuovo Calcea	165.398	319.187	51,8	118.300	139,8	64,5	216,7
12	Incisa Scapaccino	177.000	403.549	43,9	212.400	83,3	40,3	206,7
13	Maranzana	442.625	867.689	51,0	246.200	179,8	87,7	205,0
14	Mombaruzzo	638.395	790.946	80,7	110.300	578,8	72,5	798,3
15	Mombarcelli	251.662	471.532	53,3	190.400	132,2	52,9	249,4
18	Nizza Monferrato	211.241	392.856	53,8	174.800	120,8	74,2	162,8
21	Rocchetta Mogliotti	112.799	223.393	50,5	105.000	107,5	41,7	257,8
23	Vinchio	299.387	506.757	59,1	129.400	231,4	70,7	327,3
		3.085.124	5.026.461	61,3	1.672.800	184,4	66,3	289,8
02	Apiano Nuova	125.417	302.322	41,5	130.800	95,5	45,7	208,9
04	Calamandrina	329.753	793.393	41,6	272.000	121,2	47,5	255,2
07	Castelnuovo Belbo	274.370	461.675	59,4	135.300	402,8	59,3	342,0
10	Castelrocchese	57.011	156.843	36,3	77.400	73,7	52,5	140,4
09	Castelrocchero	301.725	523.967	57,5	188.300	160,2	74,3	215,6
11	Fontarile	373.819	728.461	51,3	213.800	174,8	93,3	187,4
16	Moncalvo Scarampi	69.213	241.545	28,7	120.700	57,0	32,1	178,5
19	Rocca d'Arazzo	126.407	267.687	47,2	93.200	135,6	59,3	228,7
20	Rocchetta Tanaro	98.089	177.912	55,1	116.600	84,1	34,2	245,9
		1.755.804	3.653.805	48,1	1.348.100	130,2	55,3	225,5

(Segue) Tab. 7.4.2.

Cod. cantine	Cantine	1 Liquidazioni (lire x 1000)	2 Attivo totale (lire x 1000)	3 % (1:2)	4 Imm. tecniche lordie (lire x 1000)	5 % (1:4)	6 Saturazione % 1970/74	7 % (5:6)
01	Agliano	219.945	313.239	70,2	101.700	216,3	44,2	489,4
03	S. Marzanotto	416.630	697.818	59,7	237.000	175,8	65,5	268,4
05	Castagnole Lanze	110.358	237.708	46,4	127.000	86,9	38,8	224,0
17	Montegrosso d'Asti	23.709	357.325	6,6	265.000	8,9	14,0	63,6
22	S. Damiano	99.941	321.879	31,0	182.400	54,8	37,9	144,6
		842.599	1.927.969	43,7	913.100	92,3	40,3	236,9
26	Cassine	254.465	773.499	45,8	301.800	117,5	58,0	202,6
28	Govone	163.551	429.188	38,1	179.500	91,1	47,6	191,3
24	Alice Bel Colle	328.894	585.948	56,1	168.900	194,7	88,7	219,5
27	Ricaldone	483.389	850.596	56,8	323.500	149,4	68,0	219,7
26	Alice Sessame	222.256	348.274	63,8	102.300	217,3	73,5	295,6
		1.728.170	2.987.505	57,8	1.076.000	160,6	69,5	218,1
32	Calosso	143.545	176.614	81,3	33.100	433,7	58,2	745,2
33	Canelli	642.271	1.470.219	45,2	478.900	134,1	70,5	190,5
35	Valle Belbo	541.141	1.886.370	28,7	978.100	55,3	44,2	125,1
34	Cossano	143.661	333.753	43,1	164.910	87,1	33,5	260,0
		1.470.638	3.816.958	38,5	1.655.000	88,9	51,2	330,2
TOTALE		8.882.335	17.412.698	51,0	6.665.000	139,3	57,7	—

8. L'IMMAGINE DEL PRODOTTO

Con il termine «immagine di un prodotto», si è ormai convenuto di indicare un complesso di fattori che influenzano la recettività dei consumatori verso una qualsiasi produzione offerta sul mercato.

È necessario precisare che *questo complesso di fattori non è assolutamente definibile con certezza*: essi mutano da prodotto a prodotto, da consumatore a consumatore ed accolgono in sé diversi gradi di soggettività.

Le moderne tecniche di ricerca motivazionale hanno risolto in parte il problema di identificare i «concetti base» che concorrono nella mente del consumatore, a costituire l'immagine di un dato prodotto: *risulta però che diverse ricerche, in una successione di tempi, abbiano dato risultati abbastanza diversificati tra loro*, pur riferendosi ad uno stesso prodotto.

Ad esempio, un determinato prodotto alimentare (olio di semi) potrebbe aver ottenuto, quale accostamento logico, l'idea di prodotto «povero» in un primo tempo e successivamente l'idea di prodotto «neutro».

Gli accostamenti logici non sono assolutamente unici: ad ogni prodotto (o marca) si accosta, consciamente oppure inconsciamente, tutta una serie di immagini espresse in tonalità diverse da consumatore a consumatore.

Si noti altresì che *gli accostamenti non rivestono quasi mai un carattere tecnico e oggettivo*: il consumatore medio, di norma, non ha sufficiente cognizione tecnica generale per giudicare approssimativamente la sostanza dei prodotti offerti: la «motivazione di acquisto» si fonda di norma sulla rispondenza del prodotto ad un determinato bisogno e, tra le diverse alternative offerte sul mercato, la preferenza si fonda su caratteri prevalentemente soggettivi, originati in parte da situazioni psicologiche del consumatore (prestigio sociale, convincimenti etici, propensioni economiche, ecc.) ed in parte sviluppate ed accentuate dalla «comunicazione» del prodotto (confezione, pubblicità, prezzo, ecc.).

I limiti di questo lavoro non hanno consentito di realizzare una ricerca ad hoc per i vini prodotti dalle cantine sociali, ma traendo alcune indicazioni dalle conversazioni avute con operatori qualificati e da alcune speciali serie di interviste con consumatori medi, è possibile for-

nire un primo esempio di quell'«immagine di prodotto» riferita ai diversi vini che potrebbe essere verificata da una ricerca specializzata.

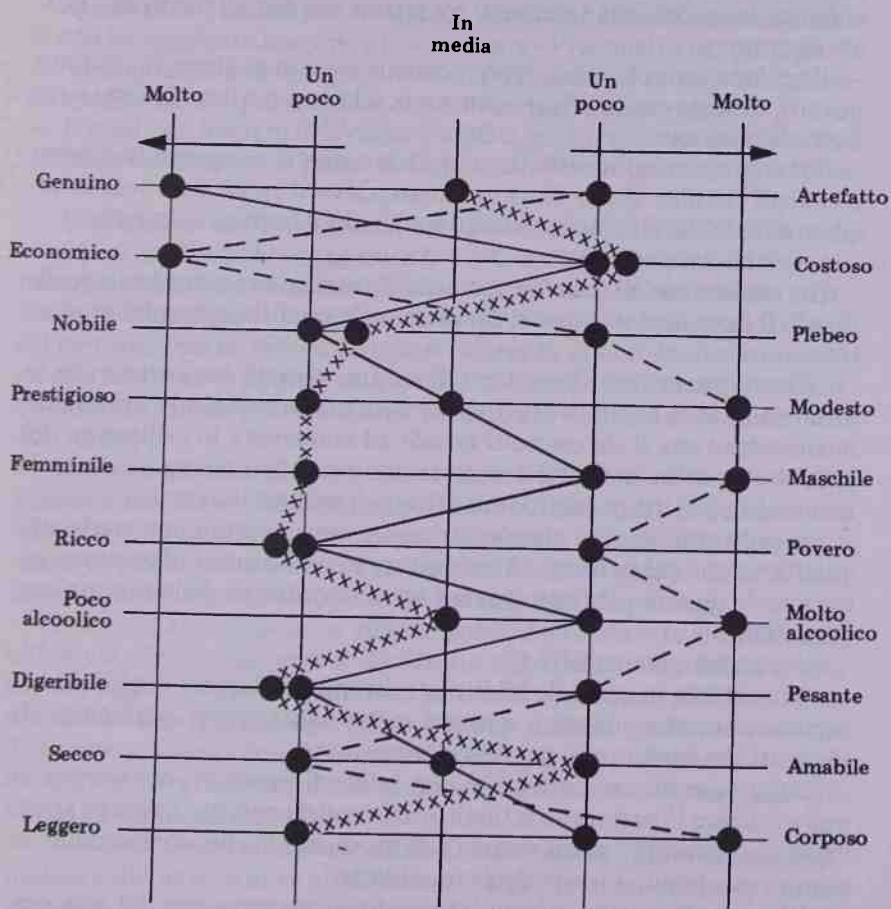
Ripetendo che *si tratta solo di un tentativo chiarificatore*, si può procedere ad analizzare la seguente successione di attributi, alternativi, riferiti genericamente al vino:

genuino — artefatto
economico — costoso
nobile — plebeo
prestigioso — modesto
femminile — maschile
ricco — povero
molto alcoolico — poco alcoolico
digeribile — pesante
secco — amabile
leggero — corposo

Le espressioni verbali dei consumatori sono state comunemente riferite in una «alternativa logica», con una graduale articolazione da un estremo logico all'altro: ad esempio nella dicotomia «buono - cattivo», si sarebbe potuto osservare «molto buono - abbastanza buono - buono - mediocre - cattivo - molto cattivo».

Traducendo le espressioni raccolte dagli intervistati in una approssimazione quantitativa, si è ottenuto l'«ideogramma» successivo, in cui si confrontano il «vino ideale», il barbera e il moscato: *più la linea tipica di ogni vino si allontana dall'«ideale», più il prodotto si discosta dai desideri del consumatore.*

Grafico 8.1. Ideogramma - Tentativo del prodotto "vino" ed in particolare del Barbera e del Moscato



LEGENDA: ————— Vino ideale
 - - - - - Barbera
 xxxxxxxxxxxx Moscato

L'ideogramma precedentemente descritto, non è che una rappresentazione di alcuni concetti assai diffusi tra i consumatori (poco importa se l'identificazione sia risultata più o meno esatta):

— *il moscato* possiede l'«immagine» di prodotto prestigioso, ricco, femminile: un prodotto quindi per occasioni particolari, in ambienti e compagnie specifici (la somma di tre fattori ambientali: festività - dolci - signore);

— *il barbera*, invece e purtroppo, possiede la connotazione di prodotto povero, di largo e squalificato consumo, adatto a bevitori di forte e robusta costituzione.

Di conseguenza, mentre per il moscato non si pongono particolari problemi (se non quello di «sdrammatizzare» il consumo - vedi la recente pubblicità di Gancia e Riccadonna), per il barbera si impone:

— *un primo interrogativo:*

Le cantine sociali (ed altri produttori) ottengono un prodotto qualificato: il mercato è disposto a «credere» alla qualificazione del prodotto?

Alcuni intervistati (Presidenti di cantine sociali) lamentano che la loro produzione non trovi sufficiente apprezzamento per le sue qualità intrinseche e che si sia costretti quindi ad ammettere lo svilimento del prodotto (tramite massicce «integrazioni») pur di ottenere un contenimento dei costi del prodotto finito (bottiglioni da 2 lt., ecc.).

Si cade quindi in un circolo vizioso: il consumatore non crede alla qualificazione del barbera - il produttore lo svilisce, pur di commercializzarne le qualità - il consumatore trova riconferma delle proprie impressioni;

— *un secondo interrogativo:*

Nonostante la generale sfiducia, esistono produzioni qualificate di barbera che sono collocate a prezzi molto vantaggiosi: quali sono gli elementi che consentono questa valorizzazione?

Sulla base dei colloqui avuti con i diversi operatori del settore, si può avanzare l'ipotesi che la qualificazione del prodotto avvenga attraverso la «garanzia» di un marchio di produzione, che storicamente ha sempre mantenuto un alto livello qualitativo.

Più semplicemente, alcuni imprenditori propongono (ad una cerchia allargata di piccoli acquirenti o consumatori) un vino qualificato sotto la «personale» garanzia delle risposdenze del prodotto a determinati livelli qualitativi; il consumatore acquista «in fiducia» il prodotto, confidando sulla serietà del produttore che, da anni ormai, provvede a realizzare una produzione qualitativamente costante: al limite, l'acquisto avviene per corrispondenza, anno per anno, senza richiedere un preventivo campionamento delle partite.

Ovviamente, produzioni di questo livello spuntano prezzi decisamente superiori alla media;

— *un terzo interrogativo:*

Esistono strumenti legislativi (DOC), destinati a garantire la provenienza dell'uva e, indirettamente, la presenza di determinate caratteristiche organolettiche nel vino; la ragion d'essere del «DOC» consiste nell'assolvere, almeno teoricamente, le stesse funzioni di garanzia dei «marchi» dei produttori.

Quali sono i motivi per cui questo strumento tutelatore della qualità non ha raggiunto lo scopo di «vitalizzare» l'immagine del prodotto?

Si può tentare di spiegare la scarsa efficacia di questo strumento promozionale sin qui adottato, con tre successive osservazioni:

— il prodotto fregiato dell'etichetta DOC, non raggiunge una tale consistenza sul mercato al punto di imporsi all'attenzione del consumatore.

Si stima che nell'arco di anni dal 1970 al 1974, il totale prodotto di «Barbera DOC» abbia raggiunto il 6-8% della totale produzione piemontese di barbera: anche ammettendo che tutta la produzione DOC sia stata imbottigliata come tale, il suo peso relativo sulla totale offerta sul mercato rimane assai scarso, anzi ridotto in quanto la denominazione di «Barbera» si applica su quantità confezionate ben superiori alla produzione totale piemontese (a causa delle «integrazioni», dei «tagli», ecc.);

— l'identificazione del prodotto, tramite il DOC, non ha ancora raggiunto la massa dei consumatori per cui molti potenziali acquirenti non conoscono il significato intrinseco della sigla ufficiale DOC oppure ostentano nei suoi confronti una certa sfiducia, originata da fatti concreti accaduti in passato oppure dal generale qualunqueismo.

Per contrapposizione, si ricordi come il «Consorzio del Chianti» abbia valorizzato per anni il significato del «Galletto» e del «Putto», per cui oggi il medio consumatore ha ormai acquisito (se non del tutto almeno in parte) sia il significato dei due simboli sia la motivazione della loro esistenza (origine, qualità, ecc.) per cui è disposto ad attribuire un certo grado di fiducia verso una «proposta commerciale» che ormai ha capito ed assimilato;

— in ultimo si può solamente avanzare un'ipotesi, intuitivamente formulata sulla base di altre esperienze: il proporre in un'etichetta l'accostamento di due concetti quali: barbera (vino di massa, economico, squalificato) e DOC (tutela di un'origine preziosa) potrebbe creare una «contraddizione in termini» nella mente di un potenziale acquirente.

Escludiamo sicuramente da questo equivoco il consumatore molto informato e qualificato (in particolare piemontese); ma nei confronti di un consumatore medio, che conosca il significato del simbolo DOC ma che conosca solo genericamente il vino barbera, l'abbinamento di due «contenuti emotivi» così contrastanti tra loro, potrebbe incidere profondamente sulla «credibilità» e sull'«opportunità» delle affermazioni riportate.

In sintesi si può affermare che oggi l'immagine del barbera non

raggiunge sicuramente livelli tali da favorire una commercializzazione remunerativa per i produttori; si può inoltre affermare che l'eventuale valorizzazione del prodotto avviene a valle del processo produttivo viticolo, grazie all'intervento personalizzato di vinificatori e/o commercianti che con il proprio marchio ricoprono le carenze d'immagine intrinseche del prodotto stesso.

Nota: Per fornire esempi di «immagine di prodotto» presso il consumatore medio, si dirà che esiste:

la qualificazione tramite l'origine, che si può rilevare:

— positiva (nel caso di «acciaio svedese», «ottica tedesca», «vino francese», ecc.), oppure

— negativa (nel caso di «plastica giapponese», «carne argentina», «vino pugliese», ecc.);

la qualificazione tramite il marchio, che, per evitare spiacevoli citazioni, si esemplificherà citando il caso di uno sgorbio a pennello su di una tela, quotata milioni in quanto firmata da un noto artista.

Il caso del barbera non riveste i toni drammatici più sopra descritti; si crede però che esista almeno una connotazione di immagine negativa a causa dell'origine, talvolta riqualificata tramite il marchio del produttore.

Certamente si rivelerebbe assai utile effettuare una vasta ricerca motivazione sul contesto intrinseco del concetto «barbera» e sulle sue conseguenze comportamentali da parte dei consumatori, ricerca che verifichi, in tutto o in parte, le ipotesi e le affermazioni più sopra riportate, tratte da un limitato numero di interviste e colloqui.

