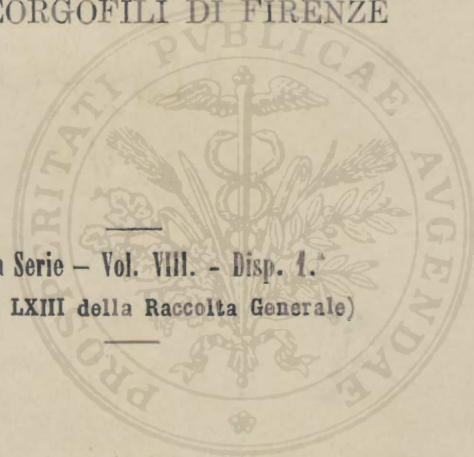


ATTI
DELLA
REALE ACCADEMIA

ECONOMICO-AGRARIA

DEI GEORGOFILII DI FIRENZE

Quarta Serie — Vol. VIII. — Disp. 1.
(Volume LXIII della Raccolta Generale)



FIRENZE

COI TIPI DI M. CELLINI E C.

alla Galileiana

—
1885

PARTE SCIENTIFICA

Intorno al Commercio delle derrate alimentari, e specialmente di esportazione, in relazione con le condizioni del loro trasporto sulle Strade Ferrate. — Memoria letta alla R. Accademia dei Georgofili nell'adunanza ordinaria del dì 8 Febbraio 1885 dal Socio Ordinario Comm. UBALDINO PERUZZI.

Onorevoli Colleghi,

Quanto minori sono le vie per le quali possono esser manifestati i giudizi, i desideri, i propositi della pubblica opinione o dei Cittadini rispetto ad argomenti di generale interesse, tanto maggiore è l'utilità dei Collegi scientifici, tanto più rigogliosa suol essere la loro vita. Perlochè non è da meravigliare se alla vitalità della nostra Accademia, durata finchè quasi soltanto per essa avevasi modo di dire e di pubblicare pensieri e intendimenti intorno agli interessi economici del paese, largamente considerati anche nelle loro attinenze colle sue condizioni civili, tenne dietro una certa fiacchezza; quindi una interruzione non breve dell'antica operosità, dopo chè costituitosi il libero Regno d'Italia, quelli ch'erano stati lettori in quest'Aula, e gli

samente proficue, e i modi migliori per accrescere gli utili di altre svolgendole maggiormente, coll' aumentare lo smercio dei loro prodotti, soprattutto nei paesi stranieri dove sono maggiormente richiesti e più largamente pagati, e collo scemare gli oneri onde i produttori sono ora gravati per conseguire questo smercio.

Fra i modi di scemare questi oneri, con accrescimento corrispondente degli utili degli agricoltori, è naturale che si presenti per primo alla mente quello di togliere di mezzo gl' intermediari; parassili i quali sotto una o un'altra forma assorbono la porzione di guadagno che sarebbe (dicesi) più proficuamente e più giustamente repartita fra il produttore, il *vettore* e il consumatore se questi fossero in diretta relazione fra loro.

E poichè il *vettore* è da noi, nella maggior parte dei casi il Governo, il quale stà per cedere questa sua funzione a società intraprenditrici dell' esercizio ferroviario, nasce naturalmente il concetto del privilegio e dell' ingiustizia nel veder pattuiti certi ribassi delle tariffe con gli speditori di considerevoli quantità.

Lasciando in disparte la vieta questione fra coloro che all'esercizio delle ferrovie attribuiscono il carattere di industria o di pubblico servizio, e considerandolo come un servizio pari a qualunque altro che dev'essere da chi ne approfitta retribuito a chi lo fa, a me pare che se, come viene asserito, questi ribassi non giovassero agl'intraprenditori del servizio ferroviario, e per rimbalzo al Governo, nè avvantaggiassero le condizioni economiche dei produttori, e del paese, ingiustificabile sarebbero quelli abboni.

Quando credessi, com'è affermato dagli avversari, che abbandonato qualsivoglia ribasso delle tariffe in ragione della maggior quantità di derrate alimentari trasportate, questa quantità crescesse o almeno non diminuisse, nessun motivo saprei vedere per mantenere i controversi abboni.

