

UNIONE REGIONALE DELLE PROVINCE PIEMONTESE
STUDI DELL'IRE PER IL PIANO DI SVILUPPO DEL PIEMONTE

LA COOPERAZIONE AGRICOLA IN PIEMONTE

18

TORINO - 1966

100170 1001





**LA COOPERAZIONE AGRICOLA
IN PIEMONTE**



INDICE

Introduzione	pag. 7
1. L'ambiente sociale della cooperazione agricola in Piemonte	» 13
2. Le cantine sociali in Piemonte	» 17
2.1. Caratteri descrittivi	» 17
2.1.1. Distribuzione spaziale	» 17
2.1.2. L'ampiezza delle cantine sociali	» 18
2.1.3. L'organizzazione delle cantine sociali	» 22
2.1.4. Il finanziamento delle cantine sociali	» 30
2.1.5. I costi delle cantine sociali	» 33
2.2. I risultati economici delle cantine sociali	» 35
2.2.1. Lo sviluppo delle cantine sociali e la sua influenza sul mercato	» 35
2.2.2. Il prezzo delle uve sul mercato libero e quello percepito dai soci delle cantine sociali	» 37
2.3. Conclusioni	» 39
2.3.1. Le cause del parziale insuccesso delle cantine sociali piemontesi	» 39

2. 3. 2. Le linee generali dell'intervento pubblico nel settore delle cantine sociali piemontesi . . .	pag. 44
3. La cooperazione negli altri settori dell'agricoltura piemontese	» 46
3. 1. Le cooperative di conduzione terreni	» 46
3. 2. Le cooperative di conduzione macchine	» 48
3. 3. Le latterie sociali	» 49
3. 4. Le cooperative ortofrutticole	» 52
3. 5. Conclusioni	» 55
Appendice n. 1: Alcuni esempi concreti di situazioni aziendali	» 61
Appendice n. 2: Prezzi delle uve sulla piazza di Torino	» 64
Appendice n. 3: Prezzi delle uve alla produzione per zona della provincia di Asti	» 68
Appendice n. 4: Elenco delle zone di produzione vinicola della provincia di Asti	» 71

INTRODUZIONE

La cooperazione agricola e il Piano di sviluppo del Piemonte

A) Un discorso sulla cooperazione in agricoltura può rappresentare oggi tutto meno che una novità. Si può forse dire che il tasto più frequentemente battuto da lungo tempo a questa parte dalla stampa interessata a qualsiasi titolo ai problemi agricoli, sia proprio quello della cooperazione; che l'argomento più spesso discusso nei convegni e nelle riunioni, e lo strumento più comunemente e concordemente proposto per risolvere un gran numero di problemi dell'agricoltura si possa individuare nello sviluppo della cooperazione agricola.

Con tutto ciò, riteniamo che lo studio condotto dall'IRES sulla cooperazione agricola in Piemonte possa avere una certa utilità per due ragioni fondamentali:

1) L'ormai annosa e quasi secolare storia della cooperazione in Italia, se può contare ormai su cumuli di carta stampata, spesso avente soltanto carattere apologetico, sul piano delle realizzazioni concrete deve annoverare, accanto a discutibili successi, altrettanto indubbi insuccessi. Si possono osservare iniziative che si sono mostrate vitali e capaci di resistere all'usura del tempo ed altre che, dopo un buon inizio, sono andate inesorabilmente decadendo. E soprattutto, lo sviluppo della cooperazione in Italia ha avuto un carattere episodico, legato a situazioni locali e ad iniziative del tutto occasionali, ed è ben lontano dal livello di espansione e di organizzazione raggiunto in molti paesi. Sulle cause di questo faticoso sviluppo si è detto molto in termini generici ma poco si è fatto per svolgere una spregiudicata analisi, condotta su elementi concreti; troppo spesso poi si sono proposte ricette intese a migliorare la situazione della cooperazione agricola e a stimolarne lo sviluppo, fondate più su pregiudizi o posizioni precostituite che su elementi obiettivi, derivanti da una serena osservazione della realtà. L'indagine dell'IRES tende proprio ad uno studio concreto e spregiudicato della cooperazione agricola in Piemonte, quale si presenta attraverso le sue effettive realizzazioni; essa viene pertanto ad inserirsi in uno spazio tutt'altro che ingombro e, senza avere la pretesa di occuparlo integralmente, si propone di dare un contributo, sia pure modesto, alla conoscenza di fenomeni che presentano un elevato interesse.

2) Lo studio dell'IRES non è fine a se stesso, ma si inserisce organicamente nel quadro delle indagini programmate per il Piano regionale

1

di sviluppo. La cooperazione viene assunta come uno degli strumenti che possono contribuire alla realizzazione di taluni obiettivi del Piano: era pertanto necessario esaminare quali sono le sue effettive possibilità ed i suoi limiti in rapporto a tale finalizzazione e proporre, sulla base dei risultati dell'indagine, eventuali incentivi e correttivi allo sviluppo della cooperazione stessa, al fine di renderla adatta a svolgere la funzione prevista come strumento del Piano. Sui rapporti tra Piano di sviluppo e cooperazione agricola è forse opportuno, a questo punto, svolgere qualche considerazione a scopo di chiarimento.

B) Il problema fondamentale dell'agricoltura piemontese nella fase attuale dell'evoluzione economica e sociale della regione è essenzialmente un problema di produttività e di redditi, come è ben noto e come si verifica, in forma più o meno acuta e manifesta, per tutta l'agricoltura italiana. In Piemonte, forse più che in altre regioni, il problema si è posto in modo drastico per il rapido e intenso sviluppo industriale che ha posto all'agricoltura nuovi ed urgenti problemi di adattamento. Se questi ultimi non si realizzeranno con sufficiente rapidità in modo da avvicinare i redditi e la produttività agricola a quelli dei settori extra-agricoli, verrà a determinarsi una situazione di squilibrio permanente ed eccessivo tra i diversi settori economici. Ciò provocherebbe crisi più gravi per il settore agricolo, con abbandoni disordinati di terreni anche agrariamente dotati, e conseguenti distruzioni di ricchezza ed inutilizzazioni di risorse produttive valide.

Obiettivo primo del Piano regionale di sviluppo per il settore agricolo, di conseguenza, non può essere che quello di tendere ad un migliore equilibrio, realizzabile attraverso un avvicinamento dei redditi agricoli a quelli degli altri settori. Gli strumenti per la realizzazione di tale obiettivo dovranno essere necessariamente piuttosto complessi, come risulta dal progetto presentato dall'IRES (1). E' interessante comunque osservare che un ruolo di non trascurabile importanza si prevede giustamente possa essere affidato alla cooperazione.

La cooperazione appare, infatti, teoricamente in grado di dare un poderoso contributo all'eliminazione dei vincoli che limitano la produttività e i redditi dell'agricoltura agendo sia nella fase della produzione, sia in quella della vendita dei prodotti.

Sul piano aziendale i vincoli suddetti derivano, come è ben noto, dalle strutture territoriali delle aziende, dalla scarsa efficienza tecnica e soprattutto economica dell'equipaggiamento aziendale, da difetti di

(1) Cfr. Quaderno 17 degli studi dell'IRES per il Piano regionale.

X

gestione legati ad una capacità imprenditoriale spesso piuttosto scarsa e ad una preparazione professionale in genere carente. La conseguenza è che i processi produttivi attuati risultano spesso volte ben lontani da quelli capaci di assicurare il massimo rendimento delle risorse impiegate.

La cooperazione, astrattamente considerata, offre la teorica possibilità di superare i limiti posti dalle strutture territoriali inadeguate, di consentire un più economico impiego delle macchine ed in generale dei mezzi di produzione utilizzati, di costituire un tramite per la diffusione e la generale attuazione di tecniche produttive più avanzate.

Per quanto riguarda il mercato i vincoli che impediscono una adeguata valorizzazione dei prodotti agricoli sono abbastanza conosciuti e possono essere così riassunti:

- un'eccessiva pesantezza e complessità delle catene di intermediazione commerciale, che determina un elevato costo del mercato;
- una scarsa concorrenzialità nelle fasi intermedie del processo distributivo, cui corrisponde una concorrenzialità molto elevata ai poli estremi (cioè fra produttori e fra consumatori) sui quali tende a scaricarsi l'effetto negativo dell'alto costo del mercato;
- un basso livello di efficienza tecnologica dipendente a sua volta, almeno in parte, dalla scarsa concorrenzialità esistente nelle fasi intermedie;
- una scarsa permeabilità del mercato all'informazione, per cui il produttore, già di per sé poco preparato, reagisce spesso in modo inadeguato e non sufficientemente tempestivo alle sollecitazioni della domanda, aggravando per questa via la debolezza della sua posizione contrattuale causata dai regimi di mercato esistenti.

Le possibilità teoriche della cooperazione in questo settore sono ancora più ampie e più evidenti di quelle che si possono prospettare per la fase della produzione vera e propria. La cooperativa, in quanto strumento di integrazione orizzontale tra produttori agricoli per quanto concerne i rapporti con il mercato, è in grado di rafforzarne notevolmente la posizione contrattuale. Essa consente inoltre di realizzare più facilmente forme di integrazione verticale tra fasi di produzione e talune fasi della distribuzione: in questo modo viene facilitato il passaggio da modelli tradizionali di mercato a più moderni ed efficienti modelli cosiddetti integrati, nei quali si stabiliscono collegamenti più diretti tra consumo e produzione, con eliminazione di taluni anelli intermedi della catena distributiva e con una più pronta aderenza dell'offerta alle sollecitazioni della domanda.

7

Quando poi la cooperazione non riguarda soltanto la vendita ma, come spesso succede, la trasformazione e la vendita, si apre la possibilità di costituire complessi variamente integrati, capaci di migliorare per certi aspetti l'efficienza produttiva e per altri la struttura e l'organizzazione del mercato, con positivi effetti, in termini di reddito, per gli agricoltori.

A queste possibilità teoriche che l'istituto della cooperazione possiede, nei riguardi di quelle finalità di incremento della produttività e dei redditi, che costituiscono gli obiettivi essenziali del Piano Regionale, corrispondono più modeste possibilità concrete. Esistono purtroppo, come è ben noto, numerosi fattori di varia natura che ostacolano lo sviluppo di un'efficiente cooperazione, fattori che assumono forma e consistenza differenti nei diversi ambienti economici e sociali. Nell'indagine svolta dall'IRES è stato tentato di individuare la natura e di valutare il peso dei vari ostacoli, sia sotto l'aspetto tecnico-economico-sociale, sia sotto il profilo giuridico. Naturalmente sono state incontrate gravi difficoltà d'ordine pratico, nel reperimento di dati validi ed attendibili, nell'analisi di numerose situazioni variamente configurate svolta allo scopo di pervenire a conclusioni di validità sufficientemente generale. Dai risultati dello studio condotto sembra tuttavia delinearsi in modo più chiaro il ruolo che può essere attribuito alla cooperazione tra gli strumenti del piano di sviluppo.

C) L'analisi svolta ha messo in luce le enormi difficoltà che si oppongono, non solo in Piemonte e non soltanto nel nostro Paese, alla realizzazione concreta di efficienti cooperative di conduzione terreni, capaci di superare per questa via i limiti posti dalle strutture territoriali delle singole aziende. Allo stato attuale delle cose, le attitudini concrete della cooperazione a realizzare quell'obiettivo del Piano costituito dalle strutture fondiarie, risulta pertanto assai scarsa. Non è questo il settore ove la cooperazione agricola, almeno in un prossimo futuro, può avere uno sviluppo molto rapido. Non molto rilevanti sembrano essere, a giudicare dai risultati, e sempre in prospettiva di breve periodo, neppure le possibilità di cooperazione riguardanti l'uso di determinati mezzi di produzione (come l'uso delle macchine).

Il settore ove invece le prospettive sembrano essere migliori, nonostante i grossi problemi che sussistono e che lo sviluppo avutosi negli ultimi anni non ha eliminato ma piuttosto reso più acuti ed urgenti, è quello della cooperazione di vendita e di trasformazione e vendita. Senza volergli attribuire capacità risolutive eccessive ed accogliendolo con tutte le cautele del caso, questo tipo di cooperazione può esser un valido strumento del Piano, per certe zone e per il mercato di taluni prodotti.

7

Ciò implica naturalmente che siano eliminati i molti difetti che spesso manifestano le iniziative cooperativistiche di questo genere; difetti che, come si vedrà, dipendono da numerose cause, dal caratteristico substrato sociologico nel quale si sviluppano tali iniziative, all'impreparazione delle persone che ne stimolano il sorgere e le guidano o dirigono, dalla mancanza di coordinazione tra le singole iniziative, all'inadeguato livello tecnico-organizzativo ed amministrativo, dallo scarso spirito cooperativo all'assenza di validi controlli, ecc.

Ciò significa che per fare della cooperazione un valido strumento del Piano, sia pure in contesto limitato a particolari aspetti e settori, è assolutamente indispensabile che essa si sviluppi in forma diversa da quella tradizionale, attribuendo un'importanza crescente ai problemi dell'efficienza economica. Essa deve pertanto sganciarsi dall'iniziativa occasionale di singole persone, mosse talvolta più da motivi sentimentali che da effettiva preparazione e capacità, per svilupparsi in modo organico secondo sani criteri economici ed amministrativi.

E' evidente che non è possibile ottenere tali risultati mediante una propaganda spicciola e generica, ma soltanto attraverso un'efficace azione di guida, di assistenza e di controllo da parte degli Enti pubblici interessati alla realizzazione degli obiettivi del Piano. Si tratta, in tal modo, di fornire dall'esterno quell'apporto di capacità, di preparazione e di vaste conoscenze che normalmente non è nel bagaglio (o vi è in misura troppo limitata) dei operatori e dei loro dirigenti. A questo riguardo le proposte dell'IRES, che nascono dallo studio diretto e concreto della cooperazione e dei suoi problemi, possono dare forse un contributo alla soluzione razionale del problema di un adeguato funzionamento delle cooperative.

1. *L'AMBIENTE SOCIALE DELLA COOPERAZIONE AGRICOLA IN PIEMONTE*

Riguardo alle possibilità di risolvere attraverso la cooperazione molti problemi dell'agricoltura, esistono nelle nostre campagne due tipi di atteggiamento, fra loro antitetici. Mentre infatti la maggioranza dei contadini appaiono sotto questo riguardo scettici od apatici, le persone di altre categorie sociali, che pur vivendo a contatto con essi, hanno altre attività produttive e si collocano ad altri livelli della scala sociale, vedono nella cooperazione un mezzo efficace per risolvere i molti problemi che agitano l'agricoltura.

Fra i contadini l'isolamento culturale, alimentato dalla insufficiente partecipazione a gruppi secondari, e sovente la conoscenza di esperienze negative avvenute nel passato, costituiscono alcuni dei principali fattori che spiegano la larga diffusione di un atteggiamento negativo nei riguardi della cooperazione.

Tale atteggiamento appare più radicato nei piccoli imprenditori in proprio che non nei braccianti, come dimostra il successo raggiunto dalla cooperazione in altre regioni del nostro Paese caratterizzate da una numerosa presenza di tali lavoratori.

Nei ceti non rurali l'atteggiamento positivo nei riguardi della cooperazione è probabilmente una conseguenza della diffusione che le tesi cooperativistiche hanno avuto ad opera di alcuni dei movimenti politici più diffusi in Italia. Al principio di questo secolo operatori cattolici, socialisti, mazziniani avevano infatti dato origine ad uno sviluppo di tali iniziative molto promettente che, troncato poi dal fascismo, ha lasciato però la diffusa sensazione di costituire la linea di sviluppo più efficiente per realizzare società rurali orientate secondo i valori della democrazia sociale ed efficienti dal punto di vista economico.

Questo significato non solo economico ma anche civile e morale della cooperazione costituisce uno dei tratti più caratteristici dell'opera di propaganda svolta dai pionieri del cooperativismo in Italia. Essi infatti vedevano nella cooperazione anche uno strumento di elevazione morale della società, e l'idealizzazione così compiuta di questa istituzione ha certamente contribuito a suscitare un certo fascino attorno ad essa.

Nel dopoguerra altri motivi hanno contribuito a render vivo l'interesse dell'opinione pubblica verso la cooperazione. Innanzi tutto le carenze strutturali della nostra agricoltura si sono rese sempre più manifeste; in secondo luogo il nostro Paese ha potuto uscire dall'isola-

mento culturale del periodo fascista e documentarsi su quanto avveniva all'estero. I successi che la cooperazione ha avuto in alcuni paesi ed il grado di efficienza da essi procurato all'agricoltura locale hanno perciò contribuito a rendere sempre più attuali tali principi anche nel nostro Paese.

Nelle nostre comunità rurali, i portatori di tali idee sono stati, come si è già accennato, le persone operanti in altri settori, professionisti, parroci, compaesani che hanno fatto fortuna altrove, ecc.

La caratteristica comune di queste persone consiste comunque nel fatto che essi attraverso l'acquisizione di nuovi modelli culturali o mediante l'esperienza pratica contratta in altri ambienti sociali contribuiscono a rompere l'isolamento culturale proprio delle comunità rurali; per le posizioni socio-professionali raggiunte, per il livello culturale, per il prestigio acquisito, diventano sovente individui di riferimento, e a volte veri e propri leaders informali in grado di influenzare gli orientamenti sociali degli agricoltori.

Queste iniziative nascono generalmente in una situazione di adesione emotiva ai valori rappresentati dalla cooperazione, che tende sovente a subordinare gli aspetti più strettamente razionali; non bisogna inoltre trascurare la presenza di motivi particolaristici, quali la rivalità tra borgate, ecc.

L'intrinseca debolezza razionale delle motivazioni che danno corso al processo innovativo, non tarda ad apparire di fronte alle prime difficoltà. Essa provoca per contrasto un atteggiamento di gruppo cauto e diffidente nel quale il socio-contadino è sollecitato ad un progressivo distacco dalla cooperativa, che viene considerata come una istituzione estranea dalla quale è lecito cercare di ottenere il massimo vantaggio con il minimo sacrificio. Questo atteggiamento negativo non si traduce in genere in manifestazioni formali, ma resta al livello di scambi di opinione informali.

I fenomeni alienativi dei soci sono rafforzati dal fatto che di solito alla testa delle cooperative si formano delle élites direzionali che amministrano discrezionalmente l'organismo facendo affidamento sul proprio prestigio e sulla scarsa volontà di partecipazione dei soci.

L'assenza dei soci nel processo di formazione delle decisioni ed in quello di controllo dell'operato dei dirigenti è spiegabile in parte con le caratteristiche sociologiche delle popolazioni rurali. Tuttavia la ragione fondamentale di tale assenza deriva probabilmente dal fatto che nella misura in cui gli aspetti tecnici, economici ed amministrativi della gestione delle cooperative diventano più complessi, essi divengono pienamente comprensibili solo alla élite di esperti e di tecnici delegati alla

loro gestione: la competenza costituisce la premessa per la formazione di gruppi di direzione oligarchica.

Questa struttura del potere, resa possibile dalla diffusa non-partecipazione degli aderenti, produce una serie di disfunzioni, come l'assenza di controlli, e quindi la persistente tendenza dell'amministrazione ad orientarsi secondo interessi particolaristici. I promotori delle iniziative cooperativistiche, non impegnati professionalmente nell'agricoltura, spesso rinunciano ad assumere un ruolo direttivo ufficiale nell'ambito della cooperativa. In questo caso la direzione passa agli agricoltori ritenuti più esperti e qualificati. Occorre rilevare che spesso tali dirigenti sono privi di un quadro di competenze adeguato al ruolo a cui sono preposti. Se nella nostra agricoltura, in generale, viene risentita la mancanza di una idonea preparazione professionale degli addetti al settore, questa carenza è tanto più sensibile proprio nel caso della cooperazione.

Da tale constatazione derivano due ordini di problemi: il primo si riferisce alla necessità di studiare adeguati mezzi per diffondere l'istruzione professionale fra gli addetti all'agricoltura; il secondo, pone in discussione la rispondenza dell'attuale sistemazione giuridica dell'istituto cooperativistico, per quanto concerne i rapporti fra soci ed amministratori.