9. LA PRESENZA DEL PRODOTTO SUL MERCATO

9.0. *Premessa*

È necessario premettere che non esistono dati sufficientemente significativi per tentare una qualche approssimativa quantificazione relativamente ai flussi distributivi dei due vini in questione (barbera e moscato).

Si possono tentare alcune valutazioni, sulla base delle dichiarazioni dei più qualificati operatori del settore, attuando un opportuno controllo con i dati macro-economici a disposizione.

Con i termini «distribuzione del prodotto», si intende indicare il flusso commerciale che si verifica, relativamente ai due prodotti in questione, per realizzare il necessario collegamento tra produzione e consumo.

A questo punto è necessario distinguere l'analisi del barbera e del moscato, in quanto la tipologia comportamentale è profondamente diversa.

9.1. *La distribuzione del barbera*

La distribuzione territoriale

Secondo le informazioni-raccolte, solamente tre regioni italiane (Piemonte, Lombardia, Liguria) sono concretamente interessate al consumo di barbera.

Sia i grossisti sia le cantine sociali concordano su questo punto, affermando che la quasi totalità delle loro vendite extra-regionali si dirige prevalentemente in Lombardia ed in minor quantità verso la Liguria.

Resta da definire quale sia la quantità che viene dirottata per consumi extra-regionali.

Chi ha voluto (o potuto) esprimere un parere in merito, si è pronunciato per un rapporto 1:10 ovvero le esportazioni verso la Lombardia raggiungono un volume dieci volte superiore a quanto rimane nella regione d'origine.

Già a questo punto, i dati di controllo ci consentono di fare una prima correzione. Potendosi valutare l'esportazione totale di vino del Piemonte (verso l'estero ed altre regioni) in circa 1.150.000 hl, avremo:

	Produzione totale (M/hl)	Esportazione totale (M/hl)	%
Piemonte	5.000	1.150	20%
Barbera	2.500	(1.150) MAX	46% MAX

Nello schema precedente si è supposto che tutta l'esportazione regionale sia rappresentata da esportazioni di barbera: al massimo il barbera esportato non raggiunge il 50% della totale produzione (si è costretti a ragionare per massimi e minimi, tentando di dare almeno una qualificazione del fenomeno) quindi, si è in grado di comporre una prima sintesi, in disaccordo con l'impressione generale: *il mercato principale del barbera rimane il Piemonte seguito ad una qualche distanza dalla Lombardia.*

Questo primo risultato, anche se potrà apparire irrilevante, riveste l'importanza di sfatare un'erronea credenza e dimostrerà la propria importanza in sede di proposte strategiche.

Un secondo argomento, assai delicato ma che necessita di una precisa chiarificazione, consiste nel definire (per quanto possibile) a quanto ammonti il totale del vino venduto sotto l'etichetta barbera: quale sia quindi l'ammontare di prodotto miscelato all'interno del quale la percentuale di barbera originario può oscillare dal 100% ad un minimo qualsiasi.

Anche a questo riguardo si sono raccolte alcune impressioni che tendono a fissare il rapporto tra il barbera ed il prodotto finale in 1:6 e quindi ad indicare in circa 12-15 milioni di hl il totale di barbera commercializzato, a fronte di una produzione originaria di 2,5 milioni circa.

Per controllare questa "voce", si dovrà ancora fare riferimento ai dati macro-economici (ragionando per livelli di minimo e massimo):

Produzione totale di barbera	~ 2.500 M/hl
Massimo export totale regionale	~ 1.150 M/hl MAX
Minima quantità di consumo interno piemontese di barbera	~ 1.350 M/hl MIN
Massimo import totale regionale	~ 1.900 M/hl MAX
Totale (nell'ipotesi del peggior rapporto di miscela	~ 3.250 M/hl
Peggior rapporto di miscela in Piemonte	42% MIN barbera 58% MAX altri vini

Anche in questo caso si è esagerata ogni ipotesi negativa e cioè:

- che tutto l'esportato sia solamente barbera, riducendo al minimo la disponibilità stessa;
- che tutto l'importato sia destinato al taglio del poco barbera rimasto in Piemonte.

L'esempio sopra riportato ha il vantaggio di comprendere in sé anche l'eventualità che esistano dei «barbera» confezionati che contengano al limite solo vino da taglio; ciò imporrà che altre partite di vino confezionato abbiano percentuali maggiori di prodotto originario: in sintesi, si può affermare che, in Piemonte e come valore massimo, può essere presente una quantità di «barbera» confezionato poco più che doppia rispetto al prodotto originario (a questo punto è bene ricordare che, almeno in certi casi, è opportuna e giustificata la pratica dei tagli con i diversi tipi di vino; comunque, sempre tendendo alla peggior ipotesi, si ragiona in termini negativi e si parli di indebita attribuzione di una denominazione che, per quanto svilita, varrà sempre più del generico «Rosso da tavola»).

Procedendo nell'esempio, resta da definire che espansione possa raggiungere la denominazione di «barbera» al di fuori dei confini regionali: si era presupposto che, al massimo, l'esportazione di barbera originario poteva raggiungere i 1.150 M/hl circa: si voglia altresì assumere l'ipotesi che, al di fuori del Piemonte, avvengano dei tagli in misura ancora più massiccia di quanto possa avvenire in Piemonte: «almeno del doppio» come qualcuno ha voluto affermare.

Riprendendo l'ormai abituale schema di ragionamento:

Massimo volume di barbera esportato fuori dai confini regionali	~ 1.150 M/hl MAX
Integrazione di intensità pari a quella piemontese	~ 1.600 M/hl MAX
Raddoppio del tasso di integrazione	~ 1.600 M/hl MAX
Totale (nell'ipotesi peggiore)	<u>~ 4.350 M/hl MAX</u>

Sommando le due ipotesi, formulate per il Piemonte e per le esportazioni regionali, si ottiene questa sintesi:

Produzione piemontese di barbera	~ 2.500 M/hl
Massimo livello di "barbera confezionato"	~ 7.600 M/hl
Rapporto più sfavorevole	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">1 : 3</div>

Concludendo, pur ammettendo le ipotesi peggiori e comprensive del massimo limite di libertà accettabile, si può affermare che: *la «diffusione» quantitativa del barbera raggiunge al massimo teorico i 7.500 M/hl e tale è la massima quantità teorica di vino oggi assorbito sotto la denominazione di barbera.*

È opportuno, a questo punto, ridimensionare la portata delle ipotesi presentate; si ricorda infatti che è stato previsto:

— che tutto l'export piemontese sia rappresentato da barbera sfuso (dimenticando le confezioni di prodotto qualificato, il barolo, il grignolino, il moscato e tutti gli altri vini piemontesi esportati in altre regioni italiane);

— che tutto l'import piemontese sia vino da taglio destinato ad essere miscelato con il barbera rimasto (dimenticando tutte le importazioni qualificate di altri ed eventualmente le importazioni destinate ad usi diversi);

— che tutto l'export piemontese del barbera sia destinato ad essere mescolato con altri vini da taglio in proporzione ancor più massicce.

È quasi intuitivo affermare che il fenomeno dell'«integrazione» è sicuramente molto più contenuto di quanto prima indicato: sicuramente si potrà pensare ad un valore molto più ridotto rispetto a quanto era indicato sulla base delle dichiarazioni degli operatori del settore.

A questo riguardo, si può osservare che anche gli operatori più qualificati del settore confermano la squalificazione dell'immagine del barbera, immesso sul mercato: a meno delle produzioni qualificate,

anch'essi sono disposti a pensare che il barbera offerto in vendita debba essere di infima qualità. Anche questo esempio indiretto conferma la decadenza presso gli utenti del settore vinicolo (consumatori ed operatori) dell'immagine del barbera come si è già diffusamente trattato nel cap. 8.

La distribuzione commerciale

Il compito di definire quale configurazione assume la distribuzione del barbera, si presenta assai arduo per la concreta assenza di informazioni quantitative. Allo stato attuale della documentazione rinvenuta, si può trattare di questo importantissimo argomento solamente sulla base delle indicazioni raccolte dai diversi operatori interessati.

È opinione sufficientemente diffusa che la commercializzazione del barbera avvenga normalmente per due vie:

— la catena di distribuzione «lunga», per quanto concerne la diffusione del prodotto molto qualificato, destinato a raggiungere un numero meno elevato di consumatori, acquirenti di piccole quantità e dispersi in un'area assai vasta.

Si può infatti ipotizzare che una confezione di barbera DOC di alto prestigio possa seguire questa successione di passaggi:

- vinificatore o cantine sociali;
- confezionatore con proprio marchio (es.: grosso commerciante specializzato in vini piemontesi);
- grossista locale (es.: grossista generico di vini e liquori dell'hinterland milanese);
- dettagliante;
- consumatore.

Naturalmente due o più delle configurazioni precedenti possono coincidere (vinificatore e commerciante) ma la natura tipica della distribuzione di questo particolare prodotto resta sostanzialmente immutata;

— la catena di distribuzione «corta», per la diffusione del tipico prodotto di consumo massa (bottiglioni, ecc.), in quanto è possibile fondere le due posizioni di confezionatore e di grossista locale per la concentrazione esistente di consistenti consumi, anche in aree geografiche sufficientemente limitate.

Si può avverare l'ipotesi che la generalità dei flussi di bottiglioni (tappo a corona e trasporto in casse metalliche) segna questa successione:

- vinificatore o cantine sociali;
- confezionatore-grossista;
- dettagliante;
- consumatore.

Si osservi che anche in questo caso sarebbe possibile contrarre il numero degli operatori attivi in questa successione, tipicamente identificando la figura del vinificatore con quella del confezionatore - grossista, ma, a detta di esperti, è questa una situazione anomala.

Grafico 9.1.1. *Schema dei flussi distributivi del barbera*



Il problema si pone quindi nel definire quali siano i livelli ricarico che ogni intermediario sovrappone al prodotto, in modo tale da spiegare, almeno in ipotesi, la formazione del prezzo al consumo.

Anche in questo caso, si dovrà ricorrere alle dichiarazioni formulate dai diversi operatori:

— nel caso di «catena lunga» riferita a prodotti di un qualche prestigio e caratterizzati da un lento rigiro di magazzino, si possono formulare le seguenti ipotesi:

INTERMEDIARI	Utile lordo sul proprio prez. vend.	Incidenza sul prezzo al consumo
Confezionatore	10%	5%
Grossista locale	15%	10%
Dettagliante	30%	28%
TOTALE		43%

— nel caso di «catena corta», riferita a prodotti di largo consumo, in un mercato ad alta concorrenzialità ed a forte rigiro di magazzino, si possono formulare le seguenti ipotesi:

INTERMEDIARI	Utile lordo sul proprio prez. vend.	Incidenza sul prezzo al consumo
Confezionatore-Grossista	10%	8%
Dettagliante	20%	19%
TOTALE		27%

Si noti che le eventuali concentrazioni delle diverse funzioni in un numero più ridotto di operatori, non comporta necessariamente una riduzione del ricarico e quindi una riduzione del prezzo al consumo: una volta costituitasi una certa struttura di mercato in cui siano possibili determinati livelli di prezzo, eventuali concentrazioni verticali tendono a condurre in una stessa mano i vari livelli di utile (eventualmente maggiorati delle maggiori efficienze derivanti dall'integrazione) senza ripercuotersi favorevolmente nei prezzi al consumo (ad eccezione di un'eventuale politica promozionale di rottura del mercato, attuata da un operatore a danno di altri: ipotesi questa assai limitata, considerando che nel nostro mercato del vino non esistono operatori che con la loro singola azione possono influenzare un generale prezzo di libera concorrenza).

L'azione delle cantine sociali nel contesto del mercato

Definire esattamente quale sia la consistenza dell'azione svolta dalle cantine sociali interessate a questo studio, rispetto al quadro globale, è perlomeno compito arduo, in conseguenza della scarsità di dati oggettivi a disposizione; è comunque possibile approssimare alcune con-

clusioni, che si riveleranno utili in sede strategica.

Rispetto alla totalità della produzione e dei consumi piemontesi, le 32 cantine sociali attive non raggiungono sicuramente un livello di presenza tale da poter influenzare il sistema commerciale in atto; infatti, riprendendo alcuni valori già presentati in precedenza, si ottengono queste quote di partecipazione:

Totale produzione di barbera delle 32 cantine sociali oggetto di studio	~ 270 M/hl
Totale produzione piemontese (quota delle cantine sociali)	~ 5.000 M/hl (5,5%)
Totale consumo piemontese (quota delle cantine sociali)	~ 5.500 M/hl (5%)

Provvedendo invece a «segmentare» il mercato secondo il tipo di vino prodotto, si noterà come *l'importanza della produzione delle 32 cantine sociali assuma un valore più rilevante all'interno della produzione totale del barbera*; infatti la quota di segmento raggiunta dalle 32 cantine sociali raggiunge l'11%, come risulta dai successivi valori:

Totale produzione di barbera delle 32 cantine sociali oggetto di studio	~ 270 M/hl
Totale produzione di barbera in Piemonte	~ 2.500 M/hl
Quota di segmento	<u>11%</u>

Quota di segmento

Questo valore rivaluta largamente l'importanza del gruppo di cantine sociali oggetto di studio, ma consente altresì la formulazione di un'ipotesi fortemente limitatrice di ogni possibile autonomo sviluppo:

Anche ipotizzando che le 32 cantine sociali agiscano di concerto come un unico produttore, il loro peso relativo (11% circa) non è tale da consentire loro l'assunzione di una qualsiasi forma semi-monopolistica riferita alla produzione.

Più semplicemente, si dirà che è assai improbabile che le 32 cantine sociali possano imporre un loro prezzo agli acquirenti, fidando soltanto sulle loro disponibilità di prodotto; inoltre si tenga presente che si è indirettamente ipotizzata un'unica centrale commerciale che contenga al proprio interno la totalità delle singole cantine sociali.

Nella realtà attuale, alla scarsità di peso relativo globale, si deve altresì aggiungere la concorrenzialità tra cantina e cantina, il che viene

a ridurre ancor più la possibilità di incrementare la «presenza» commerciale di ciascuna cantina, e del sistema cooperativo in generale.

Non disponendo quindi una forma monopolistica connessa alla produzione, *le 32 cantine sociali avrebbero potuto sviluppare l'area della distribuzione commerciale, quale fattore di qualificazione del proprio prodotto.*

Questa scelta strategica non è stata realizzata per la quasi generalità delle cantine sociali in esame; ad eccezione di alcune cantine che operano limitatamente tramite vendite dirette, la generalità delle transazioni avviene con grossisti e confezionatori che assorbono la quasi generalità della produzione: gli operatori intervistati hanno stimato in un arco oscillante dal 60% all'80% la quota di prodotto ceduta dalle cantine sociali ai grossisti ed altri grandi intermediari.

Di per sé questo fatto non sarebbe assolutamente negativo, se il venditore (le cantine sociali) avessero una qualche possibilità di imporre il proprio prodotto (un marchio qualificato, una produzione qualificata, una azione di marketing a livello nazionale, ecc...) e quindi di mantenere un qualche controllo del prodotto sul mercato, con un benefico effetto sui prezzi.

Ma, nel generale contesto delle cantine sociali, *non esiste per nessun venditore (salvo le debite eccezioni) la possibilità di «valorizzare» commercialmente un prodotto ancora nella sua fase anonima* (l'eventuale valorizzazione avviene a livello di marchio di produttore qualificato, come si è già detto precedentemente) *in un contesto di alta concorrenzialità produttiva* per cui si genera un mercato di concorrenza perfetta (o quasi) nel quale, secondo la teoria, il prezzo si definisce ad un livello minimo, appena sufficiente a mantenere in vita il livello produttivo desiderato (in generale, si genera una mancanza pressoché assoluta di «rendite ricardiane»; esistono unicamente «rendite» per le cantine sociali più efficienti).

L'aver evitato di impostare una propria iniziativa commerciale globale, da parte delle cantine sociali, ha comportato l'attuale situazione nella quale nessun altro operatore esterno ha interesse ad elevare il valore commerciale «intrinseco» del prodotto:

— per i prodotti qualificati e/o qualificabili, la valorizzazione avviene tramite l'apposizione di un marchio per cui il possessore del marchio tende ad approvvigionarsi a basso prezzo e ad impossessarsi delle «retribuzioni» derivate dalla valorizzazione del prodotto;

— per il prodotto di consumo corrente, non è desiderata (né desiderabile) una valorizzazione da parte di quegli imprenditori che operano con il barbara in alternativa con altri prodotti di consumo corrente (vini pugliesi, veneti, emiliani, ecc.).