E se, per impugnata ipotesi, la soppressione di questi abboni scemasse gli utili dell'esercizio ferroviario, con lo sperato vantaggio degli agricoltori, potrebbe per avventura esser discussa la convenienza di applicare in questo caso, come uno dei rimedi alla crisi agraria, una proposizione dei partigiani della tariffa a vagone completo, di cui parlerò fra poco, siccome applicazione delle disposizioni dell'Articolo 44 del Capitolato intese - ivi - *ad agevolare la esportazione dei prodotti nazionali ed i trasporti internazionali*: rispetto alla quale proposizione, intendo riservato il mio giudizio.

Conviene quindi innanzi tutto esaminare le condizioni del commercio delle derrate alimentari, particolarmente della loro ognor crescente esportazione, vedere poi se avverrebbe quello che viene presagito dai sostenitori della tariffa unica a vagone completo, cioè se per questa riforma crescerebbe il numero dei commercianti, se ai produttori gioverebbe il trovarsi in relazione diretta coi consumatori e coi dettaglianti, se sarebbe con ciò avvantaggiata la trasformazione delle colture, per effetto della concorrenza divenute ora poco proficue, in altre maggiormente remuneratrici.

Nelle condizioni presenti dell'agricoltura, nessuno troverà strana la prudenza di chi desideri che l'argomento sia attentamente studiato, sotto tutti gli aspetti, innanzi di avventurarsi all'esito per lo meno incerto del radicale mutamento di un sistema, pel quale, un commercio già languente e per certi generi nullo, si è andato gradatamente e con rapido e costante progresso allargando; imperocchè quanto è agevole perdere terreno, altrettanto è poi difficile riguadagnarlo.

Consentite, egregi Colleghi, che in quistione di tanta importanza, per l'agricoltura di varie Provincie Italiane, io ricorra alla testimonianza di chi ha avuto modo di studiarlo praticamente più e meglio di me e di altri.

La Commissione d'Inchiesta sull'esercizio ferroviario, dopo aver sentito molti interessati che deposero in vario senso, così esprimevasi nella sua Relazione :

« L'Italia è paese eminentemente agricolo, la sua po-
« sizione geografica e la sua struttura orografica danno al
« mite suo clima una tale gradazione da renderlo adatto
« alle produzioni più svariate, delle quali si fa grande scam-
« bio all'interno fra le diverse regioni della penisola e da
« qualche tempo si cerca anche di favorire con ogni mezzo
« il commercio coll'estero.

« È indiscutibile l'immenso vantaggio che ritrarrebbe
« il nostro paese qualora i suoi prodotti del suolo potessero
« raggiungere anche i più lontani mercati, sostenendo la
« concorrenza delle altre nazioni. Allora soltanto sarebbe
« possibile la lavorazione di molte regioni, che ora non torna
« conto di coltivare, appunto perchè mancano i mercati sui
« quali inviare le produzioni.

« Il commercio della esportazione dei nostri prodotti
« naturali quale esisteva nei tempi antichi, non fu trasfor-
« mato e spinto avanti nella sua carriera per il solo effetto
« della introduzione delle ferrovie da noi; le agevolezze pre-
« sentate da queste per le comunicazioni più frequenti e
« rapide, furono condizione essenziale; ma, fino a che le
« tariffe dei trasporti non si proporzionarono al valore della
« merce, lo stato del commercio di esportazione dei prodotti
« della nostra agricoltura ed orticoltura non se ne risentì
« sensibilmente.

« Lo sviluppo progressivo della nostra esportazione ri-
« trae il suo principio dal contratto stipulato fra l'Ammini-
« strazione delle ferrovie dell'Alta Italia e il signor Francesco
« Cirio di Torino; contratto che permise di attuare un
« piano concertato allo scopo di far comparire i nostri pro-
« dotti sulle piazze estere, man mano che loro diventavano
« queste accessibili per il prezzo complessivo di costo e tra-
« sporto dei medesimi, a petto di quelli locali o di quelli

« d'importazione delle altre nazioni; ed, allargando ognora
 « l'orbita in cui esercitarsi, guadagnare terreno, assodarvisi,
 « e farne base per spingersi oltre.