Un altro grosso ostacolo alla diffusione del fenomeno associativo dei ceti rurali è costituito dalla presenza di estesi atteggiamenti particolaristici. Da un lato tali atteggiamenti esplicano una funzione positiva, dato che favoriscono una tendenza competitiva ed emulativa tra le varie collettività rurali. Essi peraltro producono gravi disfunzioni in quanto ostacolano il processo di unificazione delle varie iniziative locali, al fine di giungere a dimensioni economiche ottimali.

La carenza di cooperative di « secondo grado » nella nostra regione, dove la loro presenza sarebbe invece risolutiva, deriva in parte dagli ostacoli socio-culturali suddetti. Questi appaiono tanto più gravi in quanto risultano orientare anche i comportamenti della classe dirigente locale che ha di solito la leadership di tali iniziative.

All'atteggiamento particolaristico sopra accennato, va fatta risalire anche la tendenza da parte di queste persone a considerare i problemi e le prospettive della propria zona prescindendo dal confronto con altre situazioni ed altre prospettive. Nascono perciò iniziative tese a valorizzare prodotti ritenuti tipici, ma in realtà di scarso valore, oppure tendenze a sviluppare zone in cui l'evoluzione economica appare ormai irrimediabilmente avviata verso forme di disattivazione.

Un cenno merita infine l'atteggiamento che lo Stato e gli enti pubblici hanno assunto nei riguardi della cooperazione. Lo Stato è passato da una posizione di benevola neutralità, conforme alla ideologia libe-

rale dei governi prefascisti, ad una aperta ostilità manifestata dal regime fascista. Questo, conformemente alla sua concezione autoritaria dello Stato, smantellò le strutture cooperativistiche nazionali eliminando o snaturando profondamente le iniziative in atto.

Nel dopoguerra la stessa Costituzione della Repubblica ha riconosciuto l'importanza sociale della cooperazione ed ha espressamente enunciato il principio dell'intervento dello Stato a sostegno di tale tipo di iniziative.

L'intervento è stato attuato dai governi post-bellici soprattutto attraverso la politica del credito agevolato. Gli enti locali hanno seguito la stessa linea, intervenendo nei limiti delle loro disponibilità finanziarie, soprattutto con contributi a fondo perduto. In sostanza l'azione degli enti pubblici si è limitata a fornire stimoli ed incentivi indiscriminati. E' mancata invece, oltre che un'efficiente azione di controllo, una politica di razionalizzazione e di coordinamento delle varie iniziative.

2. LE CANTINE SOCIALI IN PIEMONTE

2.1. Caratteri descrittivi

2.1.1. Distribuzione spaziale

Le cantine sociali piemontesi, secondo dati recenti raccolti presso le Amministrazioni provinciali e gli Ispettorati agrari, ammontano a 90 unità, con una capienza complessiva di 2.676.000 ettolitri circa. Di esse ben 47 sorgono nella sola provincia di Asti, 25 in quella di Alessandria e 9 nella provincia di Cuneo; nelle altre province piemontesi la loro diffusione, come dimostra la tab. 1, è molto modesta. L'entità delle cantine sociali appare correlata non solo al volume della produzione

TABELLA 1

**La produzione di vino e lo sviluppo delle cantine sociali
nelle province piemontesi (1)**

Provincia	Produzione media di vino nella Provincia (2) (hl)	n.	Cantine sociali	
			Capienza complessiva (3) (hl)	Capienza media (hl)
Alessandria	2.070.000	25	833.500	33.340
Asti	1.810.000	47	1.353.909	28.807
Cuneo	1.060.000	9	227.750	25.306
Novara	355.000	3	160.000	53.333
Torino	675.000	5	96.300	19.260
Vercelli	295.000	1	5.000	5.000
PIEMONTE	6.265.000	90	2.676.459	29.738

(1) Il numero di cantine sociali qui riportato può risultare inferiore a quello citato da altre pubblicazioni in quanto queste tengono conto di iniziative non funzionanti o aventi caratteristiche atipiche rispetto ai caratteri consueti degli enopoli e delle cantine sociali.

(2) La produzione media di vino si riferisce al periodo 1952-1963 ed è stata desunta dagli « Annuari dell'agricoltura italiana » pubblicati a cura dell'ISTAT.

(3) Si intende la capacità dei vasi vinari.

enologica delle varie province ma anche all'intensità della coltivazione viticola.

Infatti la provincia di Asti, che presenta una produzione vinicola quasi pari a quella di Alessandria, con una superficie che è minore della

metà di quella, presente l'elevato numero di cantine rilevato in precedenza.

Circa l'importanza della cooperazione nell'economia della viticoltura, considerando che gli impianti cooperativi esistenti, in annate medie vengano occupati dalle nuove produzioni per il 70% della loro capacità, si rileva che in provincia di Asti oltre il 50% della produzione enologica proviene da cantine sociali.

Detta percentuale per la provincia di Alessandria è valutabile intorno al 28%, mentre è di circa il 30% per il Novarese, dove però la viticoltura presenta un'importanza secondaria. Considerando la distribuzione della produzione vinicola e degli impianti enologici associativi nelle varie zone agrarie (1) delle province piemontesi a più forte sviluppo viticolo, si osserva per Asti una concentrazione della viticoltura in alcune zone (quali soprattutto quella delle colline del Belbo e del Tiglione e quella delle colline del medio Monferrato) alla quale fa riscontro una distribuzione spaziale delle cantine sociali abbastanza strettamente correlata (tab. 2). Un fenomeno simile si osserva in provincia di Cuneo, ove quasi il 60% della superficie a vigneto specializzato è concentrato nelle due zone della bassa e media Langa e del Monferrato cuneese, che comprendono però solo l'11% circa della superficie produttiva della provincia. In tali zone ad alta intensità di coltivazione viticola si trovano tutte le 9 cantine sociali della provincia (tab. 3). In provincia di Alessandria (tab. 4), considerando le varie zone viticole, si può osservare un particolare sviluppo delle cantine sociali nella zona delle colline del medio Bormida, zona infatti che occupa solo il 22% della superficie a vigneto specializzato della provincia e che produce quasi il 37% della capienza degli impianti cooperativi. Evidentemente lo stimolo alla costituzione delle cantine sociali non parte soltanto dall'importanza che la vite assume nell'ambito degli indirizzi produttivi aziendali, ma anche da altri fattori quali le difficoltà di mercato incontrate dalle produzioni di certe zone o da particolari propensioni degli agricoltori di determinate plaghe ad intraprendere e sostenere iniziative di carattere associativo.

2.1.2. *L'ampiezza delle cantine sociali*

Circa il 70% delle cantine sociali piemontesi presenta una capacità

(1) Si tratta delle zone individuate nel corso delle indagini svolte dall'IRES per il piano regionale di sviluppo. I dati raccolti hanno pure permesso di valutare la distribuzione percentuale per zona delle principali produzioni agrarie.

TABELLA 2

Lo sviluppo e le dimensioni delle cantine sociali in rapporto all'intensità della coltura viticola nelle sei zone omogenee della provincia di Asti (1)

Zone omogenee	% superficie produttiva provincia	% superficie viticola specializzata	Cantine sociali		
			% della capa- cità provinciale	N.	Capacità media (hl)
1. Altopiano di Villanova	7,6	1,3	—	—	—
2. Colline dell'alto Monferrato astigiano	18,8	14,2	7,4	4	25.000
3. Colline del medio Monferrato astigiano	32,4	31,4	37,1	13	38.654
4. Pianura del Tanaro	1,7	—	—	—	—
5. Colline del Belbo e del Tiglione	28,1	48,2	53,5	29	24.980
6. Colline del Basso Bormida di Millesimo e Spigno	11,4	4,9	2,0	1	27.000
Provincia di ASTI	100,0	100,0	100,0	47	28.807

(1) Le zone omogenee alle quali si fa riferimento in questa relazione sono quelle individuate nel caso delle indagini eseguite dall'IRES per il Piano Regionale piemontese (Cfr. Quaderni 10, 12, 13 di questa collana). La stessa fonte riguarda i dati della distribuzione (%) della produzione viticola.

TABELLA 3

Lo sviluppo e le dimensioni delle cantine sociali in rapporto all'intensità della coltura viticola nelle nove zone omogenee della provincia di Cuneo

Zone omogenee	% superficie produttiva provincia	% superficie viticola specializzata	Cantine sociali		
			% della capa- cità provinciale	N.	Capacità media (hl)
1. Alta e media montagna delle Valli cuneesi	33,4	1,9	—	—	—
2. Bassa montagna delle Valli cuneesi	17,2	7,8	—	—	—
3. Colline pedemontane del Saluzzese	5,3	8,5	—	—	—
4. Monferrato cuneese	5,1	21,0	43,0	3	32.667
5. Bassa e media Langa	5,8	37,0	57,0	6	24.250
6. Colline tra Mondovì e Ceva	2,2	4,0	—	—	—
7. Alta Langa	7,4	11,7	—	—	—
8. Piano-colle di Mondovì e Bra	7,7	7,0	—	—	—
9. Pianura cuneese	15,9	1,1	—	—	—
Provincia di CUNEO	100,0	100,0	100,0	9	25.306

TABELLA 4

Lo sviluppo e le dimensioni delle cantine sociali in rapporto all'intensità della coltura viticola nelle dodici zone omogenee della provincia di Alessandria

Zone omogenee	% superficie produttiva provincia	% superficie viticola specializzata	Cantine sociali		
			% della capa- cità provinciale	N.	Capacità media (hl)
1. Alte Valli Curone, Borbera e Lemme	13,2	1,5	—	—	—
2. Colline della Bassa Val Curone	2,2	4,2	—	—	—
3. Medie Valli Curone, Borbera e Lemme	8,1	8,8	—	—	—
4. Medie Valli dell'Orba e del Lemme	7,6	13,5	8,4	2	35.000
5. Colline dell'alto Bormida	10,6	8,2	2,4	1	20.000
6. Colline del medio Bormida	6,8	21,7	36,6	8	38.100
7. Medio Monf. alessandrino	6,4	10,5	19,1	6	26.500
8. Alto Monferrato alessandrino	10,0	19,4	19,1	6	26.580
9. Pianura Padana alessandrina	7,7	3,2	12,0	1	100.000
10. Pianura di Alessandria	17,7	5,9	2,4	1	20.000
11. Pianura orticola del Bormida	1,9	0,1	—	—	—
12. Pianura di Casale Monferrato	7,8	3,0	—	—	—
Provincia di ALESSANDRIA	100,0	100,0	100,0	25	33.340

di incantinamento di vino non superiore a 30.000 hl. La capacità media di tutte le cantine sociali è di hl 29.738 (1).

Il tipo di cantina sociale più diffuso è quello di 20-30.000 hl di capacità. Gli impianti di questo ordine di dimensione, che costituiscono il 39% delle cantine sociali piemontesi (2) sono soprattutto diffusi in provincia di Asti. In questa provincia infatti il 53% delle cantine sociali appartiene a tale classe di grandezza. Tra i fattori che influenzano la scelta del livello dimensionale delle cantine, pare non sia da escludere quello dato dal grado di intensità della coltura viticola. Sembrerebbe infatti che nelle zone ove la vite riveste più importanza nell'ambito degli ordinamenti produttivi aziendali, lo sviluppo di tali cooperative avvenga attraverso un insediamento più fitto, con impianti di dimensioni più modeste che non nei casi ove la viticoltura appare meno intensiva.

L'analisi condotta per ogni zona omogenea delle tre province piemontesi a più elevato sviluppo della viticoltura (Asti, Alessandria e Cuneo) e della cooperazione nel settore enologico sembrerebbe confermare (3) tale ipotesi, per lo meno per ciò che concerne le province di Cuneo ed Asti.

Generalmente le scelte delle dimensioni delle cantine sociali vengono influenzate anche da altre considerazioni, quali la necessità di creare impianti raggiungibili in un tempo relativamente breve da parte dei soci che trasportano le uve, oppure l'opportunità di garantire attraverso la costituzione di una piccola cooperativa l'individualità di un vino prodotto su scala ristretta.

D'altra parte esempi operanti anche nella nostra regione dimostrano che la salvaguardia di queste esigenze può essere affidata anche a grandi complessi, purchè adeguatamente organizzati.

2.1.3. *L'organizzazione delle cantine sociali*

La trasformazione delle uve in vino richiede procedimenti tecnici e modalità organizzative diverse a seconda che il prodotto finale consista in vino da pasto oppure in vino di pregio. In quest'ultimo caso i metodi di lavorazione sono di tipo artigianale, essendo necessario, per conferire al vino tutte le caratteristiche capaci di garantirne il massimo pregio, che i processi di trasformazione si compiano in maniera natu-

(1) V. tab. n. 1.

(2) V. tab. n. 5.

(3) V. tab. n. 2, 3, 4.

TABELLA 5

Distribuzione delle cantine sociali piemontesi per classe di capacità

Capacità	Asti		Alessandria		Cuneo		Torino		Novara		Vercelli		Totale	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
fino a 10.000 hl	3	6,4	4	16,0	1	11,1	2	40,0	—	—	1	100,0	11	12,2
10 - 20.000 hl	9	19,1	6	24,0	2	22,3	—	—	—	—	—	—	17	18,9
20 - 30.000 hl	25	53,1	5	20,0	3	33,3	1	20,0	1	33,3	—	—	35	38,9
30 - 50.000 hl	6	12,8	6	24,0	3	33,3	2	40,0	1	33,3	—	—	18	20,0
50 - 70.000 hl	3	6,4	2	8,0	—	—	—	—	—	—	—	—	5	5,6
70 - 100.000 hl	—	—	2	8,0	—	—	—	—	1	33,4	—	—	3	3,3
oltre 100.000 hl	1	2,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1,1
totale	47	100,0	25	100,0	9	100,0	5	100,0	3	100,0	1	100,0	90	100,0

rare, soggetti soltanto ad un controllo del loro spontaneo evolversi. Invece, nel caso dei vini da pasto, la minor raffinatezza del prodotto permette l'impiego di tecniche industriali in grado di accelerare i processi naturali e di rendere il prodotto stesso pronto al consumo nel minor tempo possibile, mentre d'altro canto la necessità di garantire al prodotto stabilità di gusto e serbevolezza crea anch'essa l'opportunità di ricorrere a metodi industriali.

L'impiego di metodi industriali si attua anche per i vini bianchi di pregio, che presentano esigenze di lavorazioni particolari, difficilmente attuabili con la dovuta cura nelle cantine dei singoli agricoltori. Ciò spiega il successo che la cooperazione ha avuto fra i viticoltori delle zone piemontesi ove viene prodotta l'uva bianca da vino. In tali zone la vinificazione collettiva ha costituito una valida alternativa alla vendita delle uve come tali, che poneva gli agricoltori in condizioni di svantaggio nei rapporti con gli altri operatori del mercato.

Limitando l'analisi alle cantine sociali che producono vini rossi, occorre osservare come esse siano prevalentemente orientate verso la produzione di vini da pasto. Le cantine piemontesi che producono esclusivamente o prevalentemente vini rossi pregiati, opportunamente invecchiati ed imbottigliati, rappresentano un'esigua minoranza (1) ed i loro prodotti risultano, in prevalenza, di qualità inferiore a quella dei prodotti consimili delle cantine private migliori. Questi fatti trovano una spiegazione innanzitutto nelle condizioni generali del mercato vinicolo. E' noto infatti come i vini e le uve di qualità superiori incontrino generalmente un facile collocamento sul mercato, per cui i produttori sentono di meno la necessità della cooperazione. In secondo luogo, quando la cooperazione interessa anche i produttori di uve pregiate, questi tendono ad evadere dai propri obblighi, conferendo alla cantina le uve meno scelte. Anche nei casi nei quali ciò non si verifica, vi è un altro aspetto che contribuisce a deprimere la qualità del prodotto ed esso è costituito dalla carente selezione delle uve da parte della cantina. E' noto invece che per i vini di gran pregio è spesso necessario selezionare le uve dei vigneti che godono di condizioni ambientali particolarmente favorevoli, uve che vanno raccolte in un determinato momento del loro ciclo di maturazione. Non va però neppure dimenticato che molto spesso i produttori i cui vigneti fruiscono di tali migliori condizioni preferiscono sfruttare direttamente il loro vantaggio vendendo sul mercato libero.

(1) A tale categoria si può ascrivere un numero di cantine sociali che è inferiore alle 10 unità.

In sostanza vi sono delle condizioni obiettive che restringono le possibilità di selezione delle uve da parte delle cantine sociali, ma è altrettanto certo che si riscontra una tendenza ad eseguire lavorazioni di massa effettuando mescolanze che deprimono i pregi individuali del prodotto. Ciò, a detta di alcuni tecnici, non si verifica soltanto per le produzioni di alta classe, ma anche per i vini di qualità media. Una conseguenza sarebbe la progressiva scomparsa dei vini da pasto superiori, sostituiti da una produzione più uniforme nella quale le differenze fra zona e zona appaiono fortemente attenuate, per cui la scelta del grossista o di qualsiasi altro operatore economico interessato all'acquisto di vini in forti quantità, non dipenderebbe tanto da fattori qualitativi, quanto da considerazioni economiche nei confronti di vini di zone e di regioni diverse.

Viceversa appare incontestabile il merito che le cantine sociali hanno avuto nel migliorare la tecnica di vinificazione attraverso l'opera degli enologi: mediante essa è stato possibile eliminare molti degli inconvenienti che prima si verificavano nella vinificazione attuata dagli agricoltori, soprattutto nelle annate con produzioni di scarso livello qualitativo e nelle plaghe meno favorevoli dal punto di vista ambientale. Inoltre la vinificazione collettiva ha rappresentato per molti agricoltori un risparmio considerevole di manodopera.

Passando a considerare gli aspetti dell'organizzazione aziendale in rapporto al tipo degli investimenti, una prima osservazione va fatta riguardo alle caratteristiche degli investimenti a lungo termine. In particolare alcune considerazioni possono essere fatte riguardo alla capacità dei vasi vinari. Si è detto in precedenza che nella maggior parte dei casi la capacità di immagazzinamento delle cantine sociali piemontesi viene sfruttata per il 70%. Attorno a tale percentuale, che può valere per annate medie, vi sono però oscillazioni notevoli per cui in annate di grande produzione la cantina può essere anche totalmente occupata (1), mentre in annate di produzione scarsa la percentuale di capacità effettivamente utilizzata può scendere a valori dell'ordine del 50%. Considerando che appare necessario dimensionare la cantina in funzione delle massime produzioni realizzabili, il grado di utilizzazione dei vasi vinari appare, almeno in generale, buono anche se ciò comporta, nelle annate caratterizzate da conferimenti minori, che i costi unitari salgano considerevolmente.

Parecchie cantine sono giunte all'attuale capacità attraverso succes-

(1) In annate di forte produzione si verificano anche casi di cantine che, avendo una produzione superiore alle loro capacità ricettive, si vedono costrette ad affittare altri locali.

sivi ampliamenti. Risulta però — almeno per gli ampliamenti compiuti negli ultimi anni, per i quali sono disponibili anche dati sul conferimento — che all'aumento di capacità non ha sempre corrisposto un incremento soddisfacente dei conferimenti stessi. Infatti esaminando un gruppo di 9 cantine sociali dell'Astigiano e dell'Alessandrino, delle quali si conoscono i dati relativi ai conferimenti negli ultimi 4-5 anni e che hanno effettuato aumenti di capacità in misura inferiore al 20% dopo il 1960, risulta che una sola di esse presenta nel periodo indicato un costante aumento dei conferimenti, tale da giustificare l'ampliamento. Le altre presentano un andamento dei conferimenti pressoché invariato rispetto a prima.

Sembrerebbe perciò che questo tipo di investimento non derivi sempre da scelte rispondenti a criteri di razionalità. Passando a considerare gli investimenti in macchinari ed attrezzature, occorre notare che le tecniche adottate nelle varie fasi di trasformazione dell'uva in vino presentano una certa uniformità, soprattutto se si prescinde da quei casi nei quali predomina la lavorazione dei vini bianchi. Di solito le uve rosse vengono scaricate manualmente dai carri entro nastri trasportatori o viti senza fine che le convogliano alle pigiatrici. Il mosto viene immerso, quindi, nelle vasche di fermentazione, mediante pompe, mentre le vinacce sono invece trasportate ai torchi. Il resto del processo avviene naturalmente attraverso le fasi di fermentazione, prima tumultuosa e poi lenta. I periodici travasi affinano le qualità del vino e per il loro compimento vengono impiegate delle normali pompe pneumatiche. In questa fase spesso vengono impiegate attrezzature quali filtri e centrifughe per rendere più rapido il processo di illimpidimento del vino.