Diremo quindi che *la generale valorizzazione del barbara interessa oggi unicamente i produttori che non hanno sviluppato una struttura commerciale adatta a favorire il perseguimento dei loro interessi.*

9.2. La distribuzione del moscato

Il moscato gode di due caratteristiche mercantili che lo pongono in una situazione di privilegio rispetto al barbera; si può tentare di evidenziare i caratteri salienti, al fine di fornire un quadro d'insieme della situazione del prodotto.

Tra gli aspetti positivi si può enunciare:

- il moscato possiede una connotazione di immagine positiva, sufficientemente gradita al consumatore, sia nel suo aspetto primario (Moscato d'Asti) sia nella sua derivazione più nobile (Asti spumante);
- a questa immagine, è connessa altresì la giustificazione di un maggior prezzo al consumo, per cui il prodotto originario (l'uva) riesce a realizzare una remunerazione globalmente maggiore;
- la zona di produzione è sufficientemente circoscritta e tutelata, per cui si riesce a creare automaticamente un monopolio di produzione, le cui caratteristiche vanno a totale vantaggio dei produttori;
- l'estensione del mercato finale del prodotto è sicuramente a livello internazionale per cui (teoricamente almeno) dovrebbe essere costantemente assicurato l'assorbimento della totale produzione ai massimi livelli remunerativi;
- la commercializzazione di parte del prodotto è affidata a marchi di sicuro prestigio nazionale ed internazionale, che dovrebbero poter garantire la presenza del prodotto ad ogni livello distributivo ragionevolmente possibile.

Di concerto, ad ogni aspetto positivo (che potremmo chiamare «punti di forza») si oppone un aspetto negativo (che potremo chiamare «punti di debolezza») che, il più delle volte, consiste nel definire i limiti dell'aspetto favorevole, in sintesi:

- l'immagine del moscato racchiude in sé l'esigenza di una «occasione di consumo» per cui il consumatore medio attende una ricorrenza particolare per giustificare a se stesso l'impiego di un vino pregiato sulla propria tavola.

È ovvio che tale esigenza psicologica limiti notevolmente la «frequenza di consumo» del prodotto ed all'interno della stessa frequenza, ne risulti limitata anche l'«intensità di consumo» (si potrebbe esemplificare dicendo che il moscato e lo spumante hanno la loro destinazione nella «chiusura» di un fatto solenne - un pranzo oppure una serata - quando ormai i consumatori hanno raggiunto un certo livello di sazietà).

In sintesi, il moscato e lo spumante sono vini che si consumano con una relativa rarità e con parsimonia.

Infatti, da pochi anni, le case produttrici di Asti Spumante, hanno iniziato delle campagne pubblicitarie tendenti a «sdrammatizzare» il consumo dello spumante, promuovendone il consumo anche nelle occasioni di ogni giorno, senza una particolare esigenza di solennità;

— il prezzo al consumo rimane sempre ad un livello considerevole, per cui alcuni ceti sociali non si possono accostare al prodotto se non con assoluta rarità (anche prescindendo dalla precedente caratteristica di «solemnità»);

— la presenza di marche altamente qualificate limita la possibilità di inserimento di altri operatori, per cui ad un quasi-monopolio di vendita (da parte dei produttori) corrisponde un quasi-monopolio di acquisto (da parte delle grandi aziende); anche in questo caso, è necessario precisare che l'esistenza di un «duopolio» non è di per se stesso cosa negativa; diviene problematico il rapporto tra i due «interlocutori» quando venga a cadere la coincidenza degli interessi, ovvero:

— nelle situazioni normali, i due operatori si ripartiscono i compiti lungo l'intero processo produttivo, ripartendosi il possibile profitto in quote che rispecchiano la forma contrattuale e nel contempo devono garantire la soddisfazione di entrambi;

— in situazioni di tensione (quali l'eccesso della produzione rispetto alla domanda oppure carenza di prodotto rispetto alla necessità di mercato) si vengono a creare situazioni nelle quali uno dei due «monopolisti» assume una posizione di netta prevalenza nei confronti dell'altro, con conseguenti influenze negative sulla remunerazione della parte soccombente.

A riprova della situazione di «duopolio» venutosi a creare nell'ambito del Moscato d'Asti, è possibile citare alcune informazioni quantitative, rinvenute nel corso dei colloqui avvenuti con i massimi responsabili del settore.

Il peso relativo dell'«Asti spumante» all'interno della produzione italiana di spumanti in generale

Le stime sottoriportate consentono di esprimere un'ipotesi assai significativa: l'Asti spumante raggiunge una consistente presenza all'interno del settore produttivo italiano di vini spumanti.

L'aver ipotizzato una quota totale prossima al 30% del totale settore, consente di definire «importante» l'area dello spumante astigiano e quindi si pone ad un certo livello di interesse all'interno dell'economia regionale piemontese ed ancor più riferendosi alle quattro cantine sociali che appartengono al nostro studio.

Tab. 9.2.1. *Stima della produzione annua italiana di vini Spumanti*

Descrizione	milioni di bott. conf.	%
Asti Spumante (Grandi Marche)	22	27
Prosecco	10-15	13-19
Altri Spumanti	48-43	60-54
Totale produzione italiana di vini Spumanti	80	100

Il rapporto tra la produzione di Asti spumante da parte delle grandi marche e la produzione totale di moscato

Procedendo per successiva approssimazione, si potrà confrontare la totalità della produzione di moscato e i quantitativi assorbiti dalle cosiddette grandi marche.

Assumendo che ogni bottiglia corrisponde a circa 0,8 lt. di prodotto, si ottiene questo confronto:

Tab. 9.2.2. *Rapporto tra produzione di moscato ed assorbimento da parte delle Grandi Marche*

Moscato prodotto (M/hl)	Assorb. Gr. Marche	Quota %
300	180	60%

Risulta quindi che il 60% circa della produzione viene assorbito da un gruppo di grandi acquirenti, che (si può ipotizzare) si comportano con un alto grado di solidarietà nei confronti dell'Associazione dei produttori di uve moscato.

Esiste quindi una situazione di classico duopolio dove un unico fornitore deve necessariamente vendere ad un unico (o quasi) acquirente, e quest'ultimo deve anch'esso necessariamente comperare da un unico (o quasi) venditore.

Il peso relativo delle 4 cantine sociali considerate in questo studio, all'interno della totale produzione di moscato

Alla totale produzione del moscato partecipa uno scarso numero di

operatori, a causa delle notevoli installazioni necessarie per la conservazione del prodotto, che non consentono a chicchessia di improvvisarsi vinificatore.

Nel gruppo totale di produttori, le cantine sociali comparse nel nostro studio (Valle Belbo, Canelli, Cossano e Calosso) partecipano con un peso relativo di oltre il 17%.

Tab. 9.2.3. *Stima della partecipazione delle 4 cantine sociali alla totale produzione di moscato*

Tot. produzione piemontese (M/hl)	Tot. produzione 4 cantine sociali	Quota %
300	60	20%

Risulta quindi intuitivo ipotizzare, per le 4 cantine sociali suddette, la possibilità reale di influire concretamente sul mercato del moscato, anche in considerazione delle valenze qualitative che esse possono far pesare nei confronti delle generalità dei produttori.

Resta da definire se le 4 cantine sociali abbiano realmente la convenienza a sviluppare una politica autonoma (in parziale concorrenza con gli altri produttori) oppure se sia per loro più conveniente, almeno nel medio termine, adoperarsi per una miglior qualificazione generale del gruppo dei produttori, in modo da costituire via via un'entità sempre più efficiente nel dialogo con le aziende distributrici.

Non è da trascurare l'eventuale possibilità, per un gruppo compatto di produttori, di poter costituire un'organizzazione commerciale di sufficiente dimensione, al punto tale da poter garantire il collocamento della produzione eccedente le richieste dei grandi distributori ed, eventualmente, creare un'alternativa mercantile alla vendita diretta alle grandi marche.

10. ASPETTI MANAGERIALI DELLA CONDUZIONE DELLE CANTINE

Questo capitolo tratta di un argomento che in ogni caso deve essere preso in considerazione nella soluzione dei problemi delle cantine sociali.

I pensieri e le conclusioni espressi più oltre, non provengono unicamente dagli autori di questo studio, ma altresì da operatori «controparte» dei responsabili delle cantine sociali.

Occorre, così come viene fatto da parte dei dirigenti e quadri delle imprese, un continuo aggiornamento dei problemi gestionali *da parte delle persone impegnate nella conduzione delle cantine sociali*.

Occorre cioè che si raggiunga una visione allargata il più possibile nella conduzione generale e nella conduzione delle trattative stesse (per es.: occorre nelle trattative badare non solo a problemi di prezzo, ma anche alle condizioni generali di contratto, alle possibili alternative ed alle possibilità di instaurare politiche di collaborazione a più largo respiro; in altri casi occorrerà - se necessario - uscire dalla mentalità di «trattative a carattere familiare», le quali sono talvolta utili, ma talora sono di ostacolo a rapporti di maggior contenuto economico).

La dirigenza attuale delle cantine appare caratterizzata da competenza tecnico-enologica non completamente integrata con professionalità nel settore commerciale.

Chi scrive ha sentito la proposta di limitare la competenza delle cantine sociali al solo ambito di raccolta e vinificazione delle uve, trascurando ogni possibile area di espansione commerciale (è stato più volte detto «... che lascino fare il commerciante a chi è capace di farlo...»).

Noi crediamo che sia auspicabile invece un migliore approccio «professionale» nell'operato commerciale da parte dei responsabili delle cantine: in un ragionevole lasso di tempo crediamo possibile prevedere un aggiornamento per i responsabili attuali, (corsi formativi, conferenze, ecc.), ed inoltre un'adeguata formazione dei responsabili che man mano verranno a sostituire la generazione precedente.

Occorre chiarezza nella conduzione amministrativa e tecnica delle cantine sociali per cui sia possibile in ogni occasione avallare i risultati economici presentati e la legittimità delle pratiche enologiche condotte all'interno delle cantine sociali.

Si tratta quindi innanzi tutto di sostanza e, in secondo luogo, anche di forma nel senso che è giusto che venga ristabilita una buona immagine dei responsabili che operano presso le cantine.

Pur escludendo eventuali singoli casi in cui non sia desiderata una chiarezza maggiore di quella adottata, è opinione di chi scrive che la maggioranza (o la quasi totalità) dei responsabili delle cantine sociali avrebbe in ogni caso interesse ad una maggior evidenza sui fatti aziendali avvenuti anno per anno (questa chiarezza potrebbe essere realizzata tramite più ampie relazioni di bilancio, corredate da notazioni contabili di immediata comprensione e da estese relazioni tecniche che possano, a loro volta, essere tradotte in documenti promozionali).

Per giungere a questi risultati è necessario che i massimi responsabili possiedano quelle approfondite conoscenze sufficienti per poter utilmente intervenire in ogni settore gestionale: più semplicemente, l'attuale tipica «terna di gestione» (enologo - contabile - presidente venditore) dovrebbe integrarsi con la intera struttura che discenda dal presidente sino ai suoi collaboratori. È evidente che in quest'ultimo caso, il presidente della cantina sociale deve possedere tutti gli elementi per controllare approfonditamente l'operato dei propri subordinati.

Una volta che si sia raggiunta una tale situazione (ovvero che la gestione ed il controllo globale facciano capo a una struttura in cui siano chiaramente attribuite delle responsabilità) sarà possibile (ove si voglia) realizzare quell'immagine desiderata di chiarezza nella gestione ed, inversamente, sarà possibile esigerla ove essa non si presenti.

11. SINTESI GENERALE DELLE CONCLUSIONI RAGGIUNTE

11.0. *Premessa*

È opportuno procedere ad una sintesi, sia pur limitata, dei risultati conseguiti in questo studio, al fin di permettere una completa focalizzazione dei problemi emersi.

L'importanza di questa sintesi risiede nel fatto che in essa si riscontrano i principali fattori strategici condizionanti l'attuale struttura economica esaminata.

Le conclusioni sintetiche più oltre presentate rappresentano, in ultima analisi, i fondamenti di quelle alternative comportamentali strategiche, proposte in chiusura di questo studio.

La presentazione di questa sintesi avviene a due livelli, procedendo ad una distinzione tra risultati generali, riferiti al quadro globale economico, e risultati specifici, riferiti ai due tipici mercati sin qui analizzati (mercato del barbera e mercato del moscato).

11.1. *Conclusioni di carattere generale*

Per i prossimi anni (1976-1980), si può prevedere che la totale produzione italiana di vino si dimostrerà considerevolmente eccedente rispetto alle esigenze dei consumi interni, per cui sarà necessario forzare notevolmente l'esportazione al di sopra degli attuali livelli (a meno di massicci e continuati interventi della CEE e dell'AIMA per ridurre le disponibilità interne).

L'esuberanza produttiva investirà particolarmente il settore dei vini meno qualificati e quindi è prevedibile una caduta relativa dei prezzi interni per quelle produzioni destinate al consumo corrente.

La sfavorevole congiuntura economica, italiana ed internazionale, potrà limitare la disponibilità finanziaria per i consumi voluttuari degli attuali consumatori di vini pregiati e quindi è presumibile una caduta della quantità totale richiesta dagli attuali consumatori.

11.2. Conclusioni di carattere specifico, riferire al mercato del barbera

La remunerazione dei produttori vitivinicoli di barbera (siano essi i conferenti alle cantine sociali, siano produttori generici) non dipende da eventuali inefficienze dell'attuale sistema produttivo e distributivo in atto.

Assumendo i dati rilevati all'interno delle cantine sociali come validi anche per altri vinificatori, si può rilevare che l'incidenza dei costi di trasformazione sia ormai prossima ad un minimo teorico ipotizzabile: eventuali sforzi diretti ad una maggior efficienza interna potrebbero non essere compensati dai risultati eventualmente ottenibili.

Il sistema distributivo (salvo rare e particolari eccezioni) si muove in un contesto di libera concorrenza ed i margini percepiti dai vari operatori intermediari non sono tali da promuovere una verticalizzazione del processo distributivo (almeno dal punto di vista delle cantine sociali) nell'attuale contesto economico-strutturale.

Si può quindi affermare che il problema (inizialmente definito come ricerca di un metodo per la miglior remunerazione dei conferenti delle cantine sociali oggetto di questo studio) non è risolvibile agendo principalmente sui fattori interni del sistema produttivo e distributivo (costi diretti e margini di intermediazione).

È quindi necessario intervenire sui fattori esterni e quindi modificare profondamente l'attuale struttura di mercato: *si propone in ultima analisi*, di migliorare i ricavi per i conferenti e di conseguenza, *di creare una struttura di mercato tale da consentire un netto incremento dei prezzi al consumo.*

L'attuale immagine del prodotto (recepita dal consumatore) difficilmente potrebbe consentire un incremento dei prezzi al consumo.

Considerando che il vino (in generale) non è un prodotto di assoluta necessità, è facile intuire che il consumatore è disposto a pagarne un prezzo direttamente correlato al valore ideale - o immagine - che gli attribuisce. Nel caso del barbera, si è potuto rilevare in una brevissima indagine che l'immagine del vino offerto al consumo non è delle più desiderabili: si riscontrano infatti molti attributi negativi rispetto ad un vino ideale.

Come questa immagine negativa si sia andata formando nel tempo, non è possibile indagare esaurientemente in questa sede; ma sicuramente vi partecipano questi elementi:

- una qualità intrinseca estremamente variabile (da anno ad anno, da zona a zona, ecc.);
- un sospetto di sofisticazione assai diffuso;
- una denominazione molto incontrollata.

Per creare i presupposti al desiderato incremento di prezzo, si dovrà quindi agire su due fronti:

- convincere il consumatore della reale «validità» del prodotto;

— agire per la tutela della qualità del prodotto stesso; in modo tale che alle eventuali promesse formulate in una comunicazione di massa corrisponda una concreta realtà del prodotto offerto sul mercato.

La frammentazione dei produttori di barbera può rappresentare un considerevole ostacolo ad una coordinata azione sul mercato.

La situazione di tutti i produttori può essere ricondotta a quella delle cantine sociali esaminate: un'eccessiva frammentazione originata da uno scarso spirito di cooperatività. In questa situazione, possono accadere diversi inconvenienti che possono frustrare il fine ultimo di questo studio (e cioè migliorare la redditività del lavoro agricolo); è quindi necessario specificare i criteri cui attenersi al fine di evitare gli inconvenienti tipici dei mercati frazionati:

— il miglioramento dell'immagine totale richiede un generale livello qualitativo che risulti, almeno per grandi aggregati, costante ed omogeneo nel tempo. A questo sforzo, chiaramente, devono partecipare tutti i produttori affinché non si realizzino iniziative incoerenti allo sforzo generale;

— l'aumento dei prezzi al consumo deve ripercuotersi sui produttori, senza disperdersi eccessivamente tra i diversi intermediari. Per questo obiettivo, è necessario perseguire una politica commerciale comune che eviti una dannosa concorrenzialità di vendita tra i produttori;

— l'aumento ottenuto dai produttori deve confluire ai soli produttori di barbera.