« In codesto modo il commercio d'esportazione dei pro-
 « dotti orticoli ed agricoli nostri da prima abbracciò una
 « modesta zona, che andò continuamente ampliandosi, por-
 « gendo opportunità di collocamento a sempre maggiore
 « quantità di mercanzia.

« Senza dubbio che influirono potentemente al conse-
 « guimento di tale risultato le tariffe stabilite in detto con-
 « tratto, le quali portavano con sè una diminuzione nella
 « spesa di trasporto, congiunta ad una maggiore velocità,
 « se non garantita in modo assoluto, tuttavia frequente-
 « mente applicata; ma si cadrebbe in grave errore ritenendo
 « che alle tariffe esclusivamente, tale risultamento abbia da
 « essere attribuito; quindi che, se le dette tariffe non fos-
 « sero state vincolate alle condizioni del carico a vagone
 « completo, coll'obbligo imprescindibile dell'impiego di un
 « rispettabile numero di vagoni, avrebbero di per sè pro-
 « dotta naturalmente effetto uguale.

« Importa qui fare una osservazione ed una distinzione.
 « È la prima, che se i prodotti del nostro suolo hanno per
 « sè pregi, riconosciuti generalmente, altre nazioni vi sono
 « che godono di clima favorevole quanto il nostro, e che,
 « più di noi solerti, oppure più favorite già di mezzi na-
 « turali di comunicazione, ci avevano preceduto sui mercati
 « esteri. L'Africa, la Spagna, il Portogallo, la Grecia, la
 « Francia su tali mercati fecero figurare i prodotti del loro
 « suolo, si accaparrarono credito, guadagnarono una ripu-
 « tazione non contrastata, epperò si resero padrone del
 « campo prima che l'Italia si mettesse in lizza a far loro
 « concorrenza.

« Le condizioni in cui l'Italia venne a trovarsi, erano
 « delle più difficili; doveva lottare contro avversari che

« godevano la fiducia delle popolazioni presso cui si trat-
 « tava di soppiantarli, od almeno di mettersi pari di livello.
 « Quindi, se avesse confidato di raggiungere lo scopo a
 « mezzo della sola bontà dei suoi prodotti, non avrebbe
 « contemplato che una parte del problema: restava l'altra
 « più complicata, quella di rendersi ragione della posizione
 « occupata dagli avversari su ciaschedun mercato, il modo
 « di comportarvisi, e spiar il momento propizio alla com-
 « parsa dei nostri prodotti, con esito, certamente in sulle
 « prime poco lusinghiero, ma più favorevole in seguito in
 « grazia della perseveranza e dell'energia spiegata nel con-
 « tendere per raggiungere lo scopo.

« In ciò sta la grande diversità che corre fra commer-
 « cio incipiente e commercio solidamente stabilito. Il primo
 « debb'essere oculato e pieno di cautele, il secondo ha li-
 « bero il suo corso.

« Quantunque sogliasi considerare il commercio nostro
 « di esportazione dei prodotti naturali come giunto ad uno
 « stadio consolante, il vero è che esso, se comincia ad in-
 « vigorirsi, non cessa di essere ancora ne' suoi primordii, e
 « sarebbe una illusione fatale il figurarsi che oramai possa
 « impunemente dispensarsi da quelle pratiche di prudenza
 « delle quali finora si è circondato.

« Ora la soddisfazione alle condizioni fondamentali del
 « nostro commercio incipiente, ed in mezzo alle difficoltà cui
 « si è accennato, non è da aspettarsi da una massa indiscipli-
 « nata d'individui, che mancanti di quelle cognizioni gene-
 « rali, indispensabili, del terreno su cui camminare, e preoc-
 « cupati soltanto della realizzazione di un utile qualunque,
 « agiscono necessariamente senza criterio e senza direzione,
 « col risultato finale di danneggiarsi vicendevolmente e com-
 « promettere il commercio nostro a beneficio di quello estero.

« D'onde emergerebbe dal risultato ottenuto finora, che
 « le clausole, cui fu vincolato il godimento delle più mo-

« derate tariffe, furono uno dei coefficienti innegabili del
« risultato stesso.