Una alternativa a tale metodo di lavorazione è oggi costituita dall'impiego dei così detti vinificatori continui (1), i quali permettono di ottenere la fermentazione tumultuosa in un tempo molto più breve di quello normalmente richiesto dalla vinificazione naturale. La fermentazione avviene in circa 48 ore ed è possibile dosare il colore ed il grado alcolico, riducendo nel contempo l'acidità. Sui pregi tecnici e l'adattabilità di tale metodo gli esperti non sono concordi, anche perché l'esperienza maturata sul suo impiego è ancor breve; i primi risultati sembrano però molto interessanti. Finora risultano dotate di tale attrezzatura tre cantine sociali dell'Astigiano ed una del Novarese.

Alcune cantine hanno adottato attrezzature per lo scarico auto-

(1) Sulla natura e le caratteristiche tecniche di tale procedimento cfr. F. De Rosa, « *Il Vinificatore continuo De Franceschi* » - Rivista di enologia e viticoltura - Conegliano Veneto, 10, 1962.

matico delle bigonce. Esse consistono in tubi aspiranti che convogliano direttamente le uve alle pigiatrici. Attrezzature di questo tipo sono per ora presenti in quattro o cinque cantine. Il loro costo appare però molto elevato in rapporto alla loro durata e al loro impiego, reso per di più discontinuo dall'andamento dei conferimenti durante la vendemmia. Trattandosi di cantine di medie e piccole dimensioni, probabilmente l'impiego della manodopera risulta ancora meno costoso, tanto più se è possibile ottenere, contrariamente a quanto certe volte avviene, anche la collaborazione dei soci per lo scarico dei loro carri.

L'aspetto dell'organizzazione tecnologica che più appare soggetto a variabilità (aspetto non sempre giustificabile da reali esigenze operative) è quello dell'imbottigliamento. Siccome tale operazione è strettamente connessa alla fase di commercializzazione del prodotto, appare opportuno delineare sommariamente le caratteristiche che questa assume nelle cantine sociali piemontesi.

Per ciò che concerne i vini pregiati, le cantine sociali che li producono operano generalmente con sistemi artigianali anche nella fase distributiva — per effetto delle loro modeste dimensioni — ed il collocamento del prodotto, direttamente al consumatore o al dettagliante, avviene per lo più mediante opera di propaganda capillare condotta anche da persone estranee alla cooperativa che conoscono però direttamente la zona. Tale azione risulta sufficiente solo per il fatto che generalmente si tratta di quantità di prodotto modeste.

Per i vini da pasto prodotti in quantità molto maggiori e soggetti alla concorrenza dei vini industriali, l'azione di propaganda capillare è largamente insufficiente, per cui, in mancanza di un'efficiente rete commerciale propria, è necessario che le cantine sociali ricorrano alla azione di mediatori e grossisti, rinunciando così ad avere quel peso determinante sul mercato che il loro attuale sviluppo, viceversa, permetterebbe. Si può valutare che nella maggior parte dei casi la quantità di vino venduta tramite grossisti non sia inferiore al 70% della produzione della cantina.

Il problema dell'imbottigliamento, nel caso dei vini pregiati, viene facilmente risolto adottando mezzi artigianali perfettamente idonei alle modeste quantità prodotte. D'altra parte anche con modeste attrezzature è possibile eseguire quantità rilevanti di lavoro: secondo alcuni tecnici con due uomini dotati di attrezzi manuali è possibile imbottigliare da 1000 a 1500 bottiglie al giorno.

Nel caso dei vini da pasto l'imbottigliamento si giustifica solo quando il prodotto viene immesso direttamente al consumo mediante

la vendita a consumatori o a dettaglianti (1). Tuttavia, come si è visto, la maggior parte del vino prodotto viene venduto ai grossisti, i quali esigono, generalmente, il prodotto sfuso. Malgrado ciò si deve constatare che parecchie cantine sociali piemontesi sono attrezzate per l'imbottigliamento dei vini da pasto con attrezzature costose e di grande capacità di lavoro.

Vi sono in Piemonte almeno quindici cantine sociali dotate di impianti di imbottigliamento ed etichettatura, ad alta capacità di lavoro che va da un minimo di ottocento ad un massimo di duemila bottiglie all'ora. Il costo di tali apparecchiature varia da 10 a 13 milioni di lire e la loro durata non supera, a detta di alcuni tecnici, i 6-7 anni. Undici delle cantine dotate di questi impianti hanno una capacità non superiore ai 30.000 hl e tranne due o tre casi particolari, nei quali la produzione viene tutta o quasi imbottigliata, negli altri si ha un'utilizzazione degli impianti che non supera in media i 150 giorni all'anno. Vi è addirittura qualche caso in cui l'impianto appare utilizzato per non più di 20-30 giorni di lavoro a pieno ritmo.

Per completare l'analisi dei principali aspetti dell'organizzazione aziendale delle cantine sociali piemontesi occorre ancora accennare ad alcuni problemi concernenti la commercializzazione. Non vi è dubbio infatti che la vendita ai grossisti priva le cantine sociali della possibilità di valorizzare il proprio prodotto mediante la diffusione presso il consumatore della conoscenza delle sue caratteristiche peculiari e della sua origine. In generale infatti i grossisti effettuano tagli con altri vini, oppure appongono un marchio proprio, per cui l'opera della cantina sociale rimane anonima. Alcune cantine sociali hanno tentato di reagire a questa situazione cercando di stabilire un rapporto più diretto con il consumatore, rapporto che oltretutto consentirebbe di realizzare, scavalcando gli intermediari, una remunerazione più elevata del prodotto.

Anche alcune cantine di piccole e medie dimensioni si sono perciò rivolte a commissionari sui mercati di maggior smercio, però l'azione di questi operatori appare molto difficoltosa, data la concorrenza delle grandi industrie vinicole che si avvantaggiano a causa dei costi di produzione minori e di una più efficiente rete commerciale. Tale efficienza appare evidentemente legata ad aspetti di carattere strutturale e alle dimensioni in particolare. Le dimensioni atte ad un economico esercizio della fase di commercializzazione devono essere infatti maggiori di quelle sufficienti alla semplice fase di trasformazione. Da ciò sorge il

(1) Va notato che per la vendita a consumatori o a piccoli dettaglianti è anche diffuso il sistema di asporto in damigiane.

quesito se almeno nel caso delle cantine sociali piemontesi più grandi si siano raggiunte dimensioni idonee agli scopi in discussione. La risposta sembra essere negativa in quanto, esaminando le tre maggiori cantine, che con la loro capacità dell'ordine di centomila ettolitri si staccano nettamente dal quadro dimensionale consueto in Piemonte, si osserva che nessuna di esse ha una organizzazione commerciale autonoma, ove si escluda qualche isolato rappresentante al quale è affidata la vendita di una parte modesta della produzione, generalmente quella più pregiata. Per il prodotto di massa in un caso la vendita avviene direttamente a catene di supermercati, in un altro viene effettuata a grossisti, mentre nel terzo caso è possibile utilizzare la catena di spacci dei Consorzi agrari, dato il particolare rapporto esistente fra detta organizzazione e la cantina in questione.

Sulla scorta di queste esperienze si può anche ritenere che la differenza fra dimensioni idonee alla trasformazione e dimensioni atte alla commercializzazione sia molto elevata, per cui il raggiungimento di questo secondo obiettivo, soprattutto date le piccole dimensioni della maggior parte delle cantine piemontesi, appare possibile solo attraverso la costituzione di organismi associativi di secondo grado. Lo sviluppo di forme di questo tipo in Piemonte è stato fortemente ostacolato dalle resistenze d'ordine psicologico degli agricoltori (1), ma è certo che mentre da parte degli enti pubblici e di tutti coloro che in forma diversa hanno cercato di stimolare e propagandare la cooperazione, non sono certo mancate azioni dirette a favorire la formazione di singole cooperative, gli stimoli in favore di un potenziamento dell'organizzazione cooperativa di mercato sono stati carenti e tardivi.

La limitata esperienza verificatasi in questo settore dimostra, d'altra parte, che la cooperazione di secondo grado presenta alcuni rischi ed alcune limitazioni degne di nota.

Innanzitutto è risultato evidente come la mancanza di un adeguato livello qualitativo della produzione, ponga la cooperativa di secondo grado in posizione di netto svantaggio rispetto ai grossi operatori privati che trattano i vini di massa, rifornendosi in zone di altre regioni caratterizzate da più elevate produzioni unitarie e da maggiori possibilità d'impiego di mezzi meccanici nella viticoltura. Gli effetti negativi di tale concorrenza sono avvertiti, come si vedrà, anche dalle singole cantine sociali che operano nelle zone di scadente qualità. Tuttavia dato il modesto volume delle singole produzioni e la vischiosità del mercato determinata anche dalla presenza nel settore di molti piccoli operatori

(1) Vedi cap. 1.

intermedi con sfera d'affari locale, tali effetti sono forse meno sentiti. Si può perciò affermare che la formazione di strutture cooperative, con finalità prettamente commerciali, può esaltare, anzichè attenuare, gli effetti di situazioni ambientali o di scelte culturali scarsamente idonee.

Altri problemi riguardano invece il funzionamento di tali iniziative. In proposito si può osservare come la cooperativa di secondo grado tende — ancor più che quella di primo grado — a sfuggire al controllo dei soci, sia per il rapporto più indiretto che viene così a stabilirsi, sia per la maggior complessità tecnica e amministrativa che essa presenta. Soprattutto se si considerano le forme di società a responsabilità illimitata, si deve concludere — sulla scorta di esperienze negative verificatesi recentemente — che le garanzie patrimoniali prestate dai singoli soci non trovano adeguata contropartita.

Va infine notato che la complessità e l'importanza economica della cooperativa di secondo grado che si propone scopi essenzialmente commerciali, pone in evidenza la necessità di quadri direttivi sufficientemente preparati, dei quali attualmente esiste una indubbia carenza.

2.1.4. Il finanziamento delle cantine sociali

Il finanziamento delle cantine sociali, come di tutte le altre forme cooperative, può avvenire sia attraverso mezzi interni, sia mediante mezzi esterni. Per mezzi interni si intendono, come è noto, tutti quelli derivanti dal normale processo della gestione. In pratica essi consistono soprattutto nell'accantonamento delle quote di ammortamento e nella formazione di riserve mediante la non distribuzione ai soci degli utili di gestione. La legge sulle cooperative prevede infatti che almeno il 20% degli utili di gestione venga accantonato quale riserva. All'atto pratico tale fonte di finanziamento acquista un rilievo trascurabile per il motivo che gli utili da distribuire sono generalmente irrisori, inoltre in molte contabilità aziendali il prezzo pagato ai soci per le uve finisce per comprendere non solo il costo di queste, ma anche parte degli utili di trasformazione.

Per ciò che concerne gli ammortamenti, va purtroppo notato che la maggior parte delle cantine ricostituisce i propri capitali senza la necessaria rapidità e regolarità. Infatti anche solo ammettendo un periodo d'ammortamento trentennale, che è certamente troppo lungo per gli investimenti in attrezzature e macchinario, ben poche sono le cantine piemontesi che appaiono in regola sotto tale profilo.

Fra i mezzi esterni, appare necessario sottolineare gli aspetti riguardanti gli apporti finanziari dei soci, gli interventi finanziari dello

Stato e degli Enti pubblici ed il credito ordinario. La legge sulle cooperative prevede che l'entità delle quote da sottoscrivere da parte dei soci all'atto della loro adesione all'iniziativa sia compresa fra 500 lire e 250.000. Dato lo scarso spirito associativo generalmente esistente, i soci tendono a sottoscrivere le quote minime, per cui il capitale sociale risulta di un'entità generalmente trascurabile in confronto alle esigenze in fatto di investimenti che la cooperativa stessa manifesta. Ciò ha una importantissima conseguenza nel fatto che appare spesso indispensabile costituire la cooperativa quale Società a responsabilità illimitata, in quanto il capitale sociale non ha sufficiente consistenza per fornire le garanzie richieste dagli istituti di credito all'atto dell'accensione dei mutui.

Anche le possibilità di finanziamento delle cooperative attraverso l'afflusso di risparmio dei soci sono, in generale, trascurabili per il fatto che i soci stessi, a parte le limitazioni che il risparmio subisce per le precarie condizioni del settore agricolo, preferiscono indirizzare le loro disponibilità finanziarie verso investimenti ritenuti più sicuri.

In conclusione si può affermare che le capacità di autofinanziamento delle cantine sociali, come delle altre cooperative agricole, almeno nella nostra regione sono estremamente ridotte, per cui il ricorso al credito e ai finanziamenti agevolati appare come la conseguenza inevitabile di tale situazione indubbiamente negativa.

L'intervento finanziario dello Stato nel settore cooperativistico si attua attraverso l'erogazione di contributi a fondo perduto e di prestiti a tasso agevolato. Tali interventi sono previsti dalla legge 2 giugno 1961 n. 454 (il « Piano verde ») e dalla legge dell'11 agosto 1960, n. 821, che prevede il rimborso di parte degli interessi fino alla misura del 4% per i prestiti di conduzione (1). Anche gli enti locali ed in particolar modo le amministrazioni provinciali, contribuiscono, soprattutto attraverso contributi a fondo perduto, al finanziamento delle cooperative.

Tuttavia il ricorso al credito agevolato è reso difficoltoso in primo luogo dalla lunghezza della trafila burocratica che precede l'assegnazione e l'erogazione dei fondi; gli interventi finanziari perdono perciò il necessario carattere di tempestività. Molto spesso poi influisce in misura negativa la scarsa esperienza degli amministratori delle cooperative per siffatte operazioni, per cui anche in tali circostanze si avverte la mancanza di organismi di interesse pubblico che esercitino la con-

(1) Sulle modalità degli interventi finanziari dello Stato cfr. Morgando A., *Aspetti e problemi del credito alle Società Cooperative in Agricoltura*. Relazione tenuta al corso di aggiornamento per amministratori di organismi cooperativistici in agricoltura svoltosi ad Asti dal 24 febbraio al 14 marzo 1963.

sulenza e l'assistenza alle cooperative. Un altro aspetto negativo è costituito dalla scarsità dei fondi stanziati dallo Stato per questo tipo di interventi (1).

Ne consegue che le cantine sociali sono costrette a ricorrere al credito ordinario sia per il finanziamento degli investimenti destinati al rinnovo e all'ampliamento degli impianti, sia per il reperimento dei fondi necessari alla gestione. Vi è infatti da notare che la cooperativa durante l'anno è tenuta normalmente a corrispondere degli anticipi sull'ammontare delle uve conferite dai soci, prima di aver incassato una somma adeguata attraverso la vendita del vino.

Il credito ordinario viene concesso normalmente a tassi d'interesse molto elevati, sia per l'effettivo costo del danaro, sia per il rischio connesso a molte operazioni. Generalmente tali mutui, di durata non superiore all'anno e destinati perciò agli investimenti a breve termine, venendo impiegati per investimenti a medio e lungo termine vengono rinnovati alla scadenza, per cui gli interessi passivi finiscono per accumularsi pericolosamente. Un esempio di tale situazione è offerto dall'esame di sette cantine caratterizzate dal fatto di essere state costituite tutte nello stesso anno: la percentuale degli interessi passivi sul fatturato, in cinque anni si aggira attorno al 10%, mentre in un caso arriva a superare addirittura il 20%.

Gli effetti negativi che le difficoltà del credito e l'alto costo del danaro producono sulla gestione delle cantine sociali sono aggravati, come si è detto, dalle scelte non sempre felici per quanto riguarda il tipo ed il momento degli investimenti. Per di più l'azione di questi due fattori è ulteriormente aggravata dai metodi di gestione e dalla politica dei dividendi, in particolare. Infatti spesse volte, soprattutto nelle annate in cui il raccolto è scarso e i prezzi di mercato molto bassi, gli amministratori sono indotti a concedere ai soci, quale remunerazione delle uve, un prezzo superiore a quello che risulta dai conti di gestione: conseguentemente la situazione della cooperativa si aggrava e non di rado sfocia in fatti clamorosi di dissesto.

Come esempio di situazioni di questo genere può servire il caso di una cantina sociale che, fondata nel 1954, aveva inizialmente una capacità di 16.000 hl, capacità portata poi con due successivi ampliamenti prima a 20.000 hl e poi a 40.000 hl. La produzione di vino ha superato

(1) Per un'efficace documentazione, anche da un punto di vista bibliografico su tale argomento, cfr. Sanlorenzo F., *Il finanziamento delle aziende cooperative*. Tesi di laurea presentata all'Università Cattolica di Milano nell'anno accademico 1963-1964, relatore il prof. A. Confalonieri.

Nel corso della nostra indagine si è accertato che tutte le cooperative intervistate hanno lamentato forti ritardi nella concessione dei mutui richiesti.

i 20.000 hl solo in due annate. Perciò si può affermare che gli investimenti eseguiti per l'ampliamento appaiono alquanto discutibili. Per l'ultimo ampliamento eseguito recentemente fu chiesto un mutuo di 35 milioni di lire, che non venne concesso, per cui fu fatto ricorso al credito ordinario con prestiti che da 20 milioni di lire nel 1959 sono passati a 80 milioni nel 1962. In tale anno vi è stato un fatturato di circa 111 milioni di lire. Se si considera che da tale somma vanno detratti, oltre ai costi degli ultimi prestiti, anche quelli relativi al precedente indebitamento e le altre spese di gestione, si comprendono facilmente le cause del tracollo.

2.1.5. *I costi delle cantine sociali*

L'esame compiuto precedentemente ha posto in evidenza alcune tendenze abbastanza comuni fra le cantine sociali della regione piemontese, quale la propensione agli investimenti, in misura che spesso appare eccessiva, e la tendenza a finanziare questi attraverso il ricorso al credito, essendo carenti, almeno in generale, le forme di autofinanziamento. Appare perciò interessante poter valutare, attraverso l'esame dei bilanci, l'influenza di tale politica sui costi. Va però premesso che tale esame è stato possibile solo per una ventina di cantine per le quali era disponibile una documentazione sufficientemente disaggregata. I dati (1) che vengono qui esaminati sono rappresentativi solo entro certi limiti e certamente danno della situazione un quadro migliore del reale, in quanto nel corso delle indagini si è notato come le cantine che notoriamente si trovano in difficoltà finanziarie maggiori, sono generalmente più restie a fornire dati dettagliati.

La voce di costo più forte riguarda generalmente l'importo dell'uva pagata ai soci, più le eventuali giacenze soggette a variazioni fortissime a seconda degli anni e delle zone. In generale la percentuale di costo, relativa a tale voce, oscilla fra il 75% e l'85%. Gli interessi passivi gravano in misura alquanto variabile, con percentuali che nella maggior parte dei casi sono contenute fra il 2,5% ed il 10,5%. Più costante risulta il costo della manodopera, che varia dal 2% al 4,5%. Ognuno degli altri costi, quali le spese di consulenza tecnica, di trasporto, luce e acqua, ecc., presenta percentuali non superiori in genere all'1%. Vi è però, fra quelli esaminati, qualche caso abnorme di cantina che ha dovuto ricorrere, probabilmente a causa dell'esito sfavorevole

(1) Tali dati riguardano l'annata 1962-1963.

dell'annata in esame, all'acquisto di vini da taglio e presenta perciò costi percentuali, relativi a tale voce, abbastanza alti. In tre casi essi sono uguali o superiori al 10% ed in un caso si raggiunge una aliquota di oltre il 60% dei costi totali. In detto caso, la quota relativa al pagamento delle uve (non risulta alcuna giacenza) è pari al 29% dei costi.

I dati riportati permettono di concludere che, generalmente, a parte i costi relativi alla materia prima, la voce che incide maggiormente è quella degli interessi passivi.

E' anche da notare che essa è soggetta ad oscillazioni molto più forti della spesa di manodopera, per cui sembrerebbe che i forti investimenti ed il relativo indebitamento, aventi lo scopo di ridurre il carico di manodopera, hanno per lo più scarsa efficacia economica.

Un aspetto estremamente interessante del problema dei costi è costituito dal loro legame con le caratteristiche dimensionali delle cantine sociali. Perciò, volendo rilevare l'eventuale azione di un effetto di scala è stato considerato un gruppo di una quarantina di cantine sociali per le quali erano disponibili dati sulla consistenza dei capitali investiti, oltre che sui costi della manodopera.