È necessario quindi prevedere un'intensa attività di controllo al fine di non dirottare altrove gli sforzi condotti a favore dei produttori di barbera.

Si delinea la necessità di un intervento urgente, in quanto è possibile prevedere una probabile crisi di mercato nei prossimi anni.

Qualora non si realizzi la «rivalutazione» precedentemente proposta, la barbera manterrà la sua posizione scarsamente differenziata dagli altri vini di consumo corrente.

Nei prossimi anni, conseguentemente all'eccesso di produzione interna, si verificherà la caduta relativa dei prezzi dei vini di consumo di massa sino al minimo livello di redditività per i produttori con più alta efficienza produttiva (ovvero con una maggior resa per ettaro); mancando la differenziazione, il prezzo del barbera seguirà la caduta dei prezzi degli altri vini.

Ma mentre i produttori di barbera dovranno contare su di una scarsa resa per ettaro, gli altri produttori potranno trovare parziale compenso con le maggiori quantità e quindi spingere al ribasso ulteriore i prezzi unitari.

11.3. Conclusioni di carattere specifico, riferite al mercato del moscato

La struttura del mercato è caratterizzata dalla presenza di un «duopolio»: questa struttura implica gravi squilibri economici nei momenti di tensione del mercato.

La recente caduta dei consumi di spumante e moscato, ha immediatamente posto in crisi il collocamento della vendemmia in corso, indebolendo oltremodo la posizione dei produttori. Le aziende commerciali possiedono sicuramente un maggior grado di resistenza e reazione ai fatti del mercato; i produttori di moscato non hanno alcuna alternativa al momento della maturazione dell'uva; il prodotto è altamente deperibile e la vinificazione in proprio non è possibile, considerando le ampie esigenze tecnologiche necessarie.

Per ovviare a questa situazione, sarà necessario prevedere soluzioni che contemplino i seguenti criteri:

- una pluriennale pianificazione previsionale della produzione, calcolata sui probabili consumi, frequentemente aggiornata ed ampiamente diffusa tra i produttori;
- la possibilità di trasferire nel tempo le eventuali eccedenze annuali al fine di evitare eccessive punte di disponibilità negli anni di maggior raccolto.

Le cantine sociali non hanno realizzato una struttura commerciale adeguata al potenziale economico del prodotto trattato.

La presenza del «duopolio» ha fornito sino ad oggi una valida alternativa ad una espansione autonoma delle cantine sociali: è naturalmente più facile collocare la maggior parte della propria produzione presso acquirenti locali piuttosto che avventurarsi in una completa gestione commerciale.

D'altro canto, il prodotto consentirebbe la creazione di una struttura commerciale (anche modesta) appena le dimensioni aziendali superino un livello minimo di economicità.

Con una propria forza commerciale, le cantine sociali (ed i produttori originari, di conseguenza) potrebbero avvalersi di un'alternativa alle vendite obbligate alle industrie attuali e sviluppare un'autonoma politica di vendita, non necessariamente in concorrenza con gli attuali grandi acquirenti.

B) Elaborazione di una possibile linea strategica di intervento globale e proposte

12. ELABORAZIONE DI UNA POSSIBILE LINEA STRATEGICA DI INTERVENTO GLOBALE

12.0. Premessa

Sulla base di quanto raccolto e descritto nel precedente capitolo («Sintesi generale delle conclusioni raggiunte»), è possibile iniziare la trattazione di quelle linee strategiche proponibili al fine di risolvere le problematiche connesse al sistema delle cantine sociali esaminate.

Si può ritenere ormai acquisito che i possibili interventi dovranno essere differenziati per i due «settori ideali», oggetto di indagine: mentre è possibile affermare che le problematiche delle cantine sociali a fondamentale produzione di moscato potranno trovare una qualche soluzione dei loro problemi agendo prevalentemente all'interno dell'attuale sistema, per risolvere le problematiche del gruppo di cantine sociali a prevalente produzione di barbera sarà necessario intervenire in un contesto più ampio, agendo sul totale sistema di mercato.

Le due affermazioni contenute nelle righe che precedono (moscato: soluzione interna al sistema - barbera: soluzione esterna al sistema) possono trovare un immediato fondamento nel dire:

— il prezzo al consumo del moscato (e dei suoi derivati) appare già sufficientemente elevato, al punto tale da poter compensare opportunamente i produttori, modificando l'attuale ripartizione del valore aggiunto sino ad oggi prodotto oppure modificando l'impostazione commerciale sin qui realizzata, sviluppando nuove politiche in parziale concorrenza con le attuali produzioni di marca collocate al consumo;

— il prezzo al consumo del barbera non è tale da poter consentire un rilevante dirottamento del valore aggiunto a favore dei produttori, per cui è necessario modificarne il livello ed individuarne i relativi presupposti di mercato.

Resta quindi un ulteriore problema da definire prima di intraprendere lo studio delle linee strategiche proponibili e cioè *definire quale possa essere un livello teorico di prezzi al consumo per il barbera*, in modo tale da garantire l'equa retribuzione del lavoro agricolo.

12.1. *La remunerazione del conferente alle cantine sociali*

Il confronto che sarà presentato più oltre, ha lo scopo di *definire un livello teorico medio di remunerazione delle uve conferite*, al fine di parificare i proventi del lavoro agricolo a quelli del lavoro nel settore industriale.

Si era definito, ancora nella «Premessa» di questo studio, che *l'obiettivo specifico dell'attività delle cantine sociali consiste nella «economicità per i conferenti»* e quindi nella migliore remunerazione possibile per le uve conferite, superando così un eventuale limitato obiettivo di efficienza interna.

L'analisi presentata è necessariamente una indicazione teorica e fornisce un risultato espresso in lire correnti al 1974: volendo realizzare l'obiettivo strategico nel medio termine, sarà necessario adeguare, anno per anno, i parametri espressi in modo tale che, in prima approssimazione, si possa parlare di «un prezzo medio teorico dell'uva conferita, agganciato e correlato all'andamento della remunerazione industriale».

Nota metodologica

Per i diversi parametri tecnici-economici, connessi alla viticoltura ed assunti in questo studio, si è fatto riferimento a quanto descritto nel «Piano Agricolo Zonale» edito dal C.R.P.E. nel 1970 e relativo ad una porzione della provincia di Asti, modificando alcuni valori sulla base delle più recenti indicazioni pervenute.

Più specificatamente, si sono assunti i seguenti parametri:

0) *anno di riferimento*: 1974

1) *un'azienda collinare, ad indirizzo produttivo viticolo, con il vigneto non meccanizzabile per il 34%*, assumendo così l'ipotesi più sfavorevole (pag. 73 studio citato);

2) *la resa unitaria media pari a 80 q.li per ettaro*, secondo le indicazioni medie provinciali (C.R.P.E.: 90 q.li/ha - pag 63 studio citato);

3) *la remunerazione del capitale fondiario* stabile ai prezzi 1970, come assunto dallo studio C.R.P.E. (pag. 73);

4) *le spese correnti rivalutate* rispetto a quanto previsto dallo studio C.R.P.E. (pag. 66 e 73) secondo questi tassi:

quote di ammortamento e manutenzione impianti:	+ 10%
assicurazioni:	+ 10%
macchine (noleggio e carburante):	+ 50%
spese varie:	+ 50%

Quale parametro di confronto globale con il reddito dell'azienda agricola, si è assunto:

— *il costo medio annuo aziendale* (remunerazione e oneri sociali) di un

operaio metalmeccanico di 2^a categoria *pari a 5,1 milioni di lire* (novembre 1974);

— *un totale di ore lavorate* (al netto di ferie, festività, assenteismo, ecc.) *pari a 1.792 ore all'anno* (224 giorni lavorativi).

È preferibile assumere il costo medio aziendale, anziché il reddito lordo per il lavoratore, in quanto *l'agricoltore deve provvedere autonomamente all'esborso degli oneri per le provvidenze sociali* (pensione, mutua, assicurazioni personali, ecc.) *e quindi viene a sopperire personalmente a quegli oneri che di norma sono a carico delle imprese industriali.*

Una precisazione si rende necessaria: si assume l'ipotesi che *l'operatore agricolo*, oltre all'eguaglianza di reddito, *consegua altresì l'eguaglianza di impegno con il lavoratore dell'industria* (ovvero, lavori 224 giorni all'anno, di 8 ore giornaliere); si preferisce precisare quest'ipotesi, in quanto si discosta dalle ipotesi assunte dal C.R.P.E., che prevedono una disponibilità massima del lavoratore agricolo di 8 ore giornaliere per 6 giorni alla settimana circa. (Infatti si prevedono 2.320 ore annue, pari a 290 giorni lavorativi, di 8 ore ciascuno - pag. 67 della relazione citata).

Quadro di riferimento

Assommando le ipotesi predette e riferendosi a quanto descritto a pag. 73 del predetto studio del C.R.P.E., si ottiene il seguente quadro di riferimento:

Tab. 12.1.1. *Ipotesi di azienda (6 ha) collinare ad indirizzo produttivo viticolo*

Descrizione	Vigneto meccanizz.	Vigneto non meccanizz.	Totale azienda
Superficie massima investibile	66%	34%	100%
Superficie investita	4,00 ha	2,00 ha	6,00 ha
Produzione totale	320 q.li	160 q.li	480 q.li
Ore lavorative effettivamente impiegate	2.432 h.	1.800 h.	4.252 h.
1) COSTI DI PRODUZIONE			
Remunerazione capitale fond.	320.000 L.	160.000 L.	480.000 L.
Quota di ammort. e manut.ne	440.000 L.	792.000 L.	1.232.000 L.
Assicurazioni	—	—	604.000 L.
Macchine (noleggio e carb.)	600.000 L.	27.000 L.	627.000 L.
Spese varie	—	—	522.000 L.
Totale costi di produzione			3.465.000 L.
2) NORMALIZZAZIONI			
Produzione ottenuta per ora lavorativa impiegata			11,289 kg.
Costo di produzione per quintale ottenuto			7.218,75 L.

Conclusioni

Impiegando le normalizzazioni testé ottenute ed applicandole sulla base predisposta di 1.792 ore lavorative all'anno, si ottiene:

Tab. 12.1.2. *Definizione dell'ipotetico modello remunerativo*

Descrizione	Quantità
Ore lavorative annue	1792 h.
Estensione di vigneto lavorabile da una unità lavoratrice (•)	2,53 ha
Quantità di uva ottenibile	202,3 q.li
Costi di produzione	1.460.500 L.
Remunerazione assunta quale obiettivo	5.100.000 L.
Totale valore teorico della produzione vendibile	6.560.500 L.
Ricavo teorico per quintale venduto	32.430 L.
Ricavo teorico per ettogrado a 18° Babo	180 L.
Ricavo teorico per ettogrado a 16° Babo	203 L.
(•) Si presume di compensare le punte di attività con i momenti di inerzia.	

Per giungere ad una sintesi più concreta possibile, sono ancora necessarie due precisazioni:

— si devono considerare due livelli di gradazione della produzione ottenuta: poiché si parla di *reddito obiettivo*, si dovrebbe garantire *lo stesso reddito per una produzione media* e non solo per una produzione qualitativamente superiore;

— a titolo di confronto, si può assumere il dato medio pagato nel 1974 dalle cantine sociali della zona considerata dal C.R.P.E.: *100 lire/ettogrado per una produzione di 18° babo mentre la gradazione media delle diverse cantine è risultata intorno ai 16°-18° babo.*

Sintesi

Dai dati presentati precedentemente, si può concludere che *«rispetto ai prezzi del 1974, per raggiungere il parametro di remunerazione viticola pari alla remunerazione industriale, si dovrebbe raddoppiare il prezzo pagato ai conferenti».*

E questa un'approssimazione un po' grossolana, tuttavia l'obiettivo prefissato si discosta a tal punto dalla realtà da rendere comunque assai arduo e assai appetibile il suo raggiungimento.

12.2. Le conseguenze sul prezzo al consumo

L'eventuale raggiungimento di un obiettivo di remunerazione pari al doppio di quello verificatosi nella realtà, impone come prima conseguenza un incremento di prezzi al consumo (resta poi da analizzare se esiste o meno la possibilità di un tale incremento ed in quale modo sia ottenibile).

Conducendo un'analisi in parallelo tra la struttura attuale del prezzo al consumo e l'eventuale ipotetica struttura-obiettivo, *è possibile dare un'approssimazione di quello che potrebbe essere l'incremento di prezzo al consumo conseguente le ipotesi assunte.*

Nota metodologica

Si è rilevato che, al valore di liquidazione di 100 lire/ettogrado, corrisponde un valore di mercato di circa 290 lire/lt. più IVA, prezzo al grossista; lo schema trasmesso dagli operatori di settore, può essere così sintetizzato:

— 10 kg./uva (18° gradi babo) a 100 lire ettogrado	= 1.800 lire
— resa pari al 75%; in vino pari a	= 7,5 litri

— liquidazione distribuita, per 1 lt. di vino	= 240 lire
— oneri totali delle cantine sociali, per 1 lt. di vino (pari al 17% del totale)	= 50 lire
— prezzo di vendita delle cantine sociali per 1 lt. (della migliore qualità)	= 290 lire

La formazione comparata dei prezzi al consumo

Nelle tab. 12.1.1. ÷ 12.1.3. che seguono, abbiamo sintetizzato numericamente le diverse ipotesi di configurazione di prezzi al consumo che dovrebbero verificarsi secondo diversi livelli di remunerazione dell'uva nelle cantine sociali.

Per la costruzione delle due ipotesi, ci si è valsi di informazioni riferite al mercato attuale (per i profitti lordi di intermediazione) e di contabilità industriali messe gentilmente a disposizione (per i costi diretti di lavorazione): si può presumere di aver indicato livelli di costo riferiti ad una sufficiente efficienza dell'apparato distributivo e quindi aver indicato valori minimi di prezzo al pubblico.

L'ipotesi A prevede un prodotto abbastanza qualificato, ovvero una confezione da 0,72 lt. di barbera DOC a 13°, distribuita al consumo seguendo una catena «lunga» di intermediazione (per prodotti qualificati, dispersi in un mercato frazionatissimo, è lecito presupporre l'esistenza di più di un intermediario).

Tab. 12.2.1. *Formazione comparata dei prezzi al consumo*

A — PRIMA IPOTESI

VINO BARBERA DOC 13° — Bottiglia di 0,72 lt.

Descrizione	Attuale struttura	Ipotetica struttura
<i>1) Trasformazione dell'uva</i>		
Liquidazione ai conferenti	172,8 L.	345,6 L.
Oneri di cantine sociali (*)	36,0 L.	36,0 L.
Costo del vino all'imbottigliatore	208,8 L.	381,6 L.
<i>2) Confezionamento del vino</i>		
Lavorazione	8,0 L.	8,0 L.
Imbottigliamento	33,0 L.	33,0 L.
Confezionamento in cartoni	61,0 L.	61,0 L.
Spese generali personale	25,0 L.	25,0 L.
Costo della bottiglia di vino	335,8 L.	508,6 L.
<i>3) Distribuzione del vino - 1a Fase</i>		
Trasporti	16,0 L.	16,0 L.
Provvigioni (3%)	12,2 L.	18,1 L.
Utile del distributore - imbottigliatore (10%)	40,4 L.	60,3 L.
Costo della bottiglia per il grossista	404,4 L.	603,0 L.
<i>4) Distribuzione del vino - 2a Fase</i>		
Trasporti	16,0 L.	16,0 L.
Utile del grossista (15%)	74,2 L.	109,2 L.
Costo della bottiglia per il dettagliante	494,6 L.	728,2 L.
<i>5) Distribuzione del vino - 3a Fase</i>		
Utile del dettagliante (30%)	212,0 L.	312,1 L.
IVA 6%	42,4 L.	62,4 L.
Prezzo al consumatore	749,0 L.	1.102,7 L.
(Incremento di prezzo, rilevabile al consumo)	(100,0)	(147,2)
(*) Sono parzialmente compresi gli oneri di invecchiamento: si può comunque prevedere un eventuale incremento per gli specifici costi.		