« In fatti per esse fu possibile la preparazione delle
« condizioni indispensabili all'inizio del nostro commercio di
« esportazione in prodotti naturali; per esse si mantiene
« vitale, s'ingagliardisce e si dispone a proseguire la sua
« via fino a che raggiunta la meta, non sia più temibile la
« capricciosa od inconsulta azione individuale.

« Sopra cotesto argomento male si appongono coloro,
« che, si mostrano proclivi a credere che il godimento in-
« condizionato delle moderate tariffe oltre che essere scevro
« d'inconvenienti, sarebbe incentivo ad attività proficua.

« Dipendette dallo studio fatto sulla condizione delle
« piazze estere e sui modi di agevolare l'introduzione dei
« prodotti nostrani in esse, se il signor Cirio si risolvesse,
« ad esempio, ad esporre capitali considerevoli sotto forma
« di anticipazioni a coltivatori, perchè si avesse disponibile
« piuttosto l'uno che l'altro prodotto, in questa od in quella
« stagione; se a guarentigia di questi coltivatori si assunse
« l'obbligo dell'acquisto di quanta merce sarebbesi prodotta,
« corrispondendo il prezzo locale corrente; se infine, toc-
« cando un limite d'ardimento non usuale, assicurò ai pro-
« duttori un *minimum* d'utile, che in ogni evento compen-
« sasse l'opera loro più che competentemente. Ed è dovuto
« a sì fatta iniziativa, se le nostre coltivazioni si accreb-
« bero con manifesto sensibilissimo progresso, e con incre-
« mento della ricchezza pubblica, che è pure beneficio per
« lo Stato.

« Tutto ciò sarebbe stato d'esecuzione impossibile, qua-
« lora sulle sue tracce il signor Cirio avesse dovuto temere
« di trovare altri, che con operazioni senza criterio avessero
« avuto facoltà di rovinare i piani da esso concepiti, ed in-
« gombrando fuori proposito le piazze, precludergli l'attua-
« zione della speculazione cui andava associato il concorso
« dei nostri coltivatori.

« La merce italiana giungendo sui mercati esteri aveva
 « da aprirsi il varco e sostenersi in mezzo ad ostacoli na-
 « turali ed artificiali d'ogni indole.

« A parte, che si trovava già radicata l'abitudine alle
 « produzioni dei paesi rivali, l'interesse del personale che
 « da siffatto commercio ritraeva mezzi di sussistenza o di
 « lucro, le procacciava un'accoglienza ostile, non rifuggen-
 « do da stratagemmi affatto innocenti.

« Un commercio solido non si regola sulle norme di una
 « fiera, dove le operazioni sono isolate, e nessun'attinenza
 « ordinariamente conservano con altre a venire. Perchè una
 « corrente commerciale si crei, si mantenga e guadagni in
 « estensione e solidità, occorrono mente nel concepirla ed
 « ordinarla ad unità di concetto e secondo gli eventi, e
 « mezzi proporzionati alle esigenze dello scopo che si ha
 « da raggiungere.

« Tutte queste osservazioni servono a giustificare la
 « determinazione presa dall'Amministrazione dell'Alta Italia,
 « e che fu la base del contratto stipulato con la ditta Cirio.

« Gli effetti di cotale determinazione si manifestarono
 « coll'incoraggiamento dato al commercio, non solo dei ge-
 « neri ivi contemplati, ma pur anche di altri, fra cui uno,
 « che forma oggidì oggetto di meraviglia per la sua gran-
 « dissima importanza; quello delle uova.

« Il commercio di questo prodotto, in diretta dipen-
 « denza coll'agricoltura, ha assunto così vaste proporzioni,
 « da far collocare la nostra nazione ad un rango distinto
 « fra le nazioni mercantili, e da far affluire nello Stato ita-
 « liano un capitale abbastanza vistoso, perchè se ne tenga
 « nota di merito nelle statistiche. Escluse in sulle prime dalle
 « tabelle dei generi il cui commercio miravasi favorire, le
 « uova formavano oggetto di un commercio meschino a cui
 « era serbata la vita dei rachitici; dopo che loro si applicò il
 « trattamento delle tariffe ridotte sotto condizioni, tale com-
 « mercio spiegò il suo volo, e pervenne già a discreta altezza.