Per quanto riguarda l'ammontare complessivo dei costi delle opere murarie e delle attrezzature rapportato alla capacità dell'impianto, è risultata una spesa variante da 4.000 a 6.000 lire circa per ettolitro. Tale spesa non appare correlata alle dimensioni dell'impianto stesso. Il costo delle attrezzature, che è risultato oscillare fra 500 e 1.500 lire/hl, sembra invece legato, sia pure in modo piuttosto largo, da una correlazione inversa con le dimensioni della cantina sociale.

E' stato infine considerato il rapporto fra costo della manodopera e capacità delle cantine ed è risultato anche in questo caso che la spesa, oscillante fra 100 e 300 lire circa all'ettolitro, appare indipendente dalla capienza.

Ad un giudizio su tali dati occorre premettere che circostanze varie, indipendenti dalle scelte dei cooperatori, possono contribuire a causare la variabilità di situazioni che sono state poste in evidenza. Fra queste, si può citare la non contemporaneità di costruzione degli impianti presi in esame ed il conseguente fatto che essi abbiano fruito di prezzi di costruzione diversi. Tuttavia una forte variabilità risulta pure nell'ambito di costruzioni omogenee per età e per condizioni ambientali della zona in cui sorgono, per cui si deve concludere che essa appare essenzialmente come il risultato di orientamenti fortemente eterogenei nelle scelte dei vari cooperatori. La variabilità delle scelte, nell'ambito di cantine dello stesso tipo e della stessa ampiezza, nasconde probabilmente la presenza di un certo effetto scalare della dimensione sui costi. Accettando tale ipotesi che è del resto abbastanza attendibile,

in quanto gli effetti della dimensione sono individuabili in misura più o meno accentuata nelle combinazioni produttive di ogni genere, il giudizio che ne deriva sulla validità degli investimenti nel settore più espanso della cooperazione agricola piemontese, risulta accentuatamente negativo. Infatti agli errori di scelta della dimensione si accompagnerebbero le impostazioni errate degli investimenti, mentre in altri casi tali imposizioni errate annullano gli effetti positivi di dimensioni più adeguate.

In conclusione, i dati disponibili non consentono di affermare in modo netto che esiste un effetto di scala delle dimensioni sui costi di impianto, anche se un'ipotesi di questo genere appare molto attendibile. Quello che è certo, come si è visto in precedenza, è che le dimensioni hanno un ruolo fondamentale nel determinare l'efficienza economica sul piano commerciale.

2.2. I risultati economici delle cantine sociali

2.2.1. Lo sviluppo delle cantine sociali e la sua influenza sul mercato

La valutazione dei risultati economici conseguiti dalle cantine sociali può essere effettuata sotto due aspetti: il primo si riferisce all'influenza che il loro sviluppo ha esercitato sul mercato enologico; il secondo considera invece i risultati della gestione delle singole cooperative al fine di un giudizio generale sull'efficienza di tali imprese.

Per il giudizio sull'influenza delle cantine sociali sul mercato si è innanzitutto fissato l'intervallo temporale entro cui limitare l'osservazione. Esso va dal 1953 ad oggi e la sua scelta si giustifica per il fatto che in tale anno lo sviluppo delle cantine sociali piemontesi era ancora agli inizi e la capacità complessiva degli impianti non superava il 20% di quella attuale.

Circa i limiti spaziali, si deve tener presente che l'influenza che il progressivo sviluppo delle cantine sociali ha esplicato sul mercato va rilevata a due livelli: il primo è dato dal mercato delle zone di produzione ed il secondo dal mercato all'ingrosso dei centri di consumo.

Per quanto riguarda i mercati delle zone di produzione, gli unici dati sufficientemente disaggregati per aree di produzione abbastanza omogenee sono stati raccolti, per il periodo precedentemente fissato, da parte della C.C.I.A. di Asti. E' opportuno avvertire che tali zone di

produzione sono diverse dalle zone omogenee stabilite dall'IRES con altri criteri e secondo altre finalità nel corso delle sue indagini (1).

Per quanto riguarda i mercati all'ingrosso dei centri di consumo, occorre innanzitutto stabilire l'area di consumo dei vini piemontesi che grosso modo comprende, oltre la nostra regione, le province finitime delle regioni confinanti. In quest'area Torino costituisce il più grosso centro di consumo dei vini piemontesi, in quanto in tale città il loro dominio appare più netto e meno contrastato dalle importazioni da altre regioni. Si è allora considerata la serie storica dei prezzi medi (2) più frequenti nell'anno, registrati dal 1954 in poi, sul mercato all'ingrosso di Torino per i principali vini piemontesi. L'andamento di tali prezzi, confrontati attraverso alcuni grafici (3) con quelli spuntati nelle zone di produzione dell'Astigiano dalle uve dello stesso tipo, ha permesso di concludere, sia pure con le dovute riserve derivanti dal fatto che un confronto di questo genere è alquanto impreciso, che la influenza esercitata dallo sviluppo della cooperazione sul mercato si è manifestata soprattutto nelle zone di produzione ove, se si eccettuano alcune oscillazioni dovute ad annate ad andamento stagionale eccezionale, il prezzo dal 1953 in poi si mantiene abbastanza costante (4). Sul mercato all'ingrosso l'andamento appare diverso: soprattutto per il Barbera e gli uvaggi si rileva un periodo di declino, con una tendenza decisa all'aumento dal 1961 in poi, le cui cause vanno probabilmente imputate più che all'influenza delle cantine sociali, ai complessi fenomeni sociali e monetari che hanno caratterizzato quest'ultimo periodo (5).

Un altro aspetto interessante dei fenomeni in esame è rilevabile confrontando l'andamento dei prezzi all'ingrosso dei vini piemontesi con quelli dei vini di altre regioni (6). Innanzitutto si rileva che un vino di qualità superiore come il Barolo presenta una tendenza costante al rialzo. Per il Chianti la stessa tendenza appare anche più decisa ed è attribuibile, oltre che al livello qualitativo di tale vino, all'ottima orga-

(1) Per la zonificazione operata dall'IRES cfr. quaderni n. 10, 12 e 13 della presente collana, e cap. n. 2.1.1. di questa relazione. L'elenco delle zone di produzione secondo la C.C.I.A. di Asti è riportato in appendice a pag. 71.

(2) La media è stata effettuata fra il prezzo minimo e il prezzo massimo più frequente nell'anno per ogni vino. Cfr. Bollettini quindicinali dei prezzi all'ingrosso della C.C.I.A. di Torino. Come è noto, su tali bollettini vengono riportati quindicinalmente i prezzi massimi e minimi spuntati da alcuni prodotti sulla piazza di Torino.

(3) V. grafici e appendice statistica.

(4) Siccome il confronto viene eseguito fra prezzo alla vendemmia e prezzo medio annuo sul mercato all'ingrosso (vedi nota precedente), ne consegue che i due prezzi sono sfalsati di un anno, in quanto quello all'ingrosso si riferisce all'anno successivo alla vendemmia.

(5) V. grafici n. 1, n. 2 e n. 3.

(6) V. grafici n. 4 e n. 5.

GRAFICO N. 1

Confronto tra l'andamento dei prezzi del Barbera sul mercato di Torino (1) e sui mercati di produzione dell'Astigiano (2), nel periodo 1954-1964. Indici: prezzo 1954 = 100.

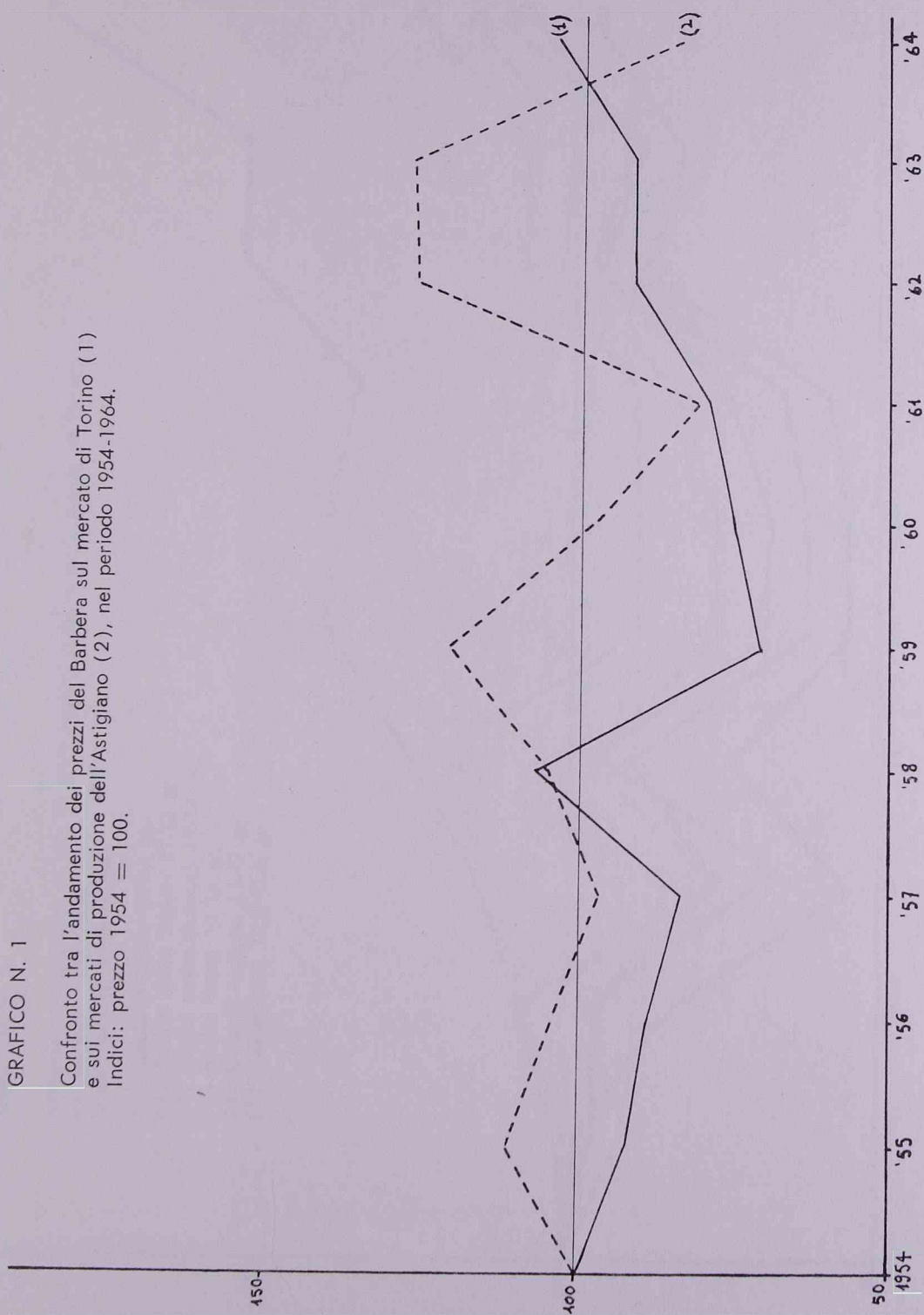


GRAFICO N. 2

Confronto tra l'andamento dei prezzi del Freisa sul mercato di Torino (1)
e sui mercati di produzione dell'Astigiano (2), nel periodo 1954-1964
Indici: prezzo 1954 = 100.

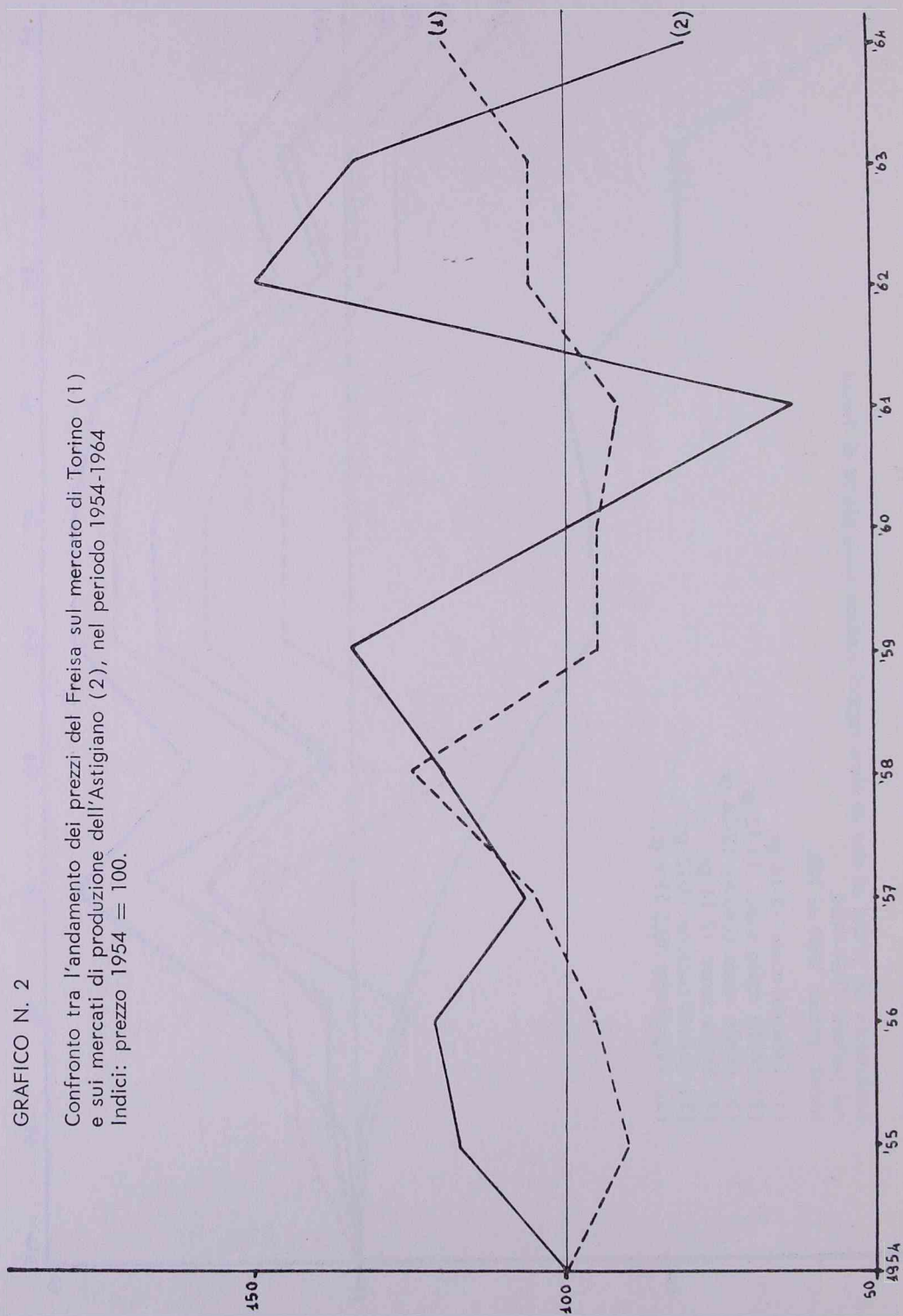


GRAFICO N. 3

Andamento dei prezzi degli uvaggi rossi piemontesi sul mercato di Torino (1)
e sui mercati di produzione dell'Astigiano (2), nel periodo 1954-1964
Indici: prezzo 1954 = 100.

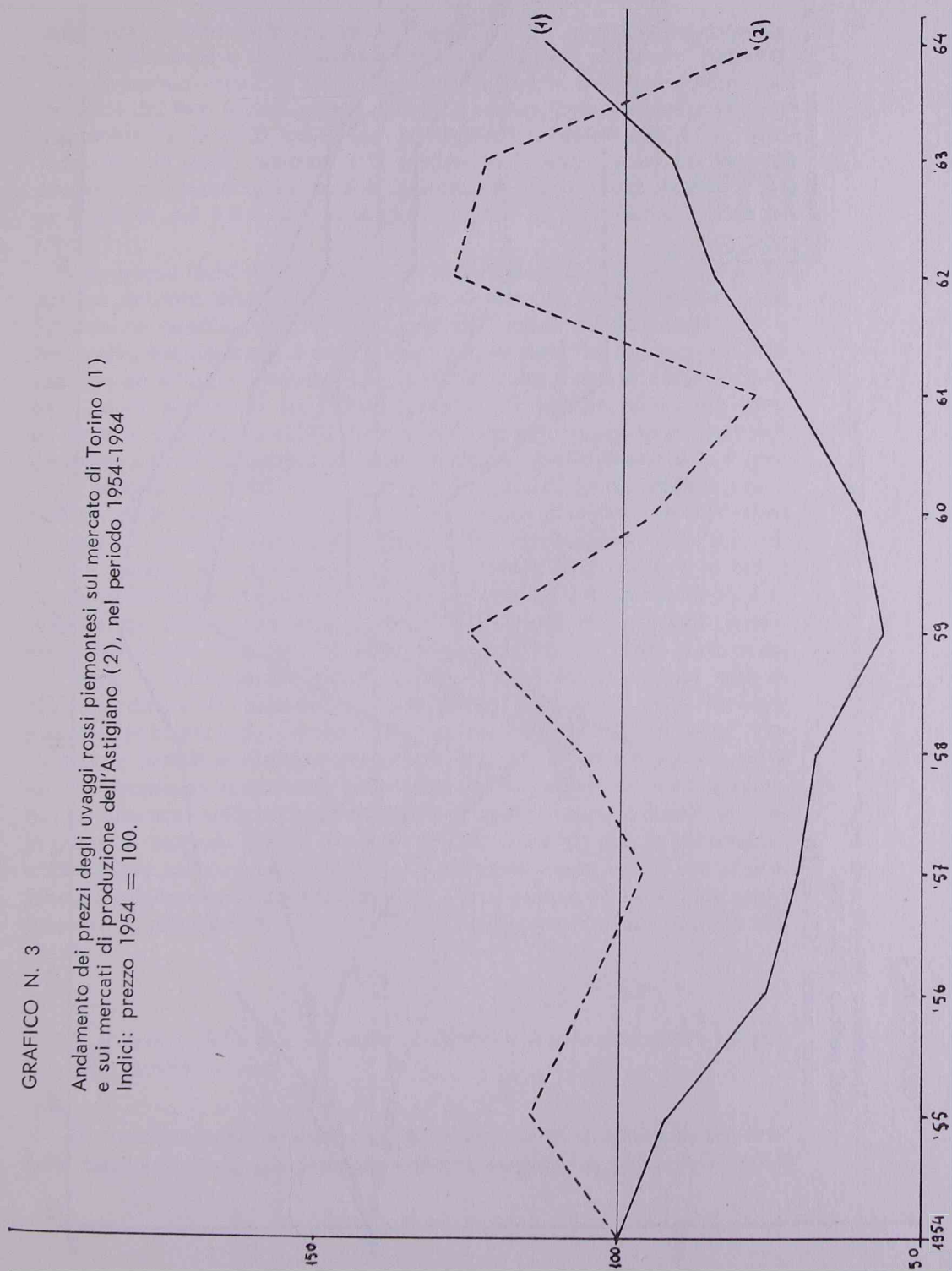
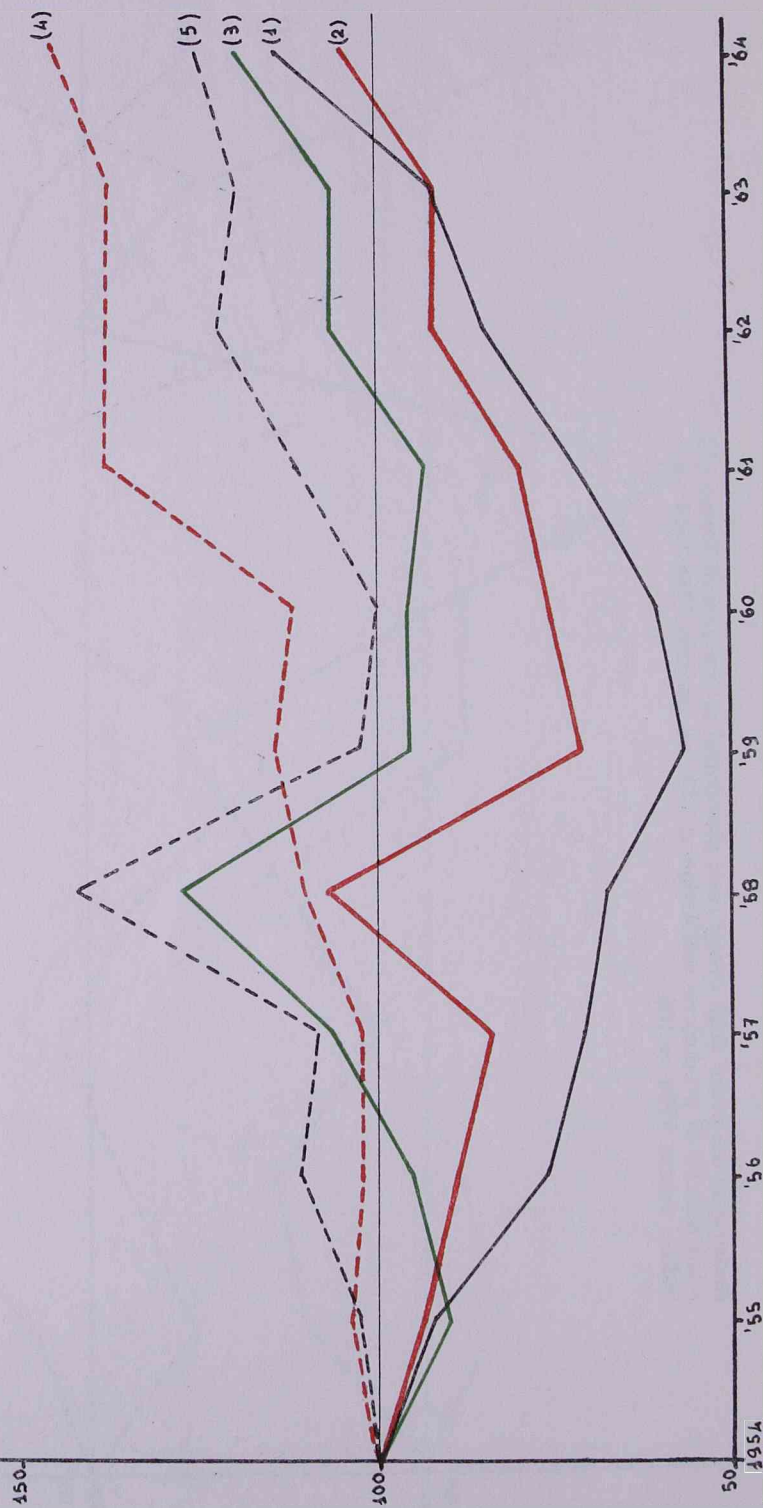


GRAFICO N. 4

Andamento dei prezzi di alcuni vini piemontesi sulla piazza di Torino
nel periodo 1954-1964.