Tab. 12.2.2. *Formazione comparata dei prezzi al consumo*

B — SECONDA IPOTESI

VINO BARBERA 12° — Bottiglione di 2 litri

Descrizione	Attuale struttura		Ipotetica struttura
	MIX al 30% di B.	Solo Barbera	
<i>1) Trasformazione dell'uva</i>			
Liquidaz. ai conferenti (200 L/lt.)	99,6	332,0	664,0
Oneri di cantine sociali	20,4	68,0	68,0
Tagli ed integrazioni (120 L/lt.)	106,0	—	—
Costo del vino all'imbottigliatore	316,0	400,0	732,0
<i>2) Confezionamento del vino</i>			
Lavorazione	5,0	5,0	5,0
Imbottigliamento	9,0	9,0	9,0
Confezionamento (vetri a rendere)	2,0	2,0	2,0
Spese generali - personale	46,0	46,0	46,0
Costo del bottiglione confez.	378,0	462,0	794,0
<i>3) Distribuzione del vino - 1a Fase</i>			
Trasporti	30,0	30,0	30,0
Provvigioni (3%)	14,1	17,0	28,4
Utile del distributore - imbott. (10%)	46,9	56,5	94,7
Costo del bottiglione per il dett.	469,0	565,5	947,1
<i>4) Distribuzione del vino - 2a Fase</i>			
Utile del dettagliante (20%)	117,3	141,4	236,8
IVA 6%	35,2	42,4	71,0
Prezzo al consumatore	621,5	749,3	1.254,9
(Incremento di prezzo, rilevabile al consumo)	(100,0)	(120,6) (100,0)	(201,9) (167,5)

* Nel caso specifico, si considera la spesa di lavorazione di un cantine sottili per ed equili agli altri tipi di MIX di prodotto, ed il minor costo dei

Dalle elaborazioni condotte, risulta che: *per raddoppiare la remunerazione ai conferenti, è necessario elevare del 50% il prezzo al consumo*, per cui la nostra ipotetica bottiglia di barbera dovrebbe trovare acquirenti ad un prezzo che, dal minimo attuale di 750 lire, dovrebbe giungere a 1.100 lire.

Si noti inoltre che, volendo ragionare in valori assoluti, si ottiene che: *per aumentare di una lira la remunerazione ai conferenti, è necessario aumentare di due lire il prezzo al consumo*.

L'ipotesi B prevede invece un prodotto di largo consumo, ovvero un bottiglione da 2 lt. di barbera a 12° con il tappo corona, vetro a rendere, distribuito in gabbie metalliche, lungo una catena «corta» di intermediazione (è un prodotto che trova sempre e comunque una concentrazione territoriale di consumi tale da giustificare una simile ipotesi).

Nell'articolare questa ipotesi, abbiamo considerato un'ulteriore configurazione dei costi, ovvero il caso in cui il contenuto del bottiglione risulti essere barbera al 30%, mentre il rimanente sia costituito da integrazioni di minor costo: risulta quindi che l'ipotetico bottiglione dovrebbe costare al consumo (prezzi 1974) circa 750 lire nella confezione di solo barbera e circa 620 lire nella confezione di «mix».

Sulla base delle elaborazioni condotte, risulta che: per raddoppiare la remunerazione ai conferenti, è necessario:

- *raddoppiare il prezzo consumo*, rispetto all'ipotesi di «mix»;
- *elevare del 70% il prezzo al consumo*, rispetto all'ipotesi di puro barbera;

per cui il nostro bottiglione dovrebbe elevare il proprio prezzo al consumo, dagli attuali minimi di 620-750 lire, sino a raggiungere le 1.250 lire circa.

Ragionando i valori assoluti, risulta che: *per aumentare di una lira la remunerazione ai conferenti, è necessario aumentare di una e mezza lira il prezzo al consumo*.

Le due ipotesi, precedentemente presentate, rappresentano due estremi delle diverse articolazioni possibili dei prodotti commerciabili, fondati sull'unica matrice del barbera; non è possibile in questa sede esaminare le diverse possibilità; si crede sia opportuno procedere con l'analisi di questi due punti estremi, in maniera tale da offrire ai lettori di questo documento almeno i limiti possibili di un'eventuale futura strategia.

Si deve ancora ricordare che, nelle stesse articolazioni precedenti, è compresa intrinsecamente un'altra ipotesi limite (ovvero il raggiungimento della parità retributiva tra industria ed agricoltura) che impone il raddoppio del valore del conferito, assunto come base delle diverse elaborazioni.

Volendo eventualmente verificare quale sia l'influenza di un diverso obiettivo di remunerazione del lavoro agricolo, si può osservare, nella «nota metodologica» che segue, un'articolazione di conseguenze per una variabilità della remunerazione del lavoro agricolo, tra 1 e 2 volte rispetto all'attuale livello.

In sintesi, *si deve precisare che si stanno esaminando*, tra tutte le possibili, *le sole ipotesi limite che comprendono:*

- *massima retribuzione del lavoro agricolo;*
- *limiti estremi della commercializzazione.*

Nel grafico che segue, si sono oscurate le aree oggetto di analisi.

Grafico delle possibili aree concettuali di indagine: identificazione delle aree prospettate

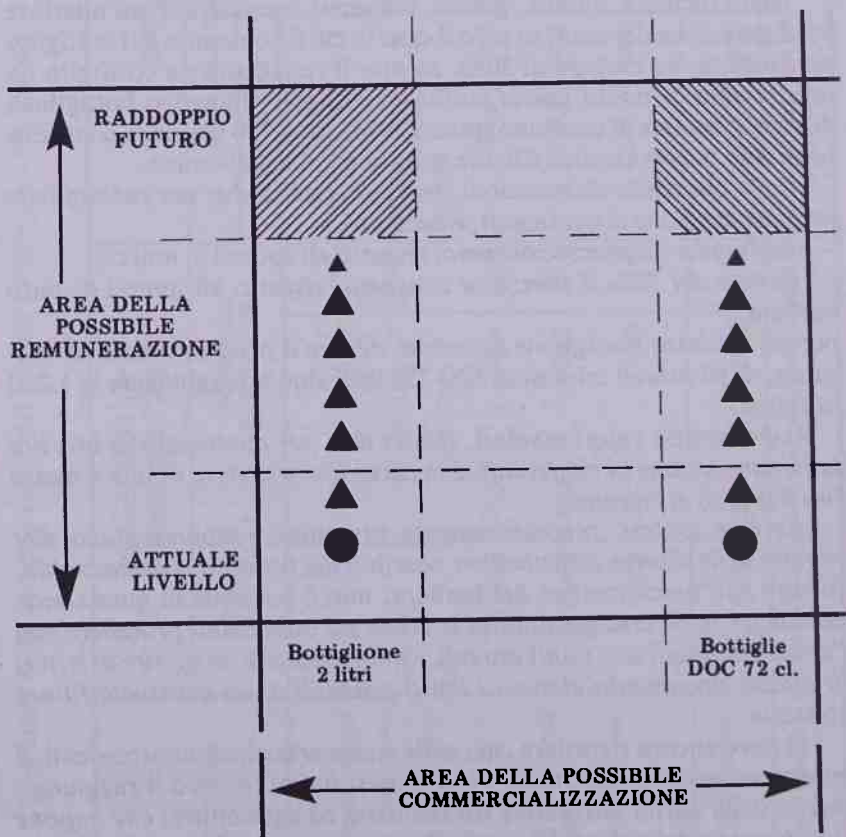


Grafico 12.1.4. Composizione del prezzo al consumo Barbera 12° - bottiglione da 2 lt. in casse

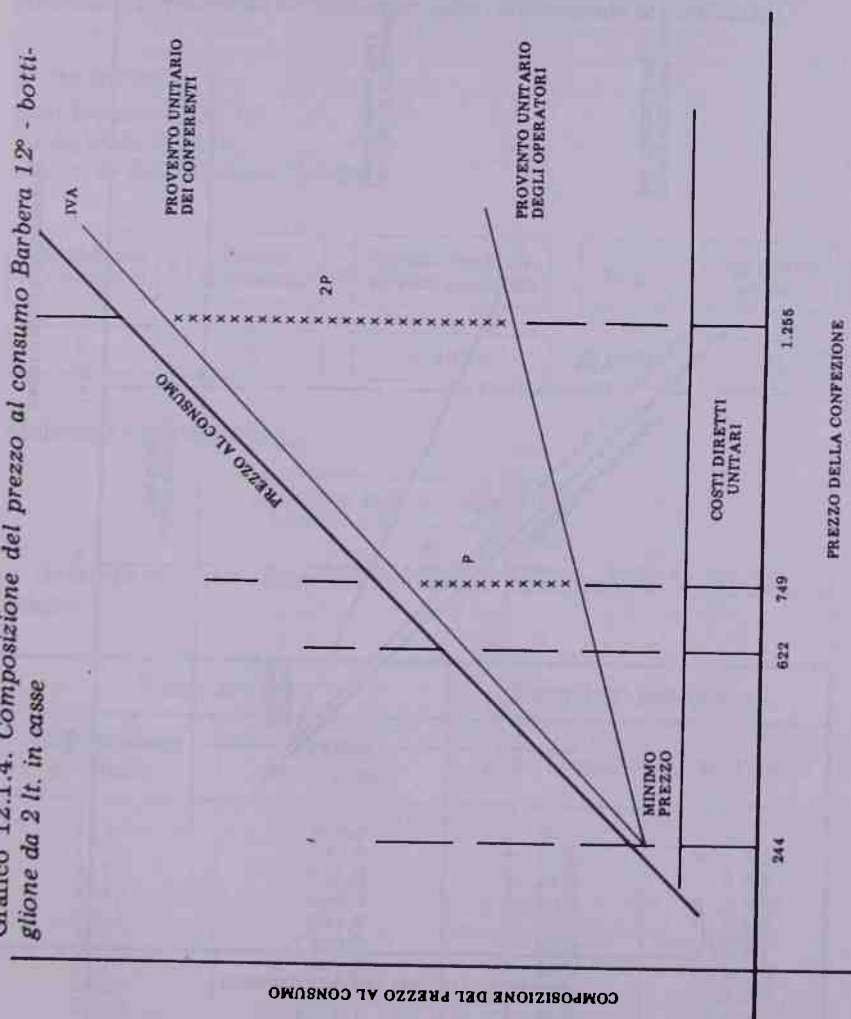
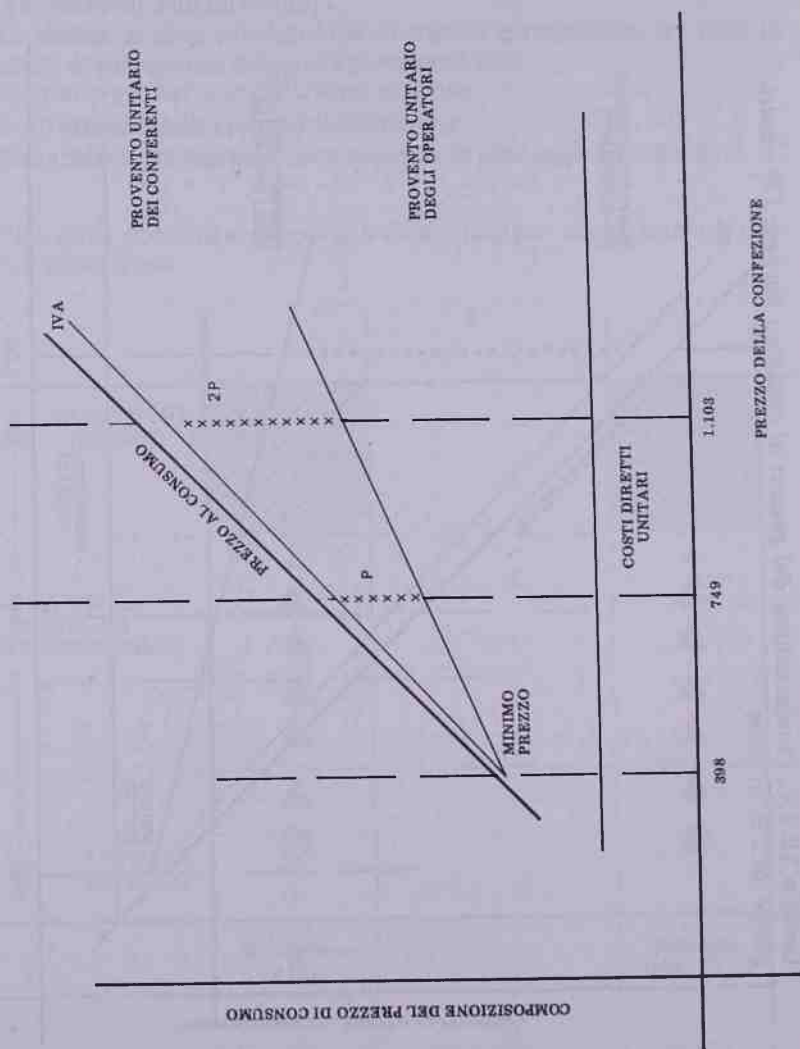


Grafico 12.1.5. *Composizione del prezzo al consumo Barbera DOC 13°*
 - bottiglia da 0,72 lt. . . -



Nota metodologica

La composizione dei prezzi al consumo, espressa dalle tabelle e dai grafici precedenti, può avere una precisa commutazione algebrica.

Esaminiamo in dettaglio la gradualità degli aumenti del prezzo al consumo, in relazione all'aumento della retribuzione ai conferenti.

Prima ipotesi:

vino Barbera DOC 13°

bottiglie da 0,72 lt.

catena di distribuzione "lunga"

$$\begin{array}{c}
 \boxed{\text{Liquidazione ai conferenti}} = \boxed{\text{Prezzo al consumo}} - \boxed{\text{Profitto lordo degli altri operatori}} - \boxed{\text{IVA}} - \boxed{\text{Costi diretti unitari}} \\
 \\
 \boxed{Y} = \boxed{X} - \boxed{0,453 x} - \boxed{0,057 x} - \boxed{195}
 \end{array}$$

Sintetizzando, si ottiene:

$$Y = 0,49 X - 195$$

Sviluppando, per successivi incrementi percentuali di Y del 10%, si ottiene:

Valori assoluti		Variazioni percentuali	
Liquidazione ai confer.	Prezzo al consumo	Δ % Liquid.	Δ % Prezzo
172,8	749,0	0	0
190,1	785,9	+ 10%	+ 4,9%
207,4	821,2	+ 20%	+ 9,6%
224,6	856,3	+ 30%	+ 14,3%
241,9	891,6	+ 40%	+ 19,0%
259,2	926,9	+ 50%	+ 23,8%
276,5	962,2	+ 60%	+ 28,5%
293,8	997,6	+ 70%	+ 33,2%
311,0	1032,7	+ 80%	+ 37,9%
328,3	1068,0	+ 90%	+ 42,6%
345,6	1102,7	+ 100%	+ 47,2%

Si verifica immediatamente che:

in questa ipotesi, per aumentare di una lira la liquidazione dei conferenti, è necessario aumentare di due lire il prezzo al consumo (rapporto 1:2).

Seconda ipotesi:

vino Barbera 12°
bottiglione da 2 lt. in casse
catena di distribuzione "corta"

$$\begin{array}{rclclcl}
 \boxed{\text{Liquidazione}} & = & \boxed{\text{Prezzo}} & - & \boxed{\text{Profitto lordo de-}} & - & \boxed{\text{IVA}} & - & \boxed{\text{Costi diretti}} \\
 \boxed{\text{ai conferenti}} & & \boxed{\text{al consumo}} & & \boxed{\text{gli altri operatori}} & & & & \boxed{\text{unitari}} \\
 \\
 \boxed{Y} & = & \boxed{X} & - & \boxed{0,287 X} & - & \boxed{0,057 X} & - & \boxed{160}
 \end{array}$$

Sintetizzando, si ottiene:

$$Y = 0,656 X - 160$$

Sviluppando, per successivi incrementi percentuali di Y del 10%, si ottiene:

Valori assoluti		Variazioni percentuali	
Liquidazione ai confer.	Prezzo al consumo	Δ % Liquid.	Δ % Prezzo
332,0	749,0	0	0
365,2	800,6	+ 10%	+ 6,9%
398,4	851,2	+ 20%	+ 13,6%
431,6	901,8	+ 30%	+ 20,4%
464,8	952,4	+ 40%	+ 27,2%
498,0	1003,0	+ 50%	+ 33,9%
531,2	1053,7	+ 60%	+ 40,7%
564,4	1104,3	+ 70%	+ 47,4%
597,6	1154,9	+ 80%	+ 54,2%
630,8	1205,5	+ 90%	+ 60,9%
664,0	1254,9	+ 100%	+ 67,5%

Si verifica immediatamente che:
in questa ipotesi, per aumentare di due lire la liquidazione dei conferenti, è necessario aumentare di tre lire il prezzo al consumo.