« La condizione portata dal contratto Cirio dell'obbligo
 « di mettere in movimento un numero determinato di va-
 « goni onde fruire dei vantaggi delle tariffe ridotte è giu-
 « sticifficissima dallo scopo cui mirano le agevolzze cui
 « essa è alligata, giacchè l'utile nell'esercizio delle ferrovie
 « sta nella continuità dei servizi che loro sono propri, e
 « codesta continuità non è possibile che nei rapporti con
 « un commercio solidamente stabilito ».

Da molto tempo, per motivi che in breve dirò, ho avuto occasione di studiare per pubblico interesse questo importante argomento del commercio e specialmente della esportazione delle derrate alimentari; ho letto non poche relazioni fatte intorno ad esso dai nostri Agenti consolari ed a taluni fra loro cui mi stringono legami di amicizia ho chiesto anche privatamente notizie e consigli.

Permettete che, flettivi alcuni brani d'una interessante lettera privata relativa al commercio del vino, io referisca altresì qualche estratto di relazioni ufficiali di agenti governativi pubblicate nel Bollettino di notizie agrarie del Dicembre dell'anno testè decorso. « Non basta aver
 « produttori e coltivatori, (scriveva non ha guari il Console Italiano in una città marittima importante per il commercio del vino) « bisogna che si formino i negozianti,
 « gli industriali, e provvisti di larghi capitali e di pratica
 « grande nei traffici.

« In tutte le cose moderne che sono attinenti alle
 « industrie e ai traffici è norma di progresso la divisione
 « del lavoro. Da noi non è ancora sufficientemente diviso
 « ed è un gran male. Appo noi il produttore, anche di
 « poca roba, vuol fare da negoziante, vuol vender lui il
 « suo prodotto magari all'estero, non si cura d'interme-
 « diari o li sceglie male e fa male i suoi affari. Inutile
 « Pestendermi a provarlo. È facile a capirlo. Come vuole

« che un piccolo produttore conosca, stia a giorno dei bi-
 « sogni mondiali, dei prezzi, delle probabilità, del momento
 « opportuno o alla vendita o all'immagazzinamento in
 « attesa ?

« Ciò non può farsi che dal gran negoziante che
 « compra a dritta e a manca secondo i bisogni, le ri-
 « chieste, l'opportunità ; che carica non piccoli velieri,
 « come usasi ancora largamente da noi, con poche centi-
 « naia di ettolitri, ma vapori e vapori noleggiandoli sulle
 « piazze estere per telegrafo e caricandoli con decine di
 « migliaia di ettolitri.

« Così da anni già si fa in Spagna ; e non mi si
 « venga a dire che ciò non sia possibile ottenere anche
 « in Italia dove i capitali non sono inferiori a quelli della
 « sorella penisola.

« E ad ottener ciò che devono tendere gli sforzi
 « delle Camere di Commercio e dello stesso Ministero.
 « Così ad esempio quando in principio del corrente anno
 « si pensò da loro a riunire in Congresso i vinicultori,
 « parve a me, e credo non andassi errato, che non vi si
 « volessero chiamare (o non vi si pensasse) quei nego-
 « zianti in vini che hanno già fama di esperti e fortu-
 « nati, e ve ne sono non pochi, senza far nomi. Mi ri-
 « cordo che in quel programma non si parlava, non si
 « alludeva dapprima che a produttori, proprietari, vini-
 « cultori, non a semplici negozianti ; e nei miei rapporti
 « subito rilevai questa lacuna, che poi nel congresso di
 « Roma fu invero colmata, ma solo in parte.

« Eppure se l'esportazione dei vini italiani deve pro-
 « gredire, lo creda, lo sarà per opera del grande com-
 « mercio, dei negozianti intelligenti e svegli, non già per
 « opera del ceto dei proprietari così arretrato in Italia,
 « meno rare e ben note eccezioni.