Indici: prezzo 1954 = 100.

- (1) Rosso comune 11-12 gr.
- (2) Barbera 13,5 gr.
- (3) Freisa
- (4) Barolo
- (5) Dolcetto



nizzazione commerciale che lo sorregge. E' noto infatti come esso sia il più conosciuto e il più diffuso fra i vini italiani all'estero. Per altri vini più comuni, quali ad esempio quelli pugliesi, si nota, infine, che l'andamento del loro prezzo appare spesso in contrapposto a quello dei vini piemontesi. Tale fatto indica che la funzione di questi vini è in parte sostitutiva di quelli nostrani e si esplica probabilmente sia nei casi di scarsa rispondenza qualitativa e quantitativa dei raccolti nostrani, sia in quelli in cui è necessaria ai grossi operatori una manovra calmieratrice.

Da questi fatti si può trarre la conclusione che le capacità competitive dei vini, oltre ad essere legate al loro livello qualitativo, sono fortemente condizionate dall'efficienza dell'azione commerciale atta a sostenerli. Appare anche evidente che le dimensioni del mercato vinicolo tendono ad allargarsi sempre più al di fuori del ristretto ambito regionale. Da ciò scaturisce, tra l'altro, l'esigenza di definire, attraverso studi di mercato più approfonditi, il ruolo dei vini piemontesi in un mercato destinato a divenire sempre più vasto, soprattutto con l'entrata in vigore degli accordi del MEC. Per i fini più immediati di un giudizio sulla validità della cooperazione piemontese, quanto si è detto contribuisce a chiarire ulteriormente tutti i limiti e le manchevolezze che tali iniziative, almeno finora, hanno dimostrato. Infatti nella misura in cui il mercato si allarga, si sviluppano imprese operanti nel settore della produzione ma più ancora della commercializzazione dei prodotti, aventi un grande raggio d'azione. Tali imprese tendono a controllare il mercato, nel quale la funzione dei piccoli operatori tradizionali diventa sempre più subordinata. Il ruolo delle singole cantine sociali, se poteva divenire preminente in passato, quando il mercato era popolato da operatori relativamente piccoli e disorganizzati, non lo è più al momento attuale e la loro incidenza economica è destinata a diminuire se non interverranno fenomeni sufficientemente validi di aggregazione a livelli di cooperative di secondo grado. Va però tenuto presente che le dimensioni efficienti per tali organismi tendono a spostarsi verso l'alto, con il progressivo allargamento del mercato, per cui si assiste ad un rapido superamento di strutture distributive che pure un tempo erano ritenute efficienti.

2.2.2. Il prezzo delle uve sul mercato libero e quello percepito dai soci delle cantine sociali.

Per quanto concerne il giudizio generale sull'efficienza della gestione delle cantine sociali, gli elementi negativi sorgono in parte dall'analisi

delle caratteristiche degli investimenti che è stata tentata in precedenza. Il giudizio può essere completato confrontando il prezzo delle uve sul mercato libero con quello pagato ai soci delle cantine sociali, quale controvalore a fine gestione. Il confronto è stato possibile solo per la provincia di Asti, per la quale, come si è detto, sono disponibili dati sul prezzo delle uve alla vendemmia, sufficientemente disaggregati. Esso è stato compiuto limitatamente ad una ventina di cantine sociali di detta provincia, per le quali era stato possibile rilevare il prezzo corrisposto ai soci per le uve da essi conferite negli anni 1961, 1962 e 1963. Tale prezzo si riferisce alla varietà di uva prevalentemente raccolta dalle suddette cantine, che è quasi sempre barbera. Occorre avvertire che un confronto fra prezzi praticati dalle cantine sociali e prezzi del mercato libero — a prescindere da ogni considerazione sull'attendibilità e sulla estendibilità di questi ultimi a zone piuttosto vaste — presenta limitazioni non indifferenti. Infatti almeno nell'ambito del ristretto comprensorio di raccolta della cantina sociale, la percentuale di uva disponibile sul mercato libero finisce per risultare alquanto modesta, per cui il prezzo tende a salire, anche perchè la qualità di tali uve è spesso superiore a quella delle uve conferite alla cantina sociale.

Comunque esaminando questi dati risulta che mentre nel 1961 circa il 78% delle cantine sociali in esame aveva corrisposto ai soci prezzi eguali o superiori a quelli praticati sul mercato per le uve della stessa qualità, tale percentuale nel 1962 era scesa al 21% per risalire al 43% nel 1963. L'andamento di queste percentuali sembrerebbe caratterizzato da una correlazione inversa all'andamento quantitativo della produzione provinciale che, fatta eguale a 100 quella del 1961, è pari a 178 nel 1962 e a 115 nel 1963. Tale correlazione non sussiste però rispetto al prezzo di mercato il quale, limitando l'esame alle uve barbera, risulta rispettivamente eguale a lire 745 al miriagrammo nel 1961, appare leggermente inferiore, con lire 730, nel 1962, mentre si abbassa decisamente nel 1963, portandosi al livello di 492 lire.

L'interpretazione di tali fatti appare alquanto difficoltosa, comunque si può osservare che negli ultimi due anni di cui si conoscono i dati, meno della metà delle cantine sociali esaminate è riuscita a corrispondere ai soci un controvalore almeno pari al prezzo di mercato.

Il motivo di questa situazione non risiede probabilmente in difficoltà di mercato proprie delle cooperative che anzi, per le loro dimensioni maggiori di quelle dei singoli produttori agricoli, per il buon livello tecnico delle loro lavorazioni, costituiscono una vantaggiosa istituzione per i commercianti, non più obbligati a disperdere la loro azione nella raccolta di una produzione polverizzata in una miriade di microscopiche offerte. Le cause di tale critica situazione vanno ricercate nelle deficienze

della gestione, nell'irrazionalità degli investimenti e nel conseguente cumulo di gravosi interessi passivi. Inoltre, come si è già notato, in non pochi casi l'entità del controvalore versato ai soci non deriva automaticamente dal calcolo dei ricavi e dei costi della gestione. Infatti per non scontentare i soci o per evitare che le loro perdite, rispetto a quanto avrebbero realizzato sul mercato libero, siano troppo gravi, spesso vengono distribuiti controvalori maggiori del dovuto, con conseguenze che immancabilmente si ripercuotono sulle gestioni successive. In proposito si hanno delle indicazioni sintomatiche nello stesso campione di cantine esaminato in precedenza. Infatti l'aumento del numero di cantine, che hanno erogato controvalori uguali o superiori al prezzo del mercato delle uve, che si è registrato nel 1963 rispetto al 1962, coincide con una annata di qualità alquanto scadente nella quale il prezzo delle uve subisce perciò un forte calo rispetto a quello dell'anno precedente. Non pare perciò del tutto azzardata l'ipotesi per cui molte cantine sociali abbiano preferito non aggravare la situazione dei soci fornendo loro controvalori più generosi del dovuto (1). D'altro canto un giudizio estremamente negativo su procedimenti di questo tipo appare fuori luogo. Iniziative di questo genere tendenti a livellare le oscillazioni dei redditi nelle varie annate sarebbero altamente auspicabili, se la situazione finanziaria delle cooperative presentasse una certa solidità.

2.3. Conclusioni

2.3.1. *Le cause del parziale insuccesso delle cantine sociali piemontesi*

L'analisi svolta nelle pagine precedenti ha consentito di formulare un giudizio sulle cantine sociali piemontesi che per certi aspetti risulta negativo, mentre per altri appare indubbiamente positivo. Non va dimenticato infatti che lo sviluppo della cooperazione in questo settore ha significato l'inizio di un processo di razionalizzazione delle strutture produttive e distributive. Ciò si può affermare in quanto la diffusione di tecnologie evolute, sotto la guida di personale tecnico altamente qualificato, ha portato ad un incremento della qualità media del prodotto, mentre nel contempo l'influenza economica delle cantine sociali si è

(1) Ciò non esclude affatto l'azione di altre concause. Non va infatti dimenticato che nelle annate qualitativamente peggiori il conferimento delle uve alla cantina sociale risulta spesso più vantaggioso della loro vendita sul mercato, perchè la necessità di disfarsi rapidamente di uve scadenti e facilmente deperibili pone gli agricoltori in condizioni di grave svantaggio rispetto alla domanda.

fatta sentire, almeno nelle zone di produzione, svincolando parzialmente gli agricoltori dalla posizione di sottomissione rispetto ai commercianti locali.

Volendo riassumere gli aspetti negativi dello sviluppo delle cantine sociali piemontesi, occorre ricordare innanzitutto l'incompletezza del processo di integrazione cui esse hanno dato luogo, per cui se si è costituita un'entità economica di dimensioni molto maggiori di quella delle aziende singole, essa appare ancora troppo limitata per esercitare un ruolo decisivo sul mercato. Di conseguenza lo stato di assoggettamento prima denunciato dalle imprese agricole nei confronti degli operatori commerciali a livello locale, ora si manifesta nelle cooperative in confronto ad operatori più potenti ed agenti a più vasto raggio.

Ciò dipende da due cause principali. La prima consiste nelle dimensioni piuttosto limitate di molte cantine, dovute al modo disorganico con cui queste si sono sviluppate, ai motivi campanilistici che spesso ne hanno determinato la costituzione, ecc. La seconda risiede nel fatto che dimensioni economicamente ottimali, o per lo meno valide, per determinate operazioni svolte dalle cantine sociali (raccolta delle uve, trasformazione delle uve in vino) non lo sono per altre successive operazioni, e genericamente per quelle comprese nella fase di commercializzazione del prodotto. Per attuare un processo di integrazione verticale piuttosto spinto nel settore della trasformazione e della vendita sarebbe necessaria la creazione ad opera delle diverse cooperative di organismi più complessi, capaci di operare efficacemente. Purtroppo ciò richiede un dispiegamento di capacità organizzative veramente notevoli e non facilmente reperibili, per cui i tentativi attuati in tal senso non hanno portato fino ad oggi a buoni risultati.

Volendo esaminare a fondo le cause degli scarsi risultati economici delle cantine sociali, occorre prendere in considerazione anche altri aspetti.

In primo luogo occorre considerare che la cantina sociale, proprio per essere un'impresa cooperativa, possiede delle caratteristiche istituzionali che la diversificano notevolmente da uno stabilimento enologico condotto secondo un diverso tipo di impresa, e la pongono in condizioni di svantaggio per taluni aspetti. Infatti, mentre lo stabilimento enologico appare normalmente abbastanza svincolato dalle caratteristiche qualitative e quantitative della produzione locale, in quanto può effettuare gli acquisti dove meglio crede, la cantina sociale è vincolata alle produzioni dei soci ed è soggetta alle alternanze quantitative e qualitative di queste. Per cui nelle annate scarse gli impianti rimangono parzialmente inutilizzati mentre in quelle di scadente livello qualitativo aumentano grandemente le difficoltà di mercato. Nello stabilimento

A

enologico privato l'entità della produzione appare, al contrario, in funzione di quella degli investimenti e della domanda del mercato. Sotto tale profilo la cantina sociale presenta una grande rigidità, perchè ogni cambiamento qualitativo o quantitativo deve realizzarsi in primo luogo nelle colture dei soci o nell'entità delle adesioni alla cantina stessa. Probabilmente questi effetti di rigidità sarebbero attenuati in grandi organismi comprendenti larghe fasce di territorio ed in grado di effettuare compensazioni interne fra zone a diverso esito produttivo.

Altri aspetti differenziali si possono cogliere dall'osservazione di alcuni dati sui costi rilevati in stabilimenti enologici privati (1). Da questa risulta che i costi di manodopera di detti stabilimenti appaiono superiori a quelli delle cantine sociali, oscillando dal 6% al 23% del costo totale, mentre gli interessi passivi costituiscono una aliquota minore, che in genere varia dall'1% al 2% dei costi totali ed eccezionalmente arriva fino al 4%.

Sembrerebbe perciò che nelle imprese private vi sia maggior propensione all'autofinanziamento degli investimenti, mentre questi sarebbero attuati in misura minore che nelle cantine sociali, preferendo l'imprenditore sostituire al costoso immobilizzo di capitali un più elevato impiego di manodopera. D'altro canto l'impiego di manodopera in misura maggiore che nelle cantine sociali si giustificerebbe anche per il fatto che mentre in queste prevale la fase di produzione, negli stabilimenti privati prevale quella di manipolazione e commercializzazione del prodotto, che richiede maggior quantità di lavoro.

Va, comunque, tenuto presente che un confronto fra cantine sociali e industrie enologiche private presenta dei limiti di proponibilità, soprattutto in Piemonte. In primo luogo l'azione della concorrenza che seleziona ed elimina le imprese meno sane, fa sì che il livello d'efficienza di quelle rimaste sia elevato, in confronto a quello delle cantine sociali per le quali tale azione è meno sensibile. In secondo luogo l'indirizzo produttivo delle industrie enologiche private piemontesi è alquanto diverso da quello delle cantine sociali. Prevalgono infatti le produzioni dei vini fini e speciali per i quali il mercato presenta favorevoli prospettive. Le aziende che producono vini comuni hanno invece una struttura artigianale e risentono, come le cantine sociali, degli effetti della concorrenza delle produzioni di altre regioni, la cui viticoltura si avvale di costi minori, e dove si sono sviluppate strutture industriali organizzate su vasta scala.

(1) Dati raccolti nel corso di un'indagine campionaria condotta dall'IRES sulle strutture industriali della regione piemontese.

Per contro le cooperative godono di vantaggi di tipo fiscale.

Altri motivi di scarsa efficienza delle cantine sociali non sono istituzionali ma legati alle modalità di realizzazione e al funzionamento delle forme associative in Piemonte. Queste trovano, infatti, notevoli ostacoli ad un loro efficiente sviluppo nella scarsa propensione delle popolazioni rurali piemontesi alla cooperazione e nel basso livello di qualificazione professionale, che impedisce il formarsi di una élite di dirigenti di cooperativa sufficientemente preparati.

Anche le condizioni ambientali e le caratteristiche strutturali dell'agricoltura di alcune zone collinari contribuiscono ad aumentare le difficoltà delle cantine sociali. Tali difficoltà, che affliggono ovviamente tutti gli aspetti dell'agricoltura, sono state considerate spesso superabili attraverso la cooperazione, mentre in realtà l'esperienza ha dimostrato che il più delle volte la cooperazione esaspera le disfunzioni d'ordine ambientale e strutturale.

Considerando, in primo luogo, gli aspetti dell'ambiente fisico si nota come la viticoltura piemontese venga praticata quasi esclusivamente in collina. Al confronto con la viticoltura di pianura che in altre regioni si va diffondendo in aziende molto attrezzate, quella collinare presenta minori produzioni unitarie, minor possibilità di meccanizzazione e maggior penosità del lavoro. A suo vantaggio sta invece il livello qualitativo che nel caso del Piemonte non è sempre tale, tuttavia, da garantire un prezzo sufficientemente elevato da remunerare adeguatamente il maggior lavoro per unità di prodotto che essa richiede. Secondo autorevoli studiosi di tali problemi (1) una parte non trascurabile della produzione piemontese presenta caratteristiche non gradite dai consumatori, per cui i problemi di collocamento sul mercato si complicano per la concorrenza dei vini da pasto prodotti in altre regioni ed in zone di pianura. Il quadro qualitativo attuale è il risultato della forte diffusione che la viticoltura ha avuto nella collina piemontese occupando anche zone scarsamente idonee. Inoltre una profonda influenza si è avuta per il fatto che, mancando in passato una adeguata legislazione di tutela dei vini tipici e pregiati, si è operato un declassamento dei prodotti migliori che ha indotto i coltivatori a puntare sulle varietà più produttive, sacrificando così gli aspetti qualitativi. Parecchie cantine sociali hanno tentato di orientare i soci verso qualità migliori e più richieste dal mercato, ma i risultati di questa azione sono stati molto

(1) Tarantola C. - *Aspetti e indirizzi dell'enologia astigiana* - Da «1° Symposium sui problemi agro-biologici della provincia di Asti», Asti, 1962.
 Dalmasso G. - *Orientamenti della viticoltura in provincia di Asti* - Idem.

L

modesti per ragioni in parte imputabili allo scarso spirito cooperativistico dei soci.

Passando poi a considerare le caratteristiche strutturali delle aziende viticole piemontesi, si possono rilevare altre cause di difficoltà per un sano sviluppo della cooperazione. Di tali caratteristiche l'aspetto saliente è costituito dalle dimensioni le quali, come si è rilevato nel corso delle precedenti indagini svolte dall'IRES per il Piano Regionale piemontese, soprattutto nelle zone collinari della regione ove è diffusa la viticoltura, appaiono estremamente ridotte. Pur considerando che la possibilità di realizzare economie di scala aumentando la superficie appare, nel caso dell'azienda viticola collinare, meno ampia che nel caso, ad esempio, dell'azienda zootecnica di pianura, dato che, contrariamente a quanto è fattibile in quest'ultima, non vi sono attualmente grandi possibilità di sostituire il lavoro manuale con un ampio impiego di mezzi meccanici, occorre riconoscere che le dimensioni di gran parte delle aziende viticole collinari sono largamente inadeguate. Tale stato di fatto produce due conseguenze: l'esodo rurale e l'aggravarsi dello stato di depressione socio-economico della zona. Il rapporto di causalità esistente fra dissesto strutturale ed esodo rurale è stato ormai largamente illustrato nei precedenti studi dell'IRES, per cui appare inutile dire oltre. L'altro aspetto è una conseguenza dell'esodo, in quanto questo si manifesta in forma selettiva distogliendo dall'attività agricola i lavoratori più giovani, più intraprendenti e anche più preparati culturalmente. Inoltre appare indubbio che in un ambiente socio-economico per lungo tempo determinato dalla prevalenza della piccola azienda familiare, tendente a forme di economia chiusa, con tecnologie tramandate tradizionalmente, il tipo imprenditoriale che si è sviluppato riflette necessariamente tali limitazioni.