Conclusioni

L'elaborazione fin qui condotta, suggerisce di sintetizzare il problema nel seguente schema teorico:

Il raggiungimento dell'obiettivo della raddoppiata remunerazio-

ne, può forse essere perseguito:

- sviluppando la *politica dei consumi qualificati*: oppure
- sviluppando la *politica dei consumi di massa*; oppure
- sviluppando *ambidue le politiche*.

Poiché si è precedentemente affermato che, per semplicità, conviene operare sulle ipotesi limite per poi eventualmente comporre in un «mosaico» le diverse combinazioni, si assuma l'alternativa di studio «consumi qualificati» - «consumi di massa» e siano questi ultimi rappresentati dai due esempi precedenti (ovvero bottiglie DOC e bottiglioni).

I parziali risultati, sin qui raggiunti, consentono una prima contrapposizione:

SCHEDA DI CONFRONTO		
STRATEGIA	dei consumi qualificati	dei consumi di massa
PRODOTTO CONFEZIONE	Barbera 13° DOC Bottiglie 72 cl.	Barbera 11°-12° Bottiglione 2 lt.
Incrementi di prezzi al consumo, rispetto ai livelli attuali	<i>Più moderato</i> - sia in valore assoluto (+ 350) - sia in % relativa (+ 50%)	<i>Più pronunciato</i> - sia in valore assoluto (+ 500) - sia in % relativa (+ 68%)
Efficacia degli aumenti, rispetto alla risultante per i conferenti	<i>Più scarsa</i> una lira ai conferenti ogni due lire di incremento di prezzo	<i>Più efficace</i> una lira ai conferenti ogni una e mezza lira di increment. di prezzo

Sino a questo punto dello studio non è possibile ancora affermare quale delle due strategie sia preferibile: ambedue possiedono un aspetto positivo ed un aspetto negativo, l'una rispetto all'altra, e questi aspetti non sono tra loro comparabili:

— le *variazioni di prezzo ipotizzate* fanno riferimento ad un'ipotetica curva della domanda, per il momento ignota, e quindi non è possibile definire quale aumento abbia maggiori possibilità di essere concretamente realizzato con profitto.

Ricordiamo che le due variazioni sono tra loro confrontabili anche se sono riferite a confezioni diverse (72 cl. e 2 lt.): si tratta di *mercati* diversi su cui interagiscono motivazioni d'acquisto oltremodo diverse, per cui si ritiene non sia opportuno proporre eventuali confronti, normalizzati su una stessa quantità (es.: prezzo a base un litro di contenuto).

Riprenderemo più oltre questi concetti sintetizzati;
— *l'efficacia degli aumenti* rispecchia un concetto di equità sociale, per cui sarebbe opportuno sottrarre il meno possibile alla borsa del consumatore a parità di risultati per il viticoltore; resta però da analizzare se la equità sia più apparente che reale: considerato che si tratta di *due mercati* diversi con consumatori propri di diverse categorie socio-economiche, appare il dubbio se sia più equo sottrarre *una e mezza lira a chi consuma bottiglioni e tappo corona*, oppure, sottrarre *due lire a chi consuma bottiglie DOC*.

12.3. *La possibile linea strategica di intervento globale riferita al mercato del barbera*

L'aver definito nelle pagine precedenti un ipotetico obiettivo di remunerazione del lavoro dell'imprenditore agricolo, consente ora di aver completamente sintetizzato gli elementi fondamentali richiesti per una corretta definizione di una possibile linea strategica di intervento globale.

Si definisce «obiettivo dell'intervento globale» *il raggiungimento nel medio termine di una remunerazione unitaria dell'uva prodotta, pari al doppio della remunerazione ottenuta nel 1974 a valore reale*, escludendo cioè ogni effetto inflazionistico dell'aumento dei prezzi.

È preferibile ormai parlare correntemente di «uva prodotta» e non più di «uva conferita» in quanto non è credibilmente accettabile l'ipotesi di poter sviluppare con un tale obiettivo una strategia specificatamente diretta ai componenti delle cantine sociali: non esiste una differenziazione (tra produzione delle cantine sociali e produzione di altri operatori) a tal punto accentuata da poter consentire l'incremento dei ricavi degli uni ad esclusione di altri.

Inoltre il problema è di così vasta importanza da non potersi socialmente accettare l'esclusione di una gran parte dei viticoltori dai benefici derivati da un eventuale risultato positivo dell'azione intrapresa.

Il problema avrebbe potuto trovare una ben diversa definizione se, all'obiettivo proposto, si fosse preferito un margine minore di incremento (ad esempio un incremento del 10%) per cui sarebbe stato possibile impostare una strategia diversa, esclusivamente diretta ai conferenti delle cantine sociali e fondata su marginali fattori di mercato e/o di efficienza commerciale.

Si definisce «indirizzo strategico» adottato *l'individuazione della necessità di agire profondamente sul prezzo al consumo promuovendo la generale immagine del prodotto e quindi sostituendo alla «qualificazione tramite marchio proprio» attuata dai diversi confezionatori, una più ampia «qualificazione per origine»*, della quale siano diretti depositari i produttori vitivinicoli.

Si era già detto, nelle pagine che precedono, che l'eventuale qualificazione del barbera avviene oggi prevalentemente sulla base di un «marchio proprio» di alcuni confezionatori: in questo caso i benefici, derivanti dalla valorizzazione del prodotto, si accentrano nelle mani del possessore del marchio, senza ripercuotersi a favore dei produttori.

Se si riuscirà a creare «una qualificazione per origine o per denominazione» (più semplicemente, la valorizzazione della denominazione «Barbera») che assuma aspetto rilevante per il consumatore, si otterrà il rovesciamento dell'attuale situazione per cui la valorizzazione totale del prodotto potrà avvenire «in primis» per la sua origine (e quindi avvantaggiare i produttori) e, in via complementare e successiva, tramite un eventuale marchio del confezionatore.

La sostituzione del fattore di valorizzazione non imporrebbe di per se stesso un aumento del prezzo al consumo (potrebbe limitarsi a ripartire diversamente il valore aggiunto del prodotto ma precedentemente si è sufficientemente dimostrato che l'obiettivo proposto non è ottenibile all'interno dell'attuale situazione del prodotto: non esistono aree di intervento sufficientemente ampie, tali da far presupporre la possibilità di incrementare come richiesto la remunerazione dell'uva prodotta, mantenendo sostanzialmente immutato il prezzo al pubblico).

Sarà quindi necessario (oltre a promuovere la sostituzione del fattore di «qualificazione») sviluppare la generale immagine del prodotto per sostenere il previsto e desiderato aumento di prezzo al pubblico.

Si definiscono «caratteristiche strutturali» dell'intervento proposto, *la struttura e le innovazioni che comunque si ritiene necessario avviare*, qualunque possa essere l'articolazione successiva dell'intervento progettato.

A questo riguardo si possono indicare le seguenti iniziative:

— *la rivalutazione dell'immagine del prodotto*, attuata attraverso una comunicazione di massa, al fine di creare le premesse motivazionali ad un maggior prezzo al consumo.

La metodologia più immediata suggerisce la realizzazione di una campagna pubblicitaria indirizzata ai fini istituzionali; a questa si possono accompagnare altre attività promozionali, quali azioni di pubbliche relazioni, promozioni dirette sui consumatori, ecc.;

— *la limitazione dell'impiego della denominazione «Barbera»* a prodotti il cui contenuto possa essere significativamente indicato come tale.

Sarebbe preferibile che tale iniziativa fosse realizzata con un provvedimento a carattere legislativo (l'istituzione della «denominazione di origine semplice», ad esempio); in alternativa, ma con minori possibilità di tutela, possono essere istituiti i «marchi» di origine, nelle loro diverse realizzazioni, le «tutele» offerte da Associazioni di categoria ed altro;

— *il coordinamento delle diverse attività* dirette al perseguimento del-

l'obiettivo proposto.

Questo coordinamento dovrebbe essere raggiunto, superando l'influenza dell'individualismo diffuso all'interno del sistema agricolo piemontese.

Non è realistico proporre l'immediata realizzazione di organismi collettivi che comprendano in sé tutte le istituzioni produttive oggi presenti (ad esempio: le cantine sociali ed i produttori ancora autonomi): simili iniziative hanno riscontrato in passato scarso successo di adesioni, pur riferendosi a gruppi limitati ed omogenei di operatori.

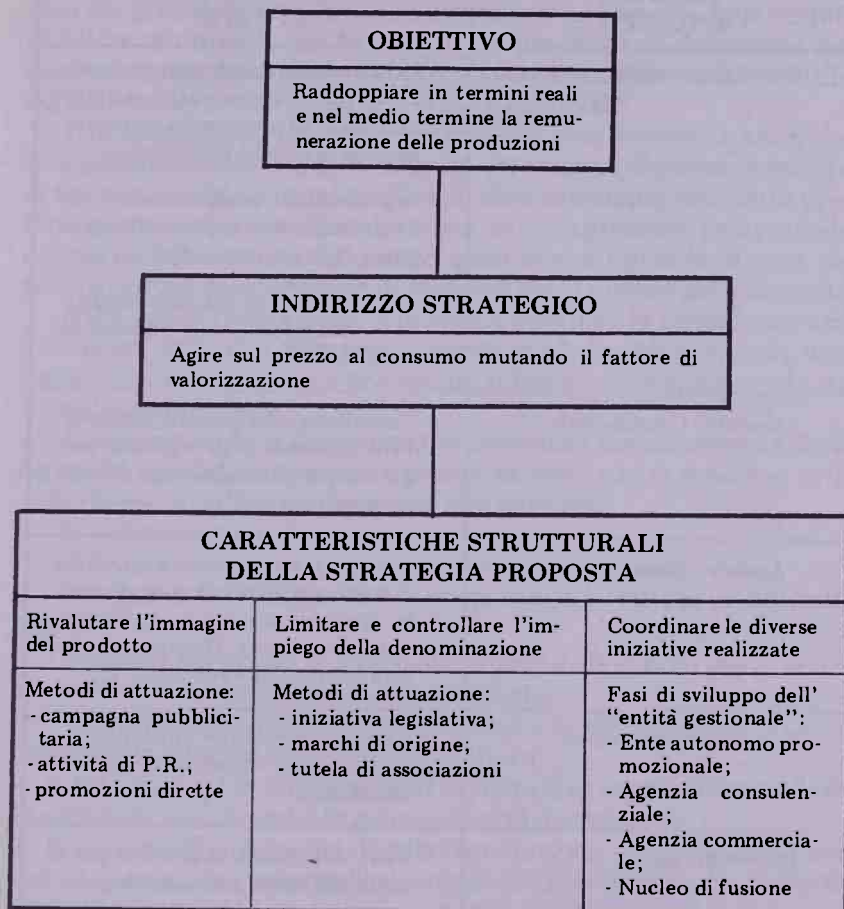
È preferibile pensare che sia istituita autonomamente un'«entità gestionale» che provveda inizialmente alla realizzazione di quegli interventi per i quali è presumibile non esistano (almeno tra i produttori piemontesi) conflittualità di interessi: si fa particolarmente riferimento ai due punti precedenti, ovvero all'attuazione della rivalutazione dell'immagine (gestendo le eventuali iniziative e coordinandole) e alla realizzazione dei criteri di attribuzione della denominazione «Barbera» (promuovendo la realizzazione delle necessarie iniziative legislative e sviluppando la realizzazione delle necessarie forme di controllo).

Questa «entità gestionale» dovrebbe raggiungere (almeno nelle intenzioni) un sempre maggior grado di «autorevolezza» nei confronti dei produttori e particolarmente nei confronti delle cantine sociali: evolvendo sempre più la propria esperienza, la nuova «entità» dovrebbe poter proporre se stessa inizialmente quale «agenzia consulenziale» per le diverse associazioni tra produttori (per le cantine sociali in particolare) e successivamente quale «agenzia commerciale» con lo scopo di favorire il collocamento delle diverse partite di prodotto (senza intervenire come acquirente e venditore diretto); quindi svilupparsi economicamente un «polo di coordinamento» per le diverse istituzioni economiche che ne riconoscono la validità, senza mai perdere la reciproca autonomia formale.

Attorno a questo nucleo, è presumibile che in futuro confluiscano spontaneamente le diverse associazioni (e cooperative) alla ricerca di una maggior integrazione anche formale (fusioni, cooperative di 2° grado, ecc.).

Nella pagina seguente, risultano indicate in sintesi e schematicamente quali possono essere le diverse soluzioni tattiche proposte all'interno delle «caratteristiche strutturali» precedentemente descritte.

Schema riassuntivo della linea strategica riferita al barbero elaborato sino alla definizione delle "Caratteristiche strutturali".



Schema delle possibili funzioni svolte dall'“entità gestionale” nelle diverse fasi dello sviluppo ipotizzato.

FASE DI SVILUPPO	FUNZIONI IPOTETICAMENTE SVOLTE
Ente Autonomo Promozionale	<ul style="list-style-type: none"> • Impostazione, coordinamento e realizzazione delle ricerche di mercato necessarie ad una precisa definizione della campagna di immagine. • Impostazione, coordinamento e realizzazione della campagna di immagine e delle connesse attività. • Promozione delle iniziative legislative e attuazione delle funzioni di controllo.
“Agenzia” Consulenziale	<ul style="list-style-type: none"> • Consulenza sulle generali problematiche gestionali degli organismi produttivi (in particolare per gli enti cooperativi).
“Agenzia” Commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Attività intermediaia a carattere gratuito per la collocazione di partite di prodotto presso particolari clientele (Grande Distribuzione, esportazione, Enti pubblici).
Polo di coordinamento	<ul style="list-style-type: none"> • Punto di incontro e di riferimento per le nuove iniziative nel settore vitivinicolo.
Nucleo di fusione	<ul style="list-style-type: none"> • Staff direzionale disponibile per le eventuali nuove concentrazioni.

Esaurita la trattazione delle costanti della linea strategica, rimangono da esaminare le «alternative logiche» che ancora si prospettano per una miglior definizione di una possibile strategia globale riferita al barbero.

Da questo punto in poi, è necessario riprendere la trattazione in parallelo di due «*alternative strategiche*» che *definiscono* (come si è già indicato a fine del capitolo 12) *i limiti concettuali dell'azione proponibile*.

Si definiscono quindi «alternative strategiche» *due diverse linee di condotta da adottarsi in alternativa oppure in complementarietà tra loro*, a valle dell'istituzione delle caratteristiche strutturali.

Allo stato attuale delle informazioni, non è possibile formulare un'unica ipotesi (più attendibile di altre) su quella evoluzione del mercato che probabilmente dovrebbe avvenire sotto la spinta delle «caratteristiche strutturali» già presentate; inoltre la stessa definizione dei particolari operativi delle «caratteristiche strutturali» discende dalla definizione del futuro mercato previsto e desiderato.

(Un esempio può risultare chiarificatore: non si conosce ancora se sarà possibile puntare sì di un mercato dei consumi di massa oppure su di un mercato dei consumi qualificati: sarà comunque necessario operare questa scelta previsionale prima di intraprendere un'eventuale campagna pubblicitaria, in quanto quest'ultima trarrà la propria caratterizzazione dalla tipologia di consumo che si intende promuovere).

Nelle pagine che seguono, si provvede a definire la formulazione ed i contenuti delle due alternative enunciate ed, in chiusura della loro trattazione, la metodologia applicabile ai fini di una scelta corretta tra le due ipotesi ventilate.

Si rammenta che le due alternative presentate rappresentano i limiti logici del possibile intervento: è pressoché certo che la soluzione ottimale risieda in un'integrazione delle due soluzioni.

A — Prima alternativa strategica.

Orientamento del mercato verso i consumi qualificati

Indirizzare lo sviluppo del mercato verso i consumi qualificati, implica:

- l'aumento del prezzo al pubblico contenuto all'interno del 50%, rispetto ai valori attuali del barbara qualificato;
- l'adozione di un mercato esteso almeno a livello nazionale, a causa della frammentarietà dei consumi qualificati;
- la realizzazione di una campagna di immagine estesa almeno a livello nazionale, per ricoprire la potenziale area di consumo;
- la gestione di una catena distributiva «lunga», che comprende cioè diversi passaggi tra intermediari e rende difficile il controllo dell'efficacia distributiva;
- un generale confezionamento del prodotto in una veste di prestigio (per lo più nelle confezioni da 0,72 lt.).

L'adozione di questa strategia impone la preventiva soluzione dei seguenti interrogativi:

- esiste una domanda latente di consumi qualificati tali da assorbire tutto l'eventuale barbara «a denominazione d'origine semplice»? (Escludiamo dalle nostre considerazioni il barbara DOC che sempre e comunque troverebbe adeguato collocamento a prezzi remunerativi);
- il livello di prezzo ipotizzato consente lo sviluppo della domanda potenziale? (Potrebbe esistere la domanda potenziale ma il prezzo po-

trebbe essere eccessivo rispetto al potenziale di spesa del consumatore);
— la maggior parte del prodotto, una volta confezionato, può sopportare un lungo periodo di stoccaggio senza detrimento della qualità? (In un mercato frazionato e con una catena distributiva lunga, il prodotto può giacere invenduto nei magazzini e nei negozi per lunghi periodi).

B — Seconda alternativa strategica.

Orientamento del mercato verso i consumi di massa

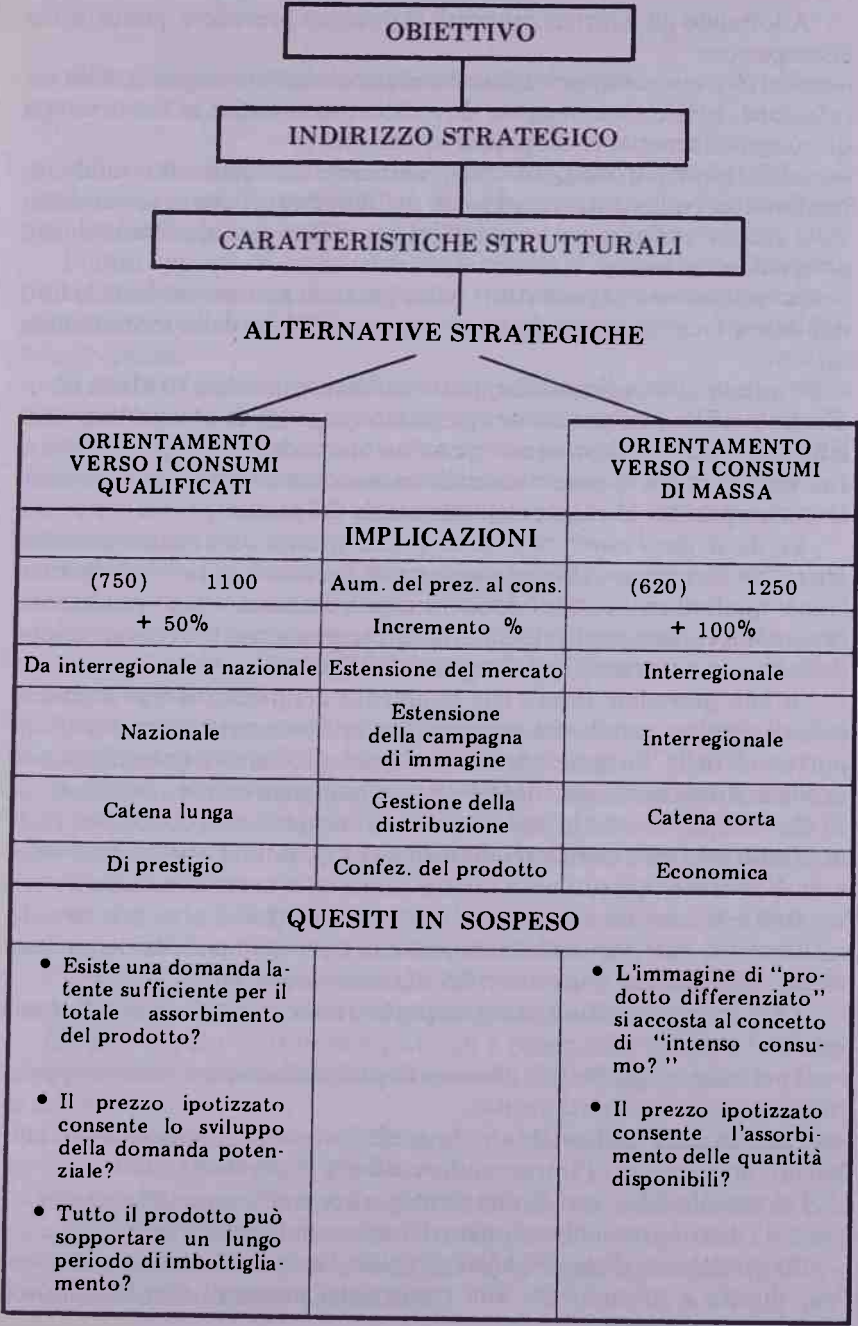
Indirizzare lo sviluppo del mercato verso i consumi di massa implica:

- l'aumento del prezzo al pubblico esteso a circa il 100%, rispetto ai valori attuali del barbara di largo consumo;
- l'adozione di un mercato ristretto a livello interregionale, grazie alla possibile concentrazione dei consumi;
- la realizzazione di una campagna di immagine concentrata nelle sole regioni di abituale e storico consumo;
- la gestione di una catena distributiva «corta», con una maggior possibilità di controllo della efficacia distributiva;
- un generale confezionamento del prodotto in una veste economica, diretta a favorire consumatori ad alta intensità (per lo più, in confezioni da 2 lt.);

L'adozione di questa strategia impone la preventiva soluzione dei seguenti interrogativi:

- l'immagine di «prodotto differenziato» si accosta al concetto di «prodotto di intenso consumo»? (A livello emotivo, potrebbe risultare «antieconomico» e «contraddittorio» il consumo «intenso» di un prodotto «differenziato»);
- il livello di prezzo ipotizzato consente l'assorbimento delle quantità disponibili? (Pur ammettendo il pieno successo della campagna d'immagine, è possibile che il consumatore non sia disposto ad un sacrificio finanziario per il vino di intenso consumo).

Schema di confronto tra le diverse alternative strategiche.



Adottando gli indirizzi proposti, si possono prevedere queste prime conseguenze:

- gli effetti concomitanti della rivalutazione dell'immagine e della rarefazione della denominazione dovrebbero consentire in breve tempo un congruo incremento del prezzo al consumo;
- inizialmente, il maggior utile, derivante dall'aumento suddetto, confluirà prevalentemente a favore dei distributori che si avvarranno della concorrenzialità tra i produttori per costringere al minimo il loro prezzo di acquisto;
- successivamente, i produttori svilupperanno autonomamente le loro richieste e aumenteranno forse lievemente il livello della loro remunerazione;
- in questa ultima situazione, potrà utilmente inserirsi l'attività coordinatrice dell'«ente gestionale» proposto che, vagliando i risultati totali del mercato, potrà promuovere un'azione comune tra i produttori al fine di eliminarne la concorrenzialità e aumentare di conseguenza la loro partecipazione al valore aggiunto totale del prodotto.

Va da sé che *i punti cardine di questa ipotesi consistono nelle due iniziative di sviluppo dell'immagine e di contrazione della denominazione*: qualora mancasse il desiderato coordinamento tra i produttori, resterebbe comunque la possibilità di incrementare la remunerazione delle uve, se pur a tempi più lunghi e con ulteriori investimenti.

Si può prevedere infatti che l'aumento del prezzo al pubblico crei aree di profitto a valle del processo produttivo e quindi si generi l'opportunità della integrazione verticale dei produttori (eventualmente promossa dall'«ente gestionale» in concomitanza con le cantine sociali) che comporterebbe la realizzazione di completi cicli economici (dalla produzione alla commercializzazione) e quindi l'assorbimento delle aree di profitto presenti nella distribuzione a favore dei produttori.

Resta ancora da esaminare *la remota possibilità* che, pur avendo realizzato la campagna di immagine e la contrazione della denominazione, *i distributori non aumentino il prezzo al pubblico*.

Le motivazioni di un tale comportamento possono essere diverse, quali:

- il periodo congiunturale che non fa presumibilmente credere opportuno un simile comportamento;
- l'inerzia imprenditoriale che fa preferire comportamenti ormai collaudati piuttosto che l'intraprendere attività innovative;
- l'eventuale adozione di una strategia contraria a quelle presentate, per cui i distributori abbandonano il barbero a favore di altri vini.

In questi casi si rivelerebbe essenziale l'azione dell'«ente gestionale», diretta a promuovere una rottura del mercato, stimolandone il

comportamento secondo gli indirizzi desiderati, avvalendosi delle strutture già esistenti (le cantine sociali per esempio) e coordinando la loro azione sull'area di mercato individuata.

La metodologia applicabile ai fini di una corretta scelta tra le alternative strategiche proponibili

Nella elaborazione di questo lavoro, non è stato possibile realizzare totalmente le ricerche necessarie a definire correttamente l'impostazione di una strategia globale.

I limiti imposti, di tempo e di disponibilità economiche, non hanno consentito l'esecuzione di *quegli studi che ora si devono indicare come premessa necessaria ad un proseguimento operativo della linea strategica proposta.*

Si tratta di realizzare una serie di ricerche di mercato, dirette a fornire un'adeguata risposta agli interrogativi ancora in sospeso e riferiti a ciascuna delle due alternative strategiche presentate: è intuibile che queste future informazioni consentiranno di impostare tra le due alternative estreme, quella scelta intermedia che meglio si adatterà alla reale situazione del mercato.

Si propone quindi di realizzare, quale prima premessa ad un proseguimento di questo studio, le seguenti ricerche:

— *una ricerca motivazionale*, che definisca l'atteggiamento globale dei consumatori nei confronti del barbara; in particolare questa ricerca dovrebbe approfondire:

l'immagine del prodotto recepita dal consumatore, in senso assoluto e confrontandola con l'immagine ideale del vino;

le valenze positive e negative, attribuibili dai consumatori, alle diverse possibili collocazioni del prodotto sul mercato;

i limiti concettuali al consumo del vino sia nell'ambito familiare che all'esterno di esso;

— *una ricerca quantitativa*, che definisca la consistenza del sistema consumatori-mercato, con particolare riferimento a:

l'ipotetica curva della domanda, che definisca la correlazione esistente tra i prezzi proponibili e le quantità assorbibili;

la tipologia dei consumatori, attuali e potenziali, secondo i diversi parametri socio-economici più interessanti, definibili, tramite la ricerca motivazionale;

la dislocazione geografica dei consumatori, attuali e potenziali, per ogni eventuale tipologia di prodotto;

— *uno studio economico sulla distribuzione*, per evidenziarne le più salienti caratteristiche, con particolare riferimento a:

i flussi quantitativi generati nei principali canali, per definire l'importanza e la consistenza di ciascuno;

le variabili economiche di ciascun canale, per definire le diverse e ipotetiche strutture attuabili nel futuro;

le alternative tecniche oggi esistenti, connesse alla distribuzione fisica del prodotto, quali il confezionamento, l'imballaggio, il trasporto, ecc.

12.4. *La possibile linea strategica di intervento globale riferita al mercato del moscato*

Le caratteristiche, sin qui emerse, del mercato del moscato consentono di formulare *l'ipotesi che l'eventuale miglioramento della condizione dei conferenti può essere ricercata all'interno dell'attuale sistema*.

Pur non disponendo di una documentazione al pari di quanto ottenuto per il barbera, è possibile affermare che il necessario approfondimento delle tematiche affrontate dovrà essere indirizzato verso l'analisi del sistema oggi vigente.

Esiste infatti un fattore positivo, quale l'attuale prezzo al consumo dei vini spumanti in genere e del Moscato d'Asti in particolare, che consente di presumere, in via deduttiva, la possibilità di una ripartizione del valore aggiunto in proporzioni più favorevoli al conferente delle cantine sociali: su questa ipotesi si fonda tutta la strategia più oltre suggerita.

Si definisce «obiettivo d'intervento globale» il raggiungimento di una miglior condizione economica del conferente di moscato alle cantine sociali.

È opportuno parlare di «condizione economica» piuttosto che di «migliore retribuzione» in quanto tale proponimento consente di perseguire il fine di un miglioramento nella redditività della viticoltura, senza trascurare la stabilizzazione del reddito nel tempo.

Tale precisazione si rende necessaria qualora si consideri la particolare struttura del mercato del moscato, e cioè che ad un'area di produzione relativamente limitata si aggiunge una certa rigidità nel collocamento della materia prima: ambedue premesse ad una possibile instabilità della remunerazione annuale.

Per il conferente sarà quindi utile perseguire la miglior retribuzione permessa dall'attuale sistema di mercato, evitando l'influenza di quelle tensioni che naturalmente si generano nel rapporto duopolistico.

A questo riguardo si può osservare che nella attuale situazione gravitino sul produttore tutti i rischi connessi agli sfavorevoli andamenti del consumo, anche per quelle componenti che non rientrano nella sua sfera di compartecipazione, ad esempio:

— una crisi nella congiuntura economica impone una diminuzione della domanda totale di beni di consumo;

- una crisi del settore conduce ad una riduzione della domanda totale di vini spumanti;
- una crisi della politica aziendale porta ad una riduzione degli approvvigionamenti degli abituali compratori.

Nei tre casi sopra citati sarebbe opportuno porre il produttore al riparo almeno delle conseguenze originate dalle crisi aziendali (alle cui origini non ha partecipato) e, per quanto possibile, attenuare gli effetti delle crisi di settore (alle quali, almeno attualmente, non può nemmeno tentare di porre rimedio con uno sforzo autonomo).

Si definisce «indirizzo strategico» proposto *lo sforzo diretto a migliorare il grado di elasticità dell'attuale sistema di collocamento del prodotto, attraverso una limitata concorrenzialità con le attuali strutture esistenti.*

L'opportunità di un tale orientamento deriva dall'aver considerato come determinante la rigidità degli attuali sbocchi commerciali, a cui si potrà portare un miglioramento offrendo ai produttori una qualche alternativa di collocamento del prodotto oppure di riduzione delle disponibilità offerte sul mercato.

È intuitivo che l'eventuale riduzione delle disponibilità possiede il carattere di intervento nel breve periodo (costituzione di stocks pari all'offerta eccedente la domanda), mentre le alternative di collocamento del prodotto posseggono il carattere di interventi di lungo periodo (eventuali nuovi sbocchi commerciali); si può inoltre osservare che è possibile *prevedere l'azione contemporanea dei due interventi proposti, nel caso in cui si possa prevedere una costante eccedenza della produzione sull'attuale domanda potenziale* (per cui si rende necessario creare autonomamente nuovi assorbimenti del prodotto e cioè intentare azioni di lungo periodo) *con possibili punte produttive eccezionali* (per cui è necessario prevedere la possibilità di diluizione nel tempo del prodotto disponibile senza per questo stimolare la domanda aggiuntiva con diminuzioni di prezzo).

Si definisce «caratteristica strutturale» dell'intervento proposto, l'azione ritenuta necessaria, qualunque sia la strategia adottata e cioè *la promozione e lo sviluppo di un flusso informativo destinato ai diversi produttori e orientato a prevedere i futuri orientamenti del consumo finale.*

L'importanza di questa iniziativa (che potrebbe essere affidata alla stessa «entità gestionale» proposta in sede strategica per il barbera) risiede nel considerare che, attraverso una maggior disponibilità di informazioni sul mercato finale, i produttori potranno:

- formulare adeguate previsioni sull'andamento generale della domanda e, raffrontandole con la prevista produzione, ottenere degli orientamenti sul futuro andamento del mercato;
- prevedere l'attuazione di determinati interventi, qualora le previsioni precedentemente formulate indichino un probabile futuro stato di

tensione;

— migliorare la propria forza interlocutoria nel momento di incontro con le grandi marche, in quanto sarà possibile adattare le trattative sulla base della concreta potenzialità (economica e quantitativa) della controparte.

Inoltre la disponibilità di informazioni tende a favorire la coalizione dei vari produttori e ne diminuisce la competitività concorrenziale: le cantine sociali risulterebbero ulteriormente favorite da questa iniziativa in quanto si può presumere (sulla base della loro partecipazione alla produzione totale) che esse possano essere considerate fin d'ora «interlocutori preferenziali» delle grandi marche: qualora si riducesse la concorrenzialità totale tra i produttori, le cantine sociali potrebbero sviluppare ancor più una loro «solidarietà di gruppo» e migliorare considerevolmente la loro autonoma capacità contrattuale.

Anche in occasione della trattazione del mercato del moscato, si deve necessariamente proseguire l'analisi sviluppando alternative comportamentali, in quanto la disponibilità di informazioni non è tale da permettere nemmeno una preventiva indicazione orientativa.

Si definiscono quindi «alternative strategiche» *due diverse linee di condotta da adottarsi in alternativa oppure in complementarietà tra loro*, secondo le diverse indicazioni che potrebbero risultare da un ulteriore processo informativo.