Tutto ciò si ripercuote inevitabilmente in forma negativa nei riguardi della realizzazione di una valida cooperazione nel settore enologico. E' ovvio, infatti, che ad un tipo imprenditoriale agricolo piuttosto arretrato e notevolmente limitato non può che corrispondere la creazione di imprese associative imperfette e ostacolate nel loro funzionamento dallo scarso senso della cooperazione e dal basso livello culturale dei soci. D'altra parte, in zone ove i livelli di reddito degli agricoltori sono tenuti bassi soprattutto dall'azione vincolante delle strutture aziendali, le possibilità della cantina sociale di elevarli sono piuttosto limitate. Spesso si creano pertanto delle attese nei riguardi della cooperativa che sono eccessive, attribuendole delle possibilità risolutive per i problemi di reddito che essa intrinsecamente non possiede; attese che inevitabilmente non possono essere soddisfatte, creando nell'agricoltore un senso di sfiducia ingiustificato nei riguardi della cooperazione.

2.3.2. Le linee generali dell'intervento pubblico nel settore delle cantine sociali piemontesi

Quanto è stato detto in precedenza porta a concludere che le forze spontanee che operano nel settore non sono in grado, almeno nella regione piemontese, di imprimergli un ulteriore sviluppo e di avviare, entro limiti di tempo accettabili, un più deciso processo di razionalizzazione. D'altro canto occorre sottolineare il fatto che si è già costituita una rete di iniziative abbastanza fitta su buona parte del territorio viticolo della regione, tale da esercitare, se debitamente coordinata, una influenza decisiva sull'economia vitivinicola piemontese.

Si giustifica e si impone perciò l'intervento pubblico, il quale tuttavia non deve limitarsi ad azioni di tipo settoriale. L'erroneità che una simile impostazione presenterebbe è dimostrata dal fatto che in zone ove si è cercato di superare attraverso la costituzione di cantine sociali e di altre forme di cooperativa gli ostacoli provocati dalla scarsa idoneità dell'ambiente fisico, dall'esodo rurale e dal dissesto strutturale, si è scaricato sulla cooperativa buona parte delle difficoltà delle singole imprese creando perciò situazioni insostenibili per le nuove iniziative.

Gli interventi vanno perciò inquadrati nell'ambito della programmazione, tenendo conto dei rapporti che, zona per zona, si manifestano fra agricoltura ed altri settori e fra viticoltura ed altri indirizzi produttivi. In particolare vanno tenuti presenti i riflessi che l'allargamento del mercato vinicolo su scala internazionale, sia per l'azione del MEC che per la comparsa di nuovi Paesi in veste di esportatori, verosimilmente provocherà nella viticoltura piemontese. A questo proposito occorre anche realisticamente valutare l'aderenza di certi indirizzi, attualmente seguiti, all'evoluzione in atto nei consumi e l'influenza che l'entrata in vigore della legge sulla tutela dei vini tipici è destinata ad esercitare sul mercato interno.

La riorganizzazione della viticoltura su basi aziendali valide o secondo indirizzi mercantili idonei costituisce quindi una premessa indispensabile per una razionalizzazione della cooperazione nel settore. E' ovvio tuttavia che l'azione diretta sulle cooperative non deve necessariamente seguire in successione temporale gli interventi di carattere più generale, ma semplicemente ispirarsi ai criteri informativi di questi. Va anzi sottolineato che le precarie condizioni in cui versano molte cantine sociali pongono l'esigenza di un sollecito intervento degli enti pubblici.

La sostanza e le caratteristiche dell'intervento pubblico vengono

ampiamente illustrate in altra sede (1); qui si può soltanto accennare per sommi capi. Si tratta in sostanza di mobilitare gli enti pubblici locali (Regione, Province, Comuni) utilizzando in un primo tempo gli strumenti legislativi esistenti ed in seguito, per un intervento più incisivo, adottando nuovi mezzi che nel frattempo saranno predisposti dal Parlamento.

Per le cantine sociali l'intervento dovrebbe mirare, più che ad ispirare nuove iniziative, a coordinare quelle già esistenti rimediando all'attuale carenza di strutture efficienti per la commercializzazione dei vini. Altri scopi dovrebbero essere comuni a quelli che vengono proposti più avanti a proposito delle altre cooperative agricole (vedi cap. 3.5.) e che si riferiscono al controllo, all'assistenza tecnica ecc.

Un compito di particolare importanza dovrebbe essere infine quello di orientare i viticoltori verso scelte colturali più razionali. Si tratta di una funzione che finora è stata raramente svolta dalle cantine sociali, sia per la scarsa collaborazione dei soci che per la carenza di direttive generali nel cui ambito operare. La presenza attiva degli enti pubblici nella cooperazione dovrebbe in futuro permettere un potenziamento di iniziative di questo genere, offrendo un quadro generale di riferimento ed anche concreti stimoli ed incentivi.

(1) Cfr. Quaderno n. 17 dell'IRES:
Gli strumenti per la programmazione regionale
L'Ente regionale di sviluppo agricolo
La cooperazione agricola.

3. LA COOPERAZIONE NEGLI ALTRI SETTORI DELL'AGRICOLTURA PIEMONTESE

3.1. *Le cooperative di conduzione terreni*

In Piemonte si annovera circa un decina di cooperative per la conduzione dei terreni. Tali cooperative, che sono sparse in tutte le province della nostra regione, possono essere distinte in tre tipi.

Il primo tipo è costituito da un unico caso operante in provincia di Novara. Si tratta di una cooperativa di braccianti che affitta e conduce una grossa azienda della pianura risicola. Le affittanze collettive di questo tipo sono molto diffuse in altre regioni d'Italia ove più cospicue sono le categorie bracciantili. Nel nostro caso, la continua diminuzione della manodopera agricola del Novarese, sensibile soprattutto per i lavoratori dipendenti, ha fatto sì che la funzione di tale cooperativa, costituita nel 1921 per aumentare il periodo annuo d'occupazione dei braccianti locali e per rafforzarne il potere contrattuale, sia meno attuale che in passato.

Un'altra cooperativa con caratteri tipici particolari è quella che sorge a Montalenghe, nel Canavese. Si tratta di un'azienda di oltre 100 ettari, costituita per lo più da terreni conferiti da lavoratori passati ad altri settori produttivi. La sua funzione consiste quindi prevalentemente nel sostituire con una forma organizzativa efficiente la pratica individuale del « part-time farming », caratterizzata come è noto da un basso livello di redditività del lavoro e da un alto grado di penosità. Tale iniziativa, nei suoi aspetti generali, è senz'altro proponibile in situazioni analoghe, del resto molto frequenti nella nostra regione. Le riserve riguardano piuttosto certe sue particolarità e possono suggerire opportune modifiche di impostazione alle eventuali nuove imprese di questo genere.

Innanzitutto le caratteristiche dell'ambiente fisico non sono fra le più favorevoli (in futuro indicazioni sulla idoneità e sul tipo di utilizzazione agricola dei vari ambienti dovrebbero esser forniti dalla programmazione zonale). In secondo luogo la frammentazione fondiaria eccessiva, stante la legislazione che attualmente regola la materia, non ha potuto essere ridotta che in piccola misura, col risultato che l'azienda cooperativa si trova oggi suddivisa in un elevatissimo numero di appezzamenti spesso minuscoli. Un altro aspetto negativo è costituito dal tipo d'investimento prescelto, che ha portato a costosi immobilizzi di

capitale in fabbricati per la stabulazione fissa, superati ormai dal progresso tecnologico di tale settore.

Il terzo tipo di cooperativa di conduzione, che è il più diffuso, è quello rappresentato da aziende di 20÷30 ettari sorte per l'associazione di una decina di piccoli proprietari, in zone dove l'esodo rurale prevale sui fenomeni di spostamento settoriale data la relativa lontananza dai centri industriali. Tali cooperative produrrebbero certamente una specie di disoccupazione tecnologica, in seguito al processo di razionalizzazione da esse provocato, se tutti i soci fossero coltivatori. Generalmente invece una parte di questi sono addetti ad altri settori ed hanno lasciato il paese, per cui tali inconvenienti non si verificano. Inoltre i processi di razionalizzazione appaiono alquanto limitati, perchè gli investimenti sono piuttosto ridotti.

Il carattere collinare dell'ambiente riduce in molti casi le possibilità di operare profonde trasformazioni tecnico-organizzative le quali del resto, date le dimensioni relativamente modeste delle cooperative, non presentano grandi possibilità di applicazione.

Ma l'aspetto che in iniziative di questo tipo ha forse più importanza, anche perchè agisce più diffusamente, è quello del grado di partecipazione dei soci alla vita della cooperativa. Anche sotto tale aspetto le esperienze in atto sono sconcertanti, in quanto prevale nei soci un atteggiamento di distacco rispetto alla cooperativa, considerata come un'entità estranea, sempre in debito, perchè per essa ogni socio ha rinunciato alla sua funzione di libero imprenditore.

Va osservato che i risultati realizzati dalle cooperative di questo tipo non sono stati positivi neppure all'estero, sia nei Paesi in via di sviluppo (1) — ove lo Stato è intervenuto con stimoli massicci e diretti per razionalizzare, attraverso tale via, le strutture agricole — sia nelle nazioni più evolute, ove si è assistito ad un vigoroso sviluppo spontaneo delle altre forme di cooperazione agricola.

L'insieme di queste esperienze porta perciò a concludere che le prospettive del tipo di cooperativa in esame appaiono assai poco promettenti. Tuttavia occorre rilevare che mentre da un lato la loro funzione sarebbe importantissima, nascendo dall'esigenza di una ristrutturazione dell'agricoltura piemontese su basi aziendali più idonee e dalla capacità delle cooperative di giungere a tali risultati superando in buona parte il vincolo fra proprietà e uso della terra, dall'altro essa appare ostacolata proprio da certi aspetti non più funzionali dell'Istituto giuridico della cooperazione.

(1) Cfr. W. A. Lewis - Teoria dello sviluppo economico - Milano, 1963.

Di conseguenza è proprio nella revisione di tali aspetti che sussiste la possibilità di rivalutare la funzione delle cooperative in esame.

3.2. Le cooperative di conduzione macchine

In Piemonte le cooperative di conduzione macchine effettivamente funzionanti sono venticinque.

Di queste, dodici operano in provincia di Vercelli nella zona risicola, ove i problemi relativi alla meccanizzazione di tale coltura, particolarmente sentita dai conduttori di piccole aziende, hanno evidentemente costituito uno stimolo efficace alla cooperazione.

Le dimensioni delle cooperative di questo tipo sono alquanto variabili: alcune di esse contano solo una o due decine di soci, mentre altre arrivano ad averne qualche centinaio. La cooperativa di Asigliano Vercellese, che è fra le più grandi, annovera oltre quattrocento soci.

L'organizzazione delle cooperative in esame è caratterizzata in primo luogo dal fatto che quasi tutte presentano un parco macchine vario e adatto perciò ad eseguire più operazioni. La cooperativa specializzata in una sola lavorazione è scarsamente diffusa.

Il tipo di macchinario in dotazione risulta non di rado superato dal progresso tecnico. Il caso tipico è quello delle trebbiatrici, non sempre sostituite dalle mietitrebbie, anche dove l'ambiente favorirebbe nettamente il mezzo più moderno.

Altre volte il parco macchine risulta composto da mezzi ormai diffusi nelle aziende di piccole e medie dimensioni, quali attrezzature per l'aratura e la preparazione del terreno, che perciò risultano scarsamente utili. In sostanza sembra di rilevare, almeno in un buon numero di casi, una tendenza conservatrice che non tiene conto del progresso tecnico generale e dell'evoluzione della meccanizzazione nelle aziende. Il compito di questo tipo di cooperativa sarebbe invece quello di colmare le lacune della meccanizzazione privata. Infatti questa per i noti vincoli strutturali e per le carenze tecniche delle aziende stesse ha avuto finora un significato prevalentemente di sostituzione della forza motrice animale con quella d'origine meccanica, mentre permangono vistose insufficienze nel settore delle macchine operatrici. In questo settore l'evoluzione tecnica degli ultimi anni ha creato possibilità operative molto vaste, spesso in antitesi rispetto ad un tipo di meccanizzazione che si può ormai definire tradizionale. L'uso di tali nuovi mezzi potrebbe perciò costituire lo scopo di cooperative concepite secondo una visuale più vasta e moderna.

Per un giudizio di prima approssimazione sui risultati economici delle cooperative in discussione, va sottolineato il fatto che i costi delle lavorazioni da esse eseguite non si discostano sensibilmente dai prezzi praticati dalle imprese private di noleggio. Ciò appare verosimilmente provocato dalla coazione dei seguenti fenomeni:

1) l'incremento della meccanizzazione delle aziende singole ha provocato una diminuzione della domanda per i molti servizi e ne ha per contro fatto aumentare l'offerta, dato che molti agricoltori cercano di prolungare, attraverso il noleggio per terzi, il periodo d'uso dei loro mezzi; di conseguenza i prezzi tendono, oggi, sensibilmente a coincidere con i costi;

2) lo scarso spirito di disciplina dei soci, e la mancanza di coordinamento fra le scelte colturali dei singoli gravano sui costi in quanto costringono i mezzi ad onerosi spostamenti a vuoto;

3) lo stesso effetto è provocato dal grave stato di polverizzazione e dispersione fondiaria esistente in molte zone.

In conclusione, si può notare come le impostazioni prima descritte manifestino i loro effetti negativi anche sul piano economico, per cui è facile prevedere che, se non interverranno mutamenti di indirizzo nella direzione auspicata, le prospettive della maggior parte delle cooperative in discussione permarranno negative.

3.3. *Le latterie sociali*

Fra le latterie sociali, occorre innanzitutto distinguere quelle di tipo turnario, per le particolarità che le caratterizzano. Esse, generalmente localizzate nelle vallate alpine, sono diffuse in Piemonte soprattutto nell'Ossolano, dove si annovera una cinquantina di queste iniziative. Si tratta di cooperative che raggruppano in genere poche famiglie contadine e che sono caratterizzate dal fatto che la loro funzione associativa si limita in genere alla lavorazione del latte, mentre la fase successiva, di utilizzazione dei latticini ricavati, viene lasciata ai singoli soci. Tale pratica si giustifica per il fatto che le latterie turnarie sono sorte in un'economia chiusa, nella quale gran parte delle produzioni venivano utilizzate per l'alimentazione delle famiglie coltivatrici ed i rapporti col mercato avevano, perciò, un'importanza marginale. Oggi la decadenza dell'agricoltura montana e l'esodo rurale che ne consegue, producono processi di disfacimento della società rurale di quelle zone, che interessano perciò anche le latterie turnarie. Ciò spiega i motivi

per cui i casi di trasformazione di queste in cooperative di tipo moderno con preminenti funzioni di commercializzazione siano alquanto infrequenti e incapaci, per lo più, di produrre effetti positivi. Latterie con queste caratteristiche sono sorte invece nelle zone soprattutto di pianura della regione, ove l'indirizzo produttivo dell'allevamento zootecnico è prevalentemente latteo, ed in vicinanza dei grandi centri abitati, ove più sono sentiti i problemi della raccolta del latte alimentare. Le latterie cooperative presentano la più alta diffusione in provincia di Novara, ove raccolgono circa il 20-25% del latte prodotto (escluso quello reimpiegato per l'alimentazione del bestiame). In tale provincia vengono annoverate 10 latterie sociali che destinano parte del latte raccolto alla trasformazione. La più grande è la cooperativa di Cameri che raccoglie circa 160 q di latte al giorno; le altre hanno dimensioni alquanto minori, tanto che quella di Galliate, seconda in ordine di grandezza, ne lavora solo 60 q al giorno. Maggiormente diffuse sono invece le latterie aventi esclusivamente il compito di raccogliere il latte rivendendolo senza operare alcuna trasformazione. Si tratta di una ventina di cooperative, delle quali le più grandi sorgono a Fara e a Barengo e raccolgono circa 20.000 q di latte all'anno.

In provincia di Torino, escludendo quelle turnarie, esistono 7 latterie sociali (1), quattro delle quali raccolgono in media 30.000 - 40.000 q di latte all'anno ciascuna; queste ultime sono localizzate in due comuni (Leinì e Caselle) prossimi a Torino, e si occupano prevalentemente del latte alimentare. Anche a Carmagnola esiste una cospicua latteria sociale che destina alla trasformazione una parte notevole del latte raccolto. In provincia di Alessandria si rilevano 6 latterie sociali, le più importanti delle quali sono localizzate rispettivamente ad Alessandria, Casale e Tortona, e raccolgono buona parte del latte destinato al consumo alimentare di quei centri.

Nelle province di Cuneo e di Asti lo sviluppo del settore è alquanto più modesto e l'iniziativa di maggior rilievo è costituita dalla latteria sociale di Demonte.

Volendo fornire un giudizio anche generico sulla validità delle iniziative cooperativistiche ora descritte, occorre premettere alcune osservazioni sulle caratteristiche della zootecnica piemontese e del mercato del latte. In proposito va osservato che l'inadeguatezza delle strutture fondiarie e lo scarso livello tecnico degli allevamenti, le cui conseguenze più ovvie sono le modeste produzioni unitarie realizzate e lo scadente stato di salute del bestiame, contribuiscono a rendere elevati i costi e

(1) Secondo i dati forniti dal locale Ispettorato dell'agricoltura e relativi al 1962.

a portare buona parte delle aziende zootecniche della regione al di sotto del limite di marginalità. Va anche notato che la estrema deperibilità del latte contribuisce a mettere il singolo produttore in difficoltà, a vantaggio degli altri operatori che successivamente agiscono nel ciclo di trasformazione e distribuzione dei latticini.

Esistono in pratica due mercati, a seconda che il latte venga destinato al consumo diretto o alla trasformazione industriale. Nel primo caso il prezzo è più elevato, in quanto si tratta di un mercato a domanda relativamente stabile, spesso regolato da prezzi d'imperio, scarsamente influenzabile, almeno in passato (data la deperibilità del prodotto), da importazioni da altre regioni o da altre nazioni. Nel caso del latte industriale l'influenza delle importazioni è molto più sensibile e l'area di mercato appare perciò molto più vasta. Inoltre la domanda di latticini appare alquanto più elastica, influenzabile dall'andamento dei redditi e, a termine più breve, dall'azione di penetrazione commerciale resa possibile da un'efficiente rete pubblicitaria e distributiva. Sotto tale aspetto è intuibile come grosse organizzazioni industriali possano più agevolmente conquistarsi valide posizioni di mercato, realizzando anche larghe economie di scala. Per tale ragione risulta chiaro come le iniziative cooperativistiche attualmente esistenti in Piemonte, caratterizzate da dimensioni modeste e da mancanza di collegamenti fra loro, appaiono inadeguate rispetto al compito di regolare l'offerta del latte sul mercato, trasformando economicamente le eccedenze. A tale scopo si rendono perciò necessarie strutture operative più grandi, realizzabili attraverso la costituzione di cooperative di secondo grado. Ciò non esclude tuttavia la necessità di stimolare ulteriormente la formazione di cooperative di primo grado, in quanto il numero e la estensione di quelle esistenti appaiono ancora troppo inadeguati rispetto alle esigenze del settore.

D'altro canto appare evidente come molti problemi del settore lattiero-caseario risultino indipendenti rispetto a quelli della cooperazione del settore stesso, costituendo anzi dei fattori condizionanti del suo sviluppo. Fra questi, il principale è quello — del resto già accennato — dell'efficienza tecnica e strutturale delle aziende agricole ad indirizzo produttivo latteo. Le carenze che si verificano sotto tale riguardo, pongono tale settore dell'agricoltura italiana in condizioni di grave svantaggio rispetto a quelle più competitive degli altri paesi della CEE. La progressiva liberalizzazione degli scambi all'interno della Comunità rischia perciò di peggiorare notevolmente le condizioni operative delle nostre aziende agricole ad indirizzo latteo e delle loro cooperative. Il necessario sforzo di miglioramento della loro efficienza deve essere sostenuto dall'azione pubblica, oltre che attraverso aiuti diretti, anche con

un oculato controllo sulle adempienze degli accordi comunitari da parte degli altri paesi del MEC. Va però osservato che il miglioramento dell'efficienza produttiva — attraverso all'aumento delle produzioni unitarie di latte, alla diminuzione del periodo di interparto mediante il risanamento del bestiame, ecc. — comporta un aumento delle disponibilità di latte e derivati che pone il problema della loro collocazione sul mercato. Date le caratteristiche di questo, si presume che le possibilità d'assorbimento provengano soprattutto dal consumo interno.

Tale azione accompagnata ad un prevedibile aumento dei redditi individuali (tuttora piuttosto bassi, soprattutto in certe parti del Paese, ed in grado, perciò, di influenzare con le loro variazioni, l'entità dei consumi alimentari), appare capace di garantire un maggiore assorbimento delle produzioni lattee. Tali possibilità d'assorbimento non devono essere però considerate illimitate. Alcuni fattori, quali le caratteristiche ambientali, le abitudini alimentari, ecc. impongono di valutare con cautela le propensioni del mercato italiano rispetto a forti espansioni dell'offerta di latte e derivati. Appare perciò più opportuno puntare al potenziamento dell'allevamento zootecnico soprattutto nel settore della carne.

3. 4. *Le cooperative ortofrutticole*

Le cooperative ortofrutticole esistenti in Piemonte sono venti, così distribuite: nove in provincia di Cuneo, cinque in provincia di Asti, quattro in provincia di Alessandria e due in provincia di Torino.

Tali cooperative presentano notevoli diversità sia nell'indirizzo produttivo che nella struttura organizzativa e dimensionale. Così le cooperative del Cuneese sono prevalentemente ad indirizzo frutticolo, mentre nelle altre provincie appaiono più diffuse quelle orticole.

Generalmente nell'ambito delle produzioni orticole o frutticole, le cooperative raccolgono più specie di prodotti; fa eccezione la cooperativa di Carmagnola specializzata nella raccolta e nella commercializzazione del peperone.

Riguardo alle dimensioni si osserva una notevole variabilità. Infatti alcune contano pochi soci, hanno dimensioni molto modeste e sono prive di attrezzature per la conservazione del prodotto. Gli esempi di questo genere, rilevabili soprattutto nell'Astigiano e nell'Alessandrino, risultano per lo più sorti con fini alquanto limitati, in quanto i loro promotori sono ricorsi allo strumento della cooperazione, per affrancarsi dalla soggezione ai commercianti locali. Invece, in altri casi di

dimensioni maggiori, l'area di mercato appare più vasta, con rapporti diretti anche con piazze estere. Fra le cooperative di questo genere si possono segnalare la centrale frigorifera di Savigliano, la cooperativa orticola di Castellazzo Bormida e la cooperativa del peperone di Carmagnola.

Volendo completare il quadro delle caratteristiche delle forme associative di questo settore, occorre infine segnalare il fenomeno osservato soprattutto nella pianura frutticola cuneese, costituito dai frigoriferi condominiali. Si tratta di impianti per la gestione associata del freddo; la vendita della merce viene invece effettuata per lo più, individualmente dai singoli soci. Tali iniziative sorgono in zone a frutticoltura particolarmente evoluta e sono attuate generalmente da agricoltori che conducono aziende più grandi ed efficienti della media. E' così agevole osservare, anche in questo caso, lo stretto legame esistente fra condizioni socio-economiche dell'ambiente e vitalità delle forme associative.

Il peso delle forme associative ortofrutticole sull'economia delle produzioni da esse trattate è ancora modesto. Generalmente esse raccolgono percentuali ristrette della produzione delle zone in cui sorgono e l'influenza che riescono a sviluppare anche localmente, appare conseguentemente piuttosto fievole. Infatti la loro azione si esplica, generalmente, verso i commercianti locali, cercando di eliminarne l'azione intermediatrice fra la produzione agricola e le grandi piazze di smercio. Data la percentuale modesta della produzione raccolta dalle cooperative appare perciò evidente che i risultati di quest'azione sono insoddisfacenti. D'altra parte occorre riconoscere che il mercato dei prodotti ortofrutticoli ha assunto ormai proporzioni vaste, di livello anche internazionale, nel quale il ruolo degli operatori locali tende a divenire sempre più marginale. Le cooperative che hanno cercato di operare a tale livello hanno però incontrato notevoli difficoltà, in quanto per tale funzione occorrono dimensioni molto più vaste, raggiungibili forse solo attraverso consociazioni di secondo grado sufficientemente estese. Detto questo occorre, tuttavia, riconoscere che i problemi delle cooperative ortofrutticole non riguardano soltanto le loro strutture. A monte e a valle dell'iniziativa cooperativistica sorgono infatti alcuni problemi che interessano più in generale tutto il settore produttivo in esame.

Infatti a monte delle cooperative si pone il problema dell'efficienza delle strutture delle aziende agricole e dell'idoneità degli indirizzi ortofrutticoli da esse seguiti. Circa il primo aspetto, già si è visto, parlando delle cantine sociali, come in generale le deficienze strutturali delle aziende agricole vengano trasferite alle cooperative, aggravandone così la situazione economica e, in particolare, i costi di produzione. Nel caso

degli operatori privati è chiaro che essi non raccolgono il peso di tali insufficienze, per cui agiscono in condizioni di vantaggio rispetto alle cooperative. Riguardo al problema degli indirizzi produttivi delle aziende occorre considerare in primo luogo il fatto che l'andamento stagionale influisce in modo decisivo sulla qualità del prodotto; nel caso di andamenti sfavorevoli, e di qualità mediocre, la cooperativa si trova perciò in condizione di non poter soddisfare la sua clientela. E' anche per tale ragione che molti esperti del settore auspicano la formazione di vaste cooperative di secondo grado, capaci di compensare le eventuali deficienze qualitative che si verificassero per avversità stagionali in qualcuna delle cooperative ad esse associate.

Il problema degli indirizzi produttivi presenta però aspetti più sostanziali nel fatto che spesso le scelte varietali, i sistemi di allevamento e le tecniche colturali non corrispondono alle esigenze del mercato. In questa condizione, che si verifica assai di frequente, la cooperativa si trova svantaggiata rispetto agli altri operatori per il fatto di dover immettere in commercio prodotti di meno facile collocazione, mentre al contrario l'operatore privato può cercare, senza alcun vincolo, il prodotto più richiesto ovunque questo venga offerto. Si tratta perciò non solo dell'esigenza di creare un maggior livello di integrazione fra le aziende agricole e le loro cooperative, ma di introdurre efficaci strumenti di informazione circa le esigenze del mercato e di assistenza tecnica sulle varietà e sui sistemi colturali più opportuni per favorire l'adattamento delle produzioni agricole alla domanda.

A valle della cooperativa si pone invece il problema che investe, più in generale, tutto il settore agricolo, quello dei suoi rapporti con le strutture del mercato. Infatti appare evidente che esistono alcune deficienze nella struttura del mercato che alterano il rapporto fra domanda e offerta di beni e favoriscono l'esistenza di uno squilibrio di potere contrattuale a tutto vantaggio della prima. Una di queste deficienze è data dall'eccessiva sovrapposizione di figure di intermediari, un'altra è invece rappresentata dalla carenza di un sistema di servizi disponibili per tutti gli operatori, ai fini di una razionale commercializzazione delle derrate. Ci si riferisce soprattutto alle attrezzature per la conservazione e la confezione dei prodotti, ai mezzi di informazione sull'andamento e le esigenze delle altre piazze di mercato, ad un sistema di trasporti accessibile a tutti, all'assistenza e al controllo in fatto di standard qualitativi, ecc. Nell'attuale sistema, tali servizi sono acquisibili soltanto attraverso l'iniziativa privata, per cui essi appaiono accessibili unicamente agli operatori più cospicui e, quindi, quasi mai agli agricoltori e alle loro modeste cooperative.

Oltre ad un insieme di servizi pubblici accessibili a tutti, si sente

l'esigenza di un sistema di contrattazione che ponga tutti gli operatori sullo stesso livello. Si tratta perciò di studiare, sull'esempio di quanto avviene nei paesi più progrediti (1), una ristrutturazione generale dei mercati ortofrutticoli italiani, in modo da potenziarne i servizi e le attrezzature di carattere collettivo e di costituire delle strutture atte a svolgere un'efficace funzione di mediazione fra domanda e offerta, attenuando gli squilibri di potere contrattuale ed eliminando le strozzature che pesano sia sulla vitalità dell'agricoltura che sull'efficienza del sistema distributivo.

3.5. Conclusioni

La sommaria descrizione effettuata in precedenza delle forme di cooperazione agricola che, prescindendo dal più sviluppato settore delle cantine sociali, esistono attualmente in Piemonte, porta ad individuare innanzi tutto l'aspetto che differenzia dette cooperative dalle cantine sociali: la mancanza cioè di un esteso sviluppo che copra in misura sufficientemente fitta tutto il territorio interessato all'attività che esse svolgono.

Sotto molti altri aspetti queste cooperative non si differenziano dalle cantine sociali, anche perchè sono il prodotto dello stesso ambiente socio-economico. Perciò si rilevano anche in questo caso dimensioni generalmente modeste delle singole iniziative, che tendono a sviluppare un ruolo puramente locale nel settore in cui operano. I danni di simile concezione si aggravano poi per la mancanza di collegamenti fra cooperative dello stesso tipo. Anche gli investimenti appaiono scarsamente razionali e la conoscenza del mercato, sia per ciò che concerne l'andamento che per le esigenze e le tendenze di fondo, appare molto approssimativa.

(1) A tale proposito molti esperti italiani hanno messo in evidenza i pregi del sistema olandese delle Veilings. Si tratta di un sistema che, in primo luogo, obbliga la contrattazione delle derrate nei mercati appositamente attrezzati con servizi del tipo descritto, che sono disponibili per tutti gli operatori. In secondo luogo la contrattazione della merce è collettiva, senza discriminazione fra le singole partite, ma semplicemente in base ad una suddivisione per qualità. La contrattazione avviene per mezzo di aste a cui partecipano obbligatoriamente tutte le merci. Gli agricoltori provvedono a fissare il prezzo minimo come base di partenza per l'asta. Esiste anche un sistema di trattenute che consente di creare un fondo di compensazione nei periodi in cui la domanda è stagnante, ecc.

Sull'argomento cfr. Magrin P. P., *Organizzazione ed attrezzature dei prodotti ortofrutticoli*; Orlando G. e Sandri I. (INEA), *Il mercato dei prodotti agricoli*.

Entrambi gli studi sono contenuti nel volume VII degli Atti della Conferenza Nazionale dell'Agricoltura, Roma, 1961.

Cfr. inoltre per i problemi generali dei mercati agricoli: Orlando G., *La politica dei mercati agricoli*, Boringhieri, Torino, 1965.

Occorre però considerare anche alcuni aspetti obiettivi che esercitano un peso fortemente negativo sull'efficienza delle cooperative. Si tratta in primo luogo delle insufficienze che le aziende agricole socie delle cooperative stesse presentano sul piano strutturale. Il loro effetto, soprattutto nel caso delle cooperative zootecniche, appare forse ancora più accentuato che nel caso delle cantine sociali, perchè contrariamente a quanto avviene per la viticoltura, le possibilità di valorizzare le produzioni sul piano qualitativo sono molto ridotte.

Un altro aspetto importante soprattutto per le cooperative di trasformazione o vendita consiste nei fenomeni di disinvestimento colturale, che possono anch'essi influire in modo negativo sull'efficienza e sulla stessa sopravvivenza delle cooperative, diminuendo il grado di utilizzazione degli impianti ed aumentando per contro la già forte incidenza dei costi fissi. Circa le cause di tali disinvestimenti occorre notare che da un lato vi concorrono i fenomeni di esodo e deruralizzazione, mentre dall'altro, soprattutto nel caso di colture a ciclo breve che presentano perciò minor rigidità della viticoltura in fatto di investimenti, agiscono i fenomeni di mercato. Infatti le cooperative, date le loro dimensioni generalmente modeste, sono in grado di esplicare un'azione regolatrice dei prezzi solo su scala locale. Quando le perturbazioni del mercato hanno una portata più vasta, la loro influenza cessa ed esse stesse subiscono le conseguenze negative delle riconversioni colturali operate dai soci verso produzioni in quel momento più favorite dal mercato. Perciò si può affermare che una delle condizioni essenziali per un sicuro sviluppo della cooperazione, soprattutto nella prima fase, quando le strutture non sono ancora salde, è una relativa stabilità dei prezzi. Tale condizione purtroppo non si è sempre verificata in Piemonte e sono noti, per esempio, i danni insorti in seguito alla svendita del bestiame da latte avvenuta due anni addietro come conseguenza delle vicissitudini del mercato lattiero-caseario.

Volendo indicare le linee generali di intervento per migliorare l'efficienza delle cooperative agricole, occorre innanzi tutto stabilire il ruolo che le cooperative stesse sono destinate ad assumere nell'evoluzione ulteriore dell'agricoltura della regione. A questo proposito occorre osservare che la funzione della cooperazione, come risulta dalla trattazione precedentemente svolta, è di primaria importanza ai fini di una razionalizzazione delle varie fasi del processo di produzione e distribuzione dei prodotti agricoli nell'interesse della collettività, anche se non tutti i tipi di cooperativa appaiono egualmente rispondenti a tali finalità. Così, per esempio, appare dubbio che nelle condizioni attuali le cooperative di conduzione terreni — anche sulla scorta di esempi di altri

Paesi — possano costituire uno strumento determinante nel processo di ristrutturazione aziendale.

Più in generale si può affermare che in condizioni ambientali fortemente avverse, come in montagna o in zone d'alta collina, nessun tipo di cooperativa rappresenta serie possibilità di risollevare la situazione dell'agricoltura. E' tipico il caso delle latterie sociali costruite in montagna, con abbondante impiego di capitali e sovente con notevoli dotazioni tecniche, che tuttavia non sono riuscite a risollevare l'economia rurale nè a frenare l'esodo dalle campagne.

Passando a considerare gli indirizzi fondamentali degli interventi pubblici volti ad adeguare la cooperazione piemontese ai suoi importanti compiti, occorre in primo luogo rilevare che gli aspetti presi in considerazione ripropongono la necessità, già rilevata a proposito delle cantine sociali, di inquadrare i problemi della cooperazione nell'ambito di quelli più generali di tutta l'agricoltura piemontese. In particolare va sottolineato che le cooperative, per essere veramente efficienti, devono sorgere su un substrato di aziende strutturalmente sane e funzionali.

Circa gli interventi specificatamente riguardanti la cooperazione, va innanzi tutto rilevata la necessità di una profonda revisione giuridica dell'istituto della cooperazione stessa per renderlo più idoneo alla sua funzione pubblica. Tale compito spetta ovviamente al Parlamento e agli organi centrali dello Stato.

Gli enti locali, soprattutto le Province e la Regione — quest'ultima attraverso l'Ente di Sviluppo — dovrebbero promuovere una serie di iniziative per armonizzare lo sviluppo della cooperazione alle direttive della programmazione, garantendo attraverso una loro più attiva presenza nelle fasi di assistenza, gestione e controllo, un sufficiente livello di efficienza nelle singole cooperative. Inoltre dovrebbero essere stimulate e potenziate le opportune iniziative di integrazione verticale e orizzontale (1).

(1) L'importanza della cooperazione quale strumento dello sviluppo ordinato dell'agricoltura nel quadro della programmazione regionale, viene messa ampiamente in evidenza nel quaderno 17 già citato (vedi nota n. 1 a pag. 45). In tale sede vengono anche specificati gli strumenti e le modalità di intervento.

APPENDICI

1. Alcuni esempi concreti di situazioni aziendali

Volendo illustrare la variabilità esistente nell'ambito delle cantine piemontesi per ciò che concerne il livello degli investimenti, il tipo di organizzazione produttiva, gli aspetti relativi al finanziamento, ecc. si è ritenuto opportuno prendere in esame un gruppo di cantine omogenee come dimensioni. Esse sono state scelte fra quelle di capacità pari a 25.000 hl, in quanto tale livello dimensionale appare il più frequente nella regione piemontese.

Il primo caso è rappresentato da una cantina localizzata in una zona di produzione non molto qualificata. L'indirizzo principale è perciò costituito da produzione di vino da pasto. La capienza è di 25.000 hl ed il carico totale di capitali (fabbricati + attrezzature) è di 4.000 lire per ettolitro di capacità. La cantina è stata fondata nel 1957. Vi sono 82 vasche, mentre l'attrezzatura è limitata a pigiatrici, torchi e filtri. Il vino viene venduto sfuso in percentuale del 70% a grossisti e del 30% a consumatori. Il carico di interessi passivi è di circa 19 milioni di lire ed è pari ad oltre il 16% del fatturato.

Il secondo caso è costituito da una cantina fondata nello stesso anno della precedente, posta anche essa in una zona di mediocre qualità produttiva e che presenta un carico di investimenti ammontante a 6.129 lire per hl di capacità. Tale cantina ha 131 vasche, è dotata di macchine per la centrifugazione e la filtrazione dei vini e di un piccolo impianto per la pastorizzazione e l'imbottigliamento. E' possibile mediante l'impianto di pastorizzazione preparare 2000 ÷ 4000 bottiglie al giorno pronte per il riempimento, la tappatura e l'etichettatura che vengono fatte con una piccola attrezzatura la quale, con l'impiego di due donne, è in grado di fornire circa 1500 pezzi al giorno. All'anno vengono imbottigliati 3500 hl di vino. Il carico di interessi passivi ammonta a 11 milioni di lire ed è pari a circa il 25% del fatturato. Va però notato che vi sono giacenze molto elevate che superano addirittura il fatturato.

Un altro confronto può essere fatto fra due cantine situate in zone di produzione di elevata qualità. La prima, costituita nel 1946, presenta un'attrezzatura molto limitata che riguarda le operazioni fondamentali di pigiatura, travaso, centrifugazione. La vinificazione avviene con sistemi normali e l'imbottigliamento viene fatto a mano. Tale operazione viene effettuata solo per i vini fini che vengono venduti a grossisti. Il carico complessivo di capitali ammonta a lire 4000 per ettolitro di capacità. Gli interessi passivi risultano essere circa il 7% del fatturato ed ammontano a 9.500.000 lire circa.

L'altra cantina, costituita nel 1960, ha invece una ricca attrezzatura costituita da due aspiratori per lo scarico rapido dell'uva, da due vinificatori continui, ecc. Non possiede invece alcun impianto di imbottigliamento, date le quantità modestissime di vino che vengono a ciò destinate. Il carico complessivo di capitali è di 5000 lire per ettolitro di capacità; non si conosce invece l'entità del fatturato e non è perciò possibile valutare l'incidenza percentuale degli interessi passivi che ammontano a circa 9.500.000 lire. L'80% del prodotto viene venduto a grossisti.

Il grado di utilizzazione degli impianti delle quattro cantine sociali in esame, nei tre anni considerati è stato il seguente:

cantina	anno			
		1961	1962	1963
I (1)		64%	81%	63%
II		33%	57%	54%
III		62%	98%	58%
IV		24%	91%	66%

(1) L'ordine corrisponde a quello con cui sono state precedentemente descritte.

Si osserva che l'utilizzazione della capacità ricettiva ha subito fortissime oscillazioni nelle tre annate in coincidenza dell'andamento delle produzioni; queste sono state generalmente molto modeste quantitativamente ma di pregio elevato nel 1961, elevate e di qualità media nel 1962 e medie come quantità ma scadenti come qualità nel 1963. Solo nella seconda cantina presa in esame l'andamento dei conferimenti è stato abbastanza costante, ma il loro livello si è però sempre mantenuto entro limiti modesti rispetto alla capienza.

Considerando infine il prezzo corrisposto dalle cantine alle uve conferite dai soci e limitando l'esame all'annata 1962, la quale, rispetto alle altre due, presenta maggiori caratteri d'ordinarietà, si rileva che solo la terza cantina ha corrisposto ai soci un prezzo delle uve superiore a quello del mercato locale, mentre il prezzo medio delle altre cantine è oscillato fra il 65% ed il 75% di quello di mercato. Occorre sottolineare quali sono gli elementi di vantaggio di tale cantina sociale rispetto alle altre: essi sono costituiti essenzialmente dall'ottimo livello quali-

tativo del prodotto della zona e dal minor carico di interessi passivi che le deriva dall'aver limitato la meccanizzazione all'essenziale. Delle altre tre cantine, due presentano un elevato livello di meccanizzazione, che in un caso si accompagna anche ad un'eccessiva ampiezza dell'impianto rispetto all'entità media dei conferimenti, mentre il terzo caso è costituito da una cantina che non ha manifestato un'eccessiva propensione agli investimenti, ma che sorge in una zona di produzione molto mediocre.