L'elemento discriminante tra le due alternative proposte consiste nel definire il probabile dimensionamento delle eccedenze produttive rispetto alla domanda totale di prodotto: secondo le caratteristiche di queste eccedenze, sarà necessario prevedere interventi di breve o di lungo periodo.

A — Prima alternativa strategica: interventi di breve periodo.

Qualora si preveda che le eventuali eccedenze di prodotto abbiano la caratteristica della saltuarietà, sarà sufficiente prevedere delle strutture di conservazione del prodotto che provvedano a trasferire da un anno all'altro gli eccessi di disponibilità e quindi si può prevedere:

— l'aumento della capacità di stoccaggio della produzione ottenuta nei suoi diversi aspetti e cioè sia come vino sfuso sia come prodotto confezionato;

— l'ottenimento di prestiti a tasso agevolato, sia a lungo termine per la costruzione degli impianti sia a breve termine per il finanziamento degli accantonamenti;

— la costituzione di uno staff tecnico ed amministrativo per la gestione degli accantonamenti.

Le cantine sociali potrebbero utilmente inserirsi in questo progetto quali primi realizzatori degli interventi proposti, in quanto i loro impianti esistenti e la loro maturata esperienza le propone quanti migliori candidati all'affidamento del progetto.

In tal modo le cantine sociali aumenterebbero il loro peso relativo

all'interno del sistema attuale, attraendo nuovi soci (che fruirebbero delle strutture di conservazione) e migliorando la loro quota di controllo sul totale della produzione offerta.

Resta da definire quale sia l'ottimale dimensionamento degli impianti di conservazione: non sarebbe opportuno creare impianti capaci di contenere la massima disponibilità eccezionalmente prodotta come pure l'eventuale limitata capacità potrebbe frustrare gli obiettivi globali dell'intervento.

B — *Seconda alternativa strategica: interventi di lungo periodo.*

Qualora si preveda invece che le eccedenze di produzione abbiano la caratteristica della continuità, sarà necessario sviluppare operazioni a più ampio raggio che prevedano:

— lo sviluppo di nuove politiche commerciali, che realizzino dei nuovi prodotti collocabili sul mercato (in parziale concorrenza con i prodotti attuali delle grandi marche) attraverso una rete autonoma di promozione delle vendite;

— la costituzione di un gruppo direzionale di alto livello professionale ad indirizzo commerciale, che promuova la realizzazione delle strategie approvate;

— l'ottenimento di prestiti a tasso agevolato a medio termine, diretti a finanziare l'avviamento di tali iniziative.

Particolarmente in questo caso, le cantine sociali potrebbero assumersi l'onere della realizzazione delle strategie indicate: esse infatti costituiscono, nel loro insieme, un nucleo economico di sufficiente dimensione, tale da fornire le necessarie premesse ad un'azione di largo respiro.

Si preferisce sottolineare che in questo caso si rende necessario un coordinamento globale delle cantine sociali coinvolte (almeno dal punto di vista commerciale) per cui sarebbero necessarie:

— l'adozione di una comune ed unica politica commerciale;

— la realizzazione di un'unica tipologia di prodotto confezionato da collocare direttamente ed autonomamente sul mercato;

— la costituzione di un'unica e comune struttura commerciale (direzione commerciale, rete di vendita, ecc...).

Resta da definire quale possa essere l'ottimale dimensionamento della struttura totale prevista; ma questa decisione discende naturalmente dal processo informativo e decisionale precedentemente descritto.

Schema di confronto tra le diverse alternative strategiche.



La metodologia applicabile, ai fini di una corretta scelta, tra le alternative strategiche proponibili

Anche in questo caso, è opportuno provvedere ad una elencazione di quelle iniziative che sarà necessario sviluppare quale successivo proseguimento di questo studio, che ha dovuto necessariamente limitare la propria ricerca informativa, in funzione dei limiti di tempo e di risorse disponibili.

Inizialmente sarà necessario sviluppare *uno studio di marketing*, assimilabile ad un piano a lungo termine riferito al solo mercato finale, *che compari l'assorbimento totale prevedibile dei diversi prodotti a matrice moscato con la prevista produzione futura.*

Da questo studio dovrebbe emergere la caratteristica discriminante tra le due alternative presentate, ovvero il grado e l'intensità di frequenza delle possibili eccedenze della produzione sui consumi.

Successivamente, e sulla base delle risultanze emerse dallo studio precedente, si dovranno sviluppare (in alternativa oppure in combinazione tra loro) i seguenti studi:

— *uno studio prevalentemente tecnico e finanziario*, che risolva i problemi relativi all'articolazione ed al dimensionamento delle strutture prevedibili;

— *uno studio di marketing*, che elabori una completa strategia commerciale riferita ad un complesso di produttori che intendano sviluppare una comune azione sul mercato del consumo finale.

I principali argomenti, che dovrebbero interessare questo studio, potrebbero essere:

il dimensionamento attuale e futuro del totale mercato (e delle sue diverse articolazioni) e le eventuali opportunità di inserimento di nuovi prodotti;

il posizionamento dei diversi prodotti presenti sul mercato e degli eventuali prodotti inseribili;

il piano di sviluppo commerciale, nelle sue articolazioni di promozione delle vendite e dei consumi;

le strategie di vendita e dei rapporti con l'intermediazione;

la politica del personale e della conduzione della forza di vendita.

13. UNA PROPOSTA COMUNE A TUTTE LE INIZIATIVE PRESENTATE

In conclusione di questo studio, si desidera presentare una proposta a carattere particolare rispetto a quanto precedentemente elaborato: sarebbe necessario promuovere *la formazione manageriale di quanti sono preposti alla gestione degli organismi economici in agricoltura.*

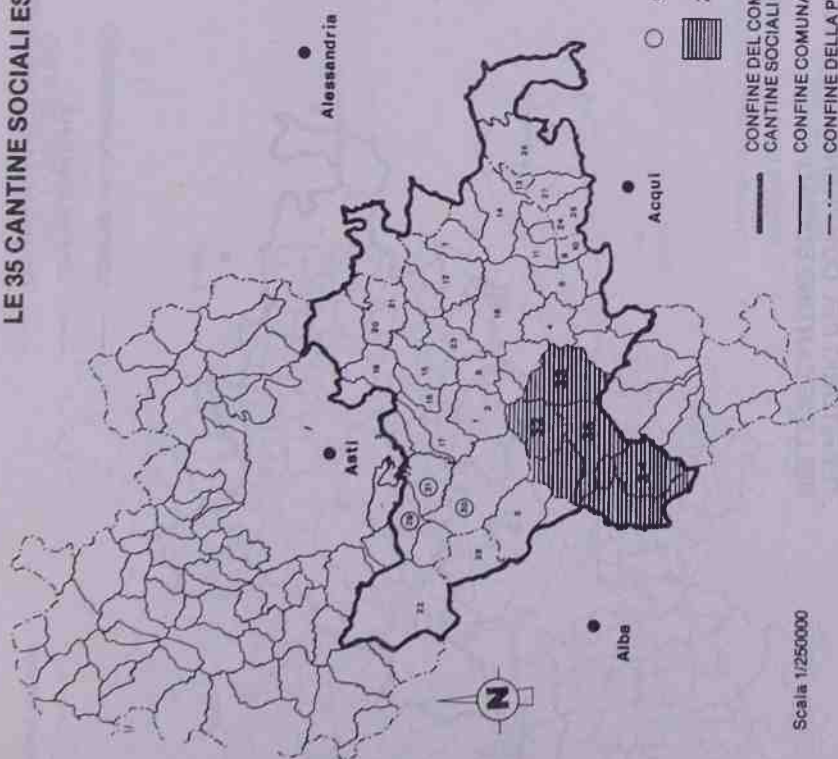
Esistono sicuramente persone preparate che attendono con cura alle mansioni loro affidate, ma, dalle impressioni raccolte, si può evincere la necessità di *migliorare il livello generale di formazione professionale*, adatta ad una gestione globale e non specialistica dei settori aziendali.

Si propone quindi che *gli organismi all'uopo preposti avviino dei corsi formativi che, prendendo spunto dalle reali situazioni esistenti, stimolino l'apprendimento* di quelle tecniche che consentano una moderna gestione aziendale.

Si preferisce insistere sul concetto di concretezza degli studi realizzati, evitando quindi l'elaborazione di modelli puramente teorici: le moderne tecniche formative prevedono, nell'esecuzione dei corsi di addestramento, la proposizione di casi concreti (quotidianamente presenti nella realtà dei partecipanti) senza fornire loro alcuna soluzione, che deve comunque emergere a seguito dell'analisi e della discussione, realizzate all'interno del gruppo di lavoro.

Inoltre, la stessa occasione di incontro fra i vari responsabili può essere motivo di opportuni scambi di informazioni e di esperienze, e momento di comune confronto su temi ed elaborazioni, opportunamente preparati da specialisti di settore.

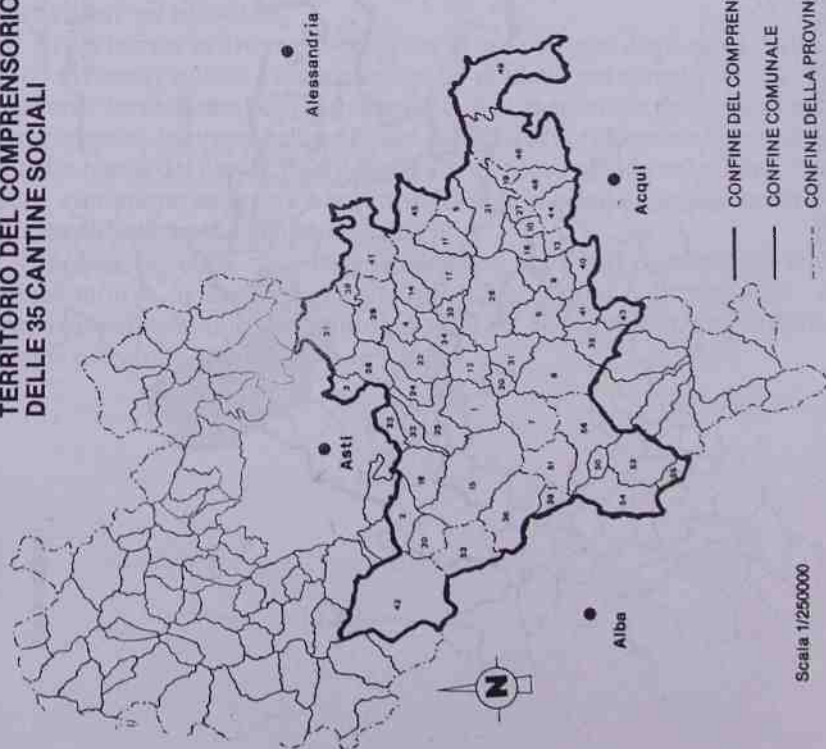
LE 35 CANTINE SOCIALI ESAMINATE



Scala 1/250000

Co. I.	Cantina sociale
1	Prevalente produzione di Barbera
2	Agliano-Nuova
3	Alba
4	Alba Barbera (S. Maria)
5	Alba Barbera
6	Castiglione
7	Castiglione
8	Castiglione
9	Castiglione
10	Castiglione
11	Castiglione
12	Castiglione
13	Castiglione
14	Castiglione
15	Castiglione
16	Castiglione
17	Castiglione
18	Castiglione
19	Castiglione
20	Castiglione
21	Castiglione
22	Castiglione
23	Castiglione
24	Castiglione
25	Castiglione
26	Castiglione
27	Castiglione
28	Castiglione
29	Castiglione
30	Castiglione
31	Castiglione
32	Castiglione
33	Castiglione
34	Castiglione
35	Castiglione

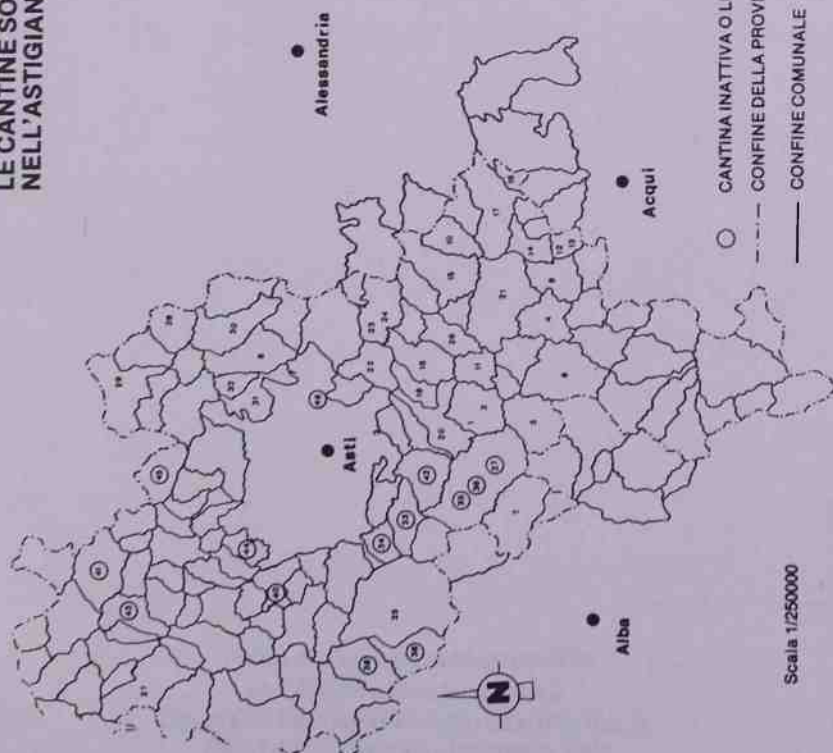
TERRITORIO DEL COMPRESORIO DI RACCOLTA DELLE UVE DELLE 35 CANTINE SOCIALI



Cod.	Comune
44	Alba Bai Colle
45	Bergamasco
46	Chiusse
47	Maso
48	Ricaldone
49	Serradio
50	Cano
51	Castiglione Tinella
52	Cossano Balbo
53	Leyense
54	Mare
55	Horchella Balbo
56	S. Stefano Balbo

Cod.	Comune
1	Agliano
2	Antignano
3	Azzano
4	Belleggio
5	Bruno
6	Calimandrua
7	Caluso
8	Canelli
9	Canelli - z.
10	Canelli Borgegno
11	Canelli Molino
12	Canelli Bello
13	Canelli Bello
14	Canelli Bello
15	Canelli Bello
16	Canelli Bello
17	Canelli Bello
18	Canelli Bello
19	Canelli Bello
20	Canelli Bello
21	Canelli Bello
22	Canelli Bello
23	Canelli Bello
24	Canelli Bello
25	Canelli Bello
26	Canelli Bello
27	Canelli Bello
28	Canelli Bello
29	Canelli Bello
30	Canelli Bello
31	Canelli Bello
32	Canelli Bello
33	Canelli Bello
34	Canelli Bello
35	Canelli Bello
36	Canelli Bello
37	Canelli Bello
38	Canelli Bello
39	Canelli Bello
40	Canelli Bello
41	Canelli Bello
42	Canelli Bello
43	Canelli Bello

LE CANTINE SOCIALI NELL'ASTIGIANO



Cod.	Cantina sociale	Situa.
1	Agliano	1
2	Agliano - Fiora	1
3	Athlars (D. Marzani)	1
4	Chiambrano	1
5	Chivasso	1
6	Crisoli	1
7	Costagole Lanza	1
8	Costagole Montemaro	1
9	Casal Boglioso	1
10	Casale Monferrato	1
11	Casale Monferrato	1
12	Casale Monferrato	1
13	Casale Monferrato	1
14	Fontaine	1
15	Fontaine	1
16	Fontaine	1
17	Fontaine	1
18	Fontaine	1
19	Fontaine	1
20	Fontaine	1
21	Fontaine	1
22	Fontaine	1
23	Fontaine	1
24	Fontaine	1
25	Fontaine	1
26	Fontaine	1
27	Fontaine	1
28	Fontaine	1
29	Fontaine	1
30	Fontaine	1
31	Fontaine	1
32	Fontaine	1
33	Fontaine	1
34	Fontaine	1
35	Fontaine	1
36	Fontaine	1
37	Fontaine	1
38	Fontaine	1
39	Fontaine	1
40	Fontaine	1
41	Fontaine	1
42	Fontaine	1
43	Fontaine	1
44	Fontaine	1
45	Fontaine	1
46	Fontaine	1

0 = Inattiva
1 = Attiva
2 = Liquidata o effratta

Scala 1/250000

Finito di stampare nell'aprile 1978
in Villanova Monferrato (Al)
Tipografia Editrice Diffusioni Grafiche S.p.A.
Tutti i diritti riservati - Printed in Italy



11.747

Inv.	11.747
Date	11.1.1984