Se si considera poi il rapporto percentuale fra interessi pagati e mutui (che costituisce il tasso reale d'interesse) delle quattro cantine, si rilevano nella prima e nella seconda cantina aliquote rispettivamente pari all'8% e al 9%, mentre nella terza e nella quarta cantina esaminata esse si aggirano fra il 5% ed il 6%. Risulta perciò un terzo fattore, oltre a quelli elencati della vocazione produttiva della zona e del livello degli investimenti, la cui influenza sul risultato economico appare decisiva: il costo dei capitali. Esso appare spesso legato all'entità degli investimenti in quanto, data la limitatezza dei finanziamenti agevolati da parte dello Stato, gli ulteriori investimenti devono spesso esser finanziati mediante il ricorso al credito ordinario, a tasso di interesse elevato.

TABELLA 6

Prezzi massimi più frequenti nell'anno sul mercato all'ingrosso di Torino per alcuni vini italiani
(listino quindicinale prezzi della CCIA di Torino) (*)

Vini	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Piemonte											
rosso 10 gradi	6.800	6.200	6.300	—	—	—	—	—	—	—	—
rosso 11-12 gr.	8.600	7.500	8.000	5.200	7.100	4.800	4.800	5.400	7.200	7.200	8.400
Barbera fino 13,5 gr.	11.200	10.400	9.800	9.500	12.000	8.400	8.400	9.100	10.200	10.200	11.600
Barbera extra 14,5 gr.	12.750	12.500	11.000	11.000	13.700	9.500	9.500	10.200	11.400	11.400	12.500
Freisa	10.500	9.500	10.000	11.600	13.700	10.000	10.000	10.000	11.200	11.200	12.500
Barolo - Barbaresco	22.000	22.500	22.500	23.000	25.500	25.000	24.000	25.000	35.000	35.000	38.000
Dolcetto 11,5-12 gr.	9.500	10.000	10.500	10.500	13.000	10.000	9.500	11.000	13.000	12.500	13.000
Bonarda	9.200	9.200	10.500	10.100	11.500	9.700	9.700	9.700	9.700	9.700	10.200
Nebbiolo	13.500	15.000	14.500	14.500	21.000	16.500	16.000	16.000	21.000	21.000	21.000
Moscato	17.500	16.000	14.000	15.000	22.000	16.500	16.000	16.000	22.000	21.000	21.000
Calabria											
rosso 12-14 gr.	8.600	8.500	7.500	4.800	6.500	4.800	4.800	5.400	7.700	7.200	8.300
Emilia											
rosso 9-10 gr.	6.800	6.200	6.000	4.000	6.000	4.000	4.000	4.500	6.600	6.000	7.000
superiore 11-12 gr.	7.900	7.600	7.500	6.000	7.000	5.000	5.000	5.500	7.700	7.200	8.400
Puglia											
bianco S. Severo 10,5-11 gr.	7.900	7.500	8.000	6.000	8.500	6.000	6.000	6.500	8.000	6.900	8.000
bianco Mart. Franca 11-12 gr.	8.000	7.700	8.000	6.700	7.800	6.500	6.500	7.100	9.000	7.200	8.400
rosso Lecce 12-14 gr.	9.000	8.500	8.700	6.300	8.200	6.000	6.000	6.700	8.500	8.400	9.600
Sicilia											
rosso 14-15 gr.	9.000	9.100	9.800	6.800	9.000	7.000	7.000	7.800	9.200	9.000	10.400
Toscana											
Chianti 11-12 gr.	7.500	7.500	8.200	9.000	11.700	10.200	10.200	10.200	12.000	12.000	13.500
Chianti senese 11-12 gr. (fiasco)	260	260	300	300	330	270	270	270	430	430	520
Chianti Gallo e Putto 12 gr. (fiasco)	280	280	320	320	390	290	290	290	450	450	550
Veneto											
Valpolicella	9.350	8.200	7.800	7.100	10.500	8.500	8.500	8.500	10.000	10.000	11.500
vino da distilleria (hgr)	340	340	450	400	450	390	390	390	500	500	600

(*) Prezzi al quintale, salvo diversa indicazione.

Prezzi minimi più frequenti nell'anno sul mercato all'ingrosso di Torino per alcuni vini italiani
(listino quindicinale prezzi della CCIA di Torino) (*)

Vini	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Piemonte											
rosso 10 gradi	6.200	5.900	5.700	—	—	—	—	—	—	—	—
rosso 11-12 gr.	7.650	7.000	7.150	4.400	6.200	4.400	4.400	4.500	6.600	6.600	7.700
Barbera fino 13,5 gr.	10.200	9.500	9.400	8.500	11.000	7.800	7.800	8.000	9.500	9.500	10.900
Barbera extra 14,5 gr.	10.700	10.000	10.000	10.500	12.500	8.700	8.700	8.900	10.500	10.500	12.000
Freisa	9.500	8.500	9.000	9.600	11.700	9.000	9.000	8.500	10.000	10.000	11.400
Barolo - Barbaresco	19.500	19.500	20.000	19.600	20.380	22.700	22.700	22.700	22.700	22.700	23.200
Dolcetto 11,5-12 gr.	8.500	8.500	9.500	9.100	12.700	8.500	8.500	9.100	9.100	9.100	9.600
Bonarda	8.500	8.500	9.500	9.100	10.500	9.200	9.200	9.200	9.200	9.200	9.700
Nebbiolo	12.000	12.000	12.400	12.000	19.000	15.500	15.500	15.500	15.500	15.500	16.000
Moscato	14.000	15.000	12.500	12.100	20.000	15.500	15.500	15.500	15.500	15.500	16.000
Calabria											
rosso 12-14 gr.	7.400	7.300	5.900	4.000	5.400	4.000	4.000	4.000	6.500	6.000	7.100
Emilia											
rosso 9-10 gr.	5.700	5.800	5.500	3.600	5.400	3.600	3.600	3.600	6.000	5.400	6.400
superiore 11-12 gr.	7.250	7.000	6.900	5.500	6.600	4.400	4.400	4.500	7.000	6.600	7.800
Puglia											
bianco S. Severo 10,5-11 gr.	7.150	6.900	7.000	4.700	7.500	4.500	4.500	4.500	7.000	6.300	7.400
bianco Mart. Franca 11-12 gr.	7.100	7.000	7.000	5.500	7.000	5.000	5.000	5.100	7.000	6.600	7.800
rosso Lecce 12-14 gr.	7.400	7.200	7.000	4.400	7.000	5.000	5.000	5.500	7.300	7.200	8.400
Sicilia											
rosso 14-15 gr.	8.300	8.500	9.000	6.300	7.800	6.200	6.200	6.700	8.500	8.400	9.700
Toscana											
Chianti 11-12 gr.	6.500	6.500	6.800	7.000	5.900	9.200	9.200	8.700	11.000	11.000	12.500
Chianti senese 11-12 gr. (fiasco)	250	250	270	270	320	250	250	240	400	400	470
Chianti Gallo e Putto 12 gr. (fiasco)	270	270	300	300	370	270	270	260	410	410	490
Veneto											
Valpolicella	7.550	7.100	7.200	7.200	9.900	6.500	6.500	6.600	8.300	8.300	9.600
vino da distilleria (hgr)	300	300	400	410	400	370	370	360	460	460	550

(*) Prezzi al quintale, salvo diversa indicazione.

TABELLA 8

Medie tra i prezzi massimi e minimi più frequenti nell'anno sul mercato all'ingrosso di Torino
(Valori assoluti) (*)

Vini	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Piemonte											
rosso 10 gradi	6.500	6.050	6.000	—	—	—	—	—	—	—	—
rosso 11-12 gr.	8.125	7.500	6.175	5.750	5.500	4.600	4.900	5.850	6.900	7.500	9.300
Barbera fino 13,5 gr.	10.700	9.950	9.600	9.000	11.500	7.600	8.100	8.550	9.850	9.850	11.250
Barbera extra 14,5 gr.	11.725	11.250	10.500	10.750	13.100	9.100	9.100	9.550	10.950	10.950	12.250
Freisa	10.000	9.000	9.500	10.600	12.700	9.500	9.500	9.250	10.600	10.600	11.950
Barolo - Barbaresco	20.750	21.500	21.250	21.300	22.940	23.850	23.350	28.850	28.850	28.850	30.600
Dolcetto 11,5-12 gr.	9.000	9.250	10.000	9.800	12.850	9.250	9.000	10.050	11.050	10.800	11.300
Bonarda	8.850	8.850	10.000	9.600	11.000	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.950
Nebbiolo	12.750	8.500	13.450	13.250	20.000	16.000	15.750	15.750	18.250	18.250	18.500
Moscato	15.750	15.500	13.250	13.550	21.000	16.000	15.750	15.750	18.750	18.250	18.500
Calabria											
rosso 12-14 gr.	8.000	7.900	6.700	4.400	5.950	4.400	4.400	4.700	7.100	6.600	7.700
Emilia											
rosso 9-10 gr.	6.250	6.000	5.750	3.800	5.700	3.800	3.800	4.050	6.300	5.700	6.700
superiore 11-12 gr.	7.575	7.300	7.200	5.750	6.800	4.700	4.700	5.000	7.350	6.900	8.100
Puglia											
bianco S. Severo 10,5-11 gr.	7.525	7.200	7.500	5.350	8.000	5.250	5.250	5.500	7.500	6.600	7.700
bianco Mart. Franca 11-12 gr.	7.550	7.350	7.500	6.100	7.400	5.750	5.750	6.100	8.000	6.900	8.100
rosso Lecce 12-14 gr.	8.200	7.850	7.850	5.350	7.600	5.500	5.500	6.100	7.900	7.300	9.000
Sicilia											
rosso 14-15 gr.	8.650	8.800	9.400	6.550	8.400	6.600	6.600	7.250	8.850	8.700	10.050
Toscana											
Chianti 11-12 gr.	7.000	7.000	7.500	8.000	8.800	9.700	9.700	9.450	11.500	11.500	13.000
Chianti senese 11-12 gr. (fiasco)	255	255	285	285	335	260	260	255	415	415	495
Chianti Gallo e Putto 12 gr. (fiasco)	275	275	310	310	380	280	280	275	430	430	520
Veneto											
Valpolicella	8.450	7.650	7.500	7.150	10.200	7.500	7.500	7.550	9.150	9.150	10.550
vino da distilleria (hgr)	320	320	425	405	425	380	380	375	480	480	575

(*) Prezzi al quintale, salvo diversa indicazione.

TABELLA 9

Medie tra i prezzi massimi e minimi più frequenti nell'anno sul mercato all'ingrosso di Torino
(indici 1954 = 100) (*)

Vini	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Piemonte										
rosso 10 gradi	91,9	91,8	—	—	—	—	—	—	—	—
rosso 11-12 gr.	92,2	76,0	70,7	67,7	56,6	60,2	71,9	84,9	92,3	114,4
Barbera fino 13,5 gr.	92,5	89,3	83,7	107,0	70,7	75,3	79,5	91,6	91,6	104,6
Barbera extra 14,5 gr.	95,9	89,5	91,6	111,7	77,6	77,6	81,4	93,4	93,4	104,5
Freisa	90,0	95,0	106,0	127,0	95,0	95,0	92,5	106,0	106,0	119,5
Barolo - Barbaresco	103,2	102,0	102,2	110,1	114,5	112,1	138,5	138,5	138,5	146,9
Dolcetto 11,5-12 gr.	102,7	111,0	108,7	142,6	102,7	100,0	111,6	122,7	119,9	125,4
Bonarda	100,0	113,0	108,5	124,3	106,8	106,8	106,8	106,8	106,8	112,4
Nebbiolo	66,7	105,5	103,9	156,9	125,5	123,5	123,5	143,1	143,1	145,1
Moscato	98,3	84,0	85,9	133,1	101,4	99,9	99,9	118,9	115,7	117,3
Calabria										
rosso 12-14 gr.	98,7	83,7	55,0	74,4	55,0	55,0	58,7	88,7	82,5	96,2
Emilia										
rosso 9-10 gr.	96,0	92,0	60,8	91,2	60,8	60,8	64,8	100,8	91,2	107,2
superiore 11-12 gr.	96,4	95,0	75,9	89,7	62,0	62,0	66,1	97,0	91,1	106,9
Puglia										
bianco S. Severo 10,5-11 gr.	95,0	99,0	70,6	105,6	69,3	69,3	72,6	99,0	87,1	101,6
bianco Mart. Franca 11-12 gr.	97,4	99,3	80,8	98,0	76,2	76,2	80,8	106,0	91,4	107,3
rosso Lecce 12-14 gr.	95,7	95,7	65,2	92,7	67,1	67,1	74,4	96,3	89,0	109,8
Sicilia										
rosso 14-15 gr.	101,7	108,7	75,7	97,1	76,3	76,3	83,8	102,3	100,6	116,2
Toscana										
Chianti 11-12 gr.	100,0	107,1	114,3	125,7	138,6	138,6	135,0	164,2	164,2	185,7
Chianti senese 11-12 gr. (fiasco)	100,0	111,8	111,8	131,4	102,0	102,0	100,0	162,7	162,7	194,1
Chianti Gallo e Putto 12 gr. (fiasco)	100,0	112,7	112,7	138,2	101,8	101,8	100,0	156,4	156,4	189,1
Veneto										
Valpolicella	90,5	88,8	84,6	120,7	88,8	88,8	89,3	108,3	108,3	124,8
vino da distilleria (hgr)	100,0	132,8	126,6	132,8	118,8	118,8	117,2	150,0	150,0	179,7

(*) Prezzi al quintale, salvo diversa indicazione.

Mercuriali delle uve (CCIA Asti)

[illegible]

segue TABELLA 10

Zona	Comuni centro zona	Unità di misura	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
5	Castello di Annone	Mg.	468	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6	Castelnuovo Don Bosco	»	428	501	511	440	495	558	410	272	643	636	515
7	Moncalvo	»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	579	345
8	Montechiaro d'Asti	»	—	529	562	552	582	654	521	—	759	—	—
9	Montegrosso d'Asti	»	—	750	600	—	—	—	—	—	—	—	561
10	Nizza Monferrato	»	553	649	634	593	632	746	578	568	—	—	—
11	San Damiano d'Asti	»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
12	Villanova d'Asti	»	395	—	519	—	—	495	—	—	—	—	—
	Provincia	»	436	514	529	466	528	589	427	276	655	586	348
	GRIGNOLINO												
1	Asti	Mg.	682	816	721	730	748	940	829	719	974	1.146	862
4	Castagnole Monferrato	»	700	758	746	703	751	940	714	676	988	1.247	843
	Provincia	»	698	762	734	712	751	940	740	689	986	1.233	851
	MOSCATO												
2	Bubbio	Mg.	752	712	657	684	656	918	729	760	1.195	1.192	735
3	Canelli	»	768	757	665	734	701	914	751	742	1.199	1.197	681
10	Nizza Monferrato	»	740	720	635	640	661	916	735	686	1.193	1.198	431
	Provincia	»	756	733	656	703	685	915	743	732	1.197	1.196	685
	UVAGGIO												
1	Asti	Mg.	538	623	567	501	579	689	511	465	648	711	528
2	Bubbio	»	—	600	550	602	—	—	—	280	—	—	—
3	Canelli	»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4	Castagnole Monferrato	»	—	—	688	—	—	—	—	—	—	—	—
5	Castello di Annone	»	464	569	485	496	523	629	447	365	726	623	444
6	Castelnuovo Don Bosco	»	438	—	507	490	—	669	456	457	649	560	357
7	Moncalvo	»	528	600	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8	Montechiaro d'Asti	»	549	586	548	529	578	673	532	437	715	685	488
9	Montegrosso d'Asti	»	746	708	—	—	700	—	—	—	—	—	—
10	Nizza Monferrato	»	560	611	576	537	575	674	580	417	671	712	360
11	San Damiano d'Asti	»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
12	Villanova d'Asti	»	366	—	492	460	527	670	407	—	—	—	—
	Provincia	»	527	604	556	508	562	660	502	410	679	652	407

TABELLA 11

**Mercuriali delle uve alla vendemmia sui mercati alla produzione in provincia di Asti
Indici di variazione (1953 = 100) dei prezzi medi provinciali di alcune uve da vino**

Uve	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Barbera	111,1	104,1	96,6	105,1	121,0	98,4	81,0	127,3	124,8	84,1
Brachetto	100,0	93,9	92,7	94,6	114,6	95,5	90,4	126,5	127,1	97,0
Dolcetto	100,1	97,6	93,4	95,7	116,0	83,3	80,2	115,4	121,8	78,3
Freisa	117,9	121,3	106,9	121,1	135,1	97,9	63,3	150,2	134,4	79,8
Grignolino	109,1	105,1	102,0	107,5	134,6	106,0	98,7	141,2	176,6	121,9
Moscato	96,9	86,7	92,9	90,6	121,0	98,2	96,8	158,2	158,1	90,6
Uvaggi	114,6	105,5	96,4	106,6	125,2	95,2	77,8	128,8	123,7	77,2

**Elenco delle zone di produzione vinicola della provincia di Asti,
secondo la ripartizione effettuata dalla C.C.I.A. di Asti
nella rilevazione dei mercuriali delle uve da vino alla vendemmia**

Zona 1^a

Comuni di: Asti, Baldichieri d'Asti, Castellero, Castell'Alfero, Celle Enomondo, Chiusano d'Asti, Cinaglio, Cortandone, Cossombrato, Frinco, Isola d'Asti, Mareto, Monale, Revigliasco d'Asti, Roatto, Settime, Tigliole.

Zona 2^a

Comuni di: Bubbio, Cessole, Loazzolo, Mombaldone, Monastero Bormida, Olmo Gentile, Roccaverano, San Giorgio Scarampi, Serole, Sessame, Vesime.

Zona 3^a

Comuni di: Calosso, Canelli, Cassinasco, Moasca, Rocchetta Palafea, San Marzano Oliveto.

Zona 4^a

Comuni di: Castagnole M.to, Montemagno, Portacomaro, Scurzolengo.

Zona 5^a

Comuni di: Castello d'Annone, Cerro Tanaro, Refrancore.

Zona 6^a

Comuni di: Albugnano, Berzano San Pietro, Buttigliera d'Asti, Capriglio, Castelnuovo Don Bosco, Moncucco Torinese, Montafia, Passerano Marmorito, Pino d'Asti.

Zona 7^a

Comuni di: Calliano, Casorzo, Grana, Grazzano Badoglio, Moncalvo, Penango, Viarigi.

Zona 8^a

Comuni di: Aramengo, Camerano Casasco, Cerreto d'Asti, Cocconato, Colcavagno, Corsione, Cortanze, Cortazzone, Cunico, Montechiaro d'Asti, Montiglio, Moransengo, Piea, Piovà Massaia, Robella, Scandeluzza, Soglio, Tonco, Tonengo, Viale d'Asti, Villa San Secondo.

Zona 9^a

Comuni di: Agliano, Azzano d'Asti, Belveglio, Castagnole Lanze, Castelnuovo Calcea, Coazzolo, Costigliole d'Asti, Mombercelli, Mongardino, Montaldo Scarampi, Montegrosso d'Asti, Rocca d'Arazzo, Rocchetta Tanaro, Vigliano d'Asti, Vinchio.

Zona 10^a

Comuni di: Bruno, Calamandrana, Castel Boglione, Castelletto Molina, Castelnuovo Belbo, Castel Rocchero, Cortiglione, Fontanile, Incisa Scapaccino, Maranzana, Mombaruzzo, Montabone, Nizza M.to, Quaranti, Vaglio Serra.

Zona 11^a

Comuni di: Antignano, Cisterna d'Asti, San Damiano d'Asti, San Martino Alfieri.

Zona 12^a

Comuni di: Cantarana, Cellarengo, Dusino S. Michele, Ferrere, San Paolo Solbrito, Valfenera, Villafranca d'Asti, Villanova d'Asti.

Edito dall'Unione Regionale delle Province Piemontesi
Via Maria Vittoria, 12 - Torino

Direttore responsabile: Avv. Gianni OBERTO

Autorizzazione del Tribunale di Torino n. 1646 del 27 aprile 1964

Tipografia Stigra - Torino