« Le dissi della Spagna che già ci può fare da mae-

« stra. Quando io capitai qui, già la Spagna esportava
 « sette milioni di ettolitri, noi uno. Mi rammento l'im-
 « pressione che provavo a veder giungere in porto in un
 « sol giorno fin dieci vapori, e dei grandi, da Barcellona,
 « Tarragona, Valenza, Alicante ecc. ecc.

« E dall'Italia? Dei velieri di 20, 30, 40, 60, 100
 « tonnellate al *maximum* caricati nei porti dell'Italia
 « Meridionale dagli stessi proprietari; i quali il più delle
 « volte incaricavano il capitano di vendere alla meglio
 « all'arrivo. Bel sistema!

« Chi è così cieco da non vedere la spesa maggiore
 « di trasporto, il tempo perduto, tempo che è interesse,
 « che è moneta, gli arrivi nei momenti peggiori del mer-
 « cato; e chi non vede che quei bravi Capitani con quelle
 « piccole partite di vino, ignari delle astuzie, delle larghe
 « vedute dei grandi commercieri, cascano nelle mani di im-
 « broglioni, di sensalucci, di affaristi che massacrano l'assa-
 « re e vendono il vino per vil prezzo?

« Quante volte non vidi piccoli carichi di vino italiano
 « rimanere invenduto per mesi, e poi stanco il padrone del-
 « la tartana, andare girovagando per le città in cerca
 « di miglior sorte pel suo vino? E ognun vede con quale
 « spesa di tempo e di denaro! E quel che è peggio con
 « qual discredito!

« Crede Ella che da tanti anni ch'io son qui abbia
 « ricevuto d'Italia lettere serie con domande, proposte,
 « preghiere di comunicazioni, di dati, di progetti, di
 « prezzi ecc.? »

Ecco quello che in una relazione ufficiale scrive il
 Console italiano a New-York.

« A conseguenza di tutto ciò, e a conferma di quanto
 « già dissi, risulta, che, l'importazione dei vini agli Stati
 « Uniti costituisce attualmente e costituirà in avvenire un
 « commercio di lusso, commercio importantissimo, come

« ogni altro di tal natura, in una nazione ricca, in via
 « continua di progresso e prosperità. La Spagna, la Ger-
 « mania, e la Francia più di queste, attendono e attesero
 « a detto ramo d'importazione. La forza di certe mode
 « cosmopolitiche sulle classi agiate impose dapprima l'uso
 « dei loro vini. La pubblicità ne fece conoscere e distin-
 « guere le qualità speciali; e la costante uguaglianza dei tipi
 « formò il gusto e il discernimento dei consumatori. Tale
 « fu l'inizio e l'avviamento dato qui al commercio dei
 « vini dalle nazioni che precedettero l'Italia; e questa è
 « la via ch'essa deve seguire, e in verità con minor fa-
 « lica, perchè di già aperta e spianata. Si tratta soltanto
 « di far sapere e dimostrare coi fatti, ch'essa è ormai
 « pronta, preparata e decisa di affrontare la competenza
 « delle altre nazioni coi suoi prodotti, apportando utile
 « incremento a questo traffico internazionale, con benefi-
 « cio dei consumatori.

« I vini italiani non sono più una novità in New-
 « York e in altre principali città, mercè l'opera assidua
 « dei nostri negozianti, che ne fanno importazione. Lo
 « smercio però non si allargò finora oltre ai centri di po-
 « polazione italiana, e loro circoli di aderenza, americani
 « e stranieri. Nel pretto elemento americano non pene-
 « trarono i nostri vini »

.....
 « Anzitutto conviene preparare la merce nei modi
 « acconci, tanto per la sostanza, quanto per l'apparenza,
 « onde alliri l'attenzione, appaghi il gusto, invogli di sè,
 « e venga generalmente apprezzata. Da quanto ho esposto
 « più sopra appare la necessità, che i vini siano di qua-
 « lità buona e fine. E già sul punto principale del tipo
 « molto si è scritto e ragionato, perchè occorra aggiungere
 « altro, all'oggetto di dimostrare, che per avvezzare dap-
 « prima il gusto dei consumatori, e soddisfarvi di poi, e

« per uniformarsi alle esigenze del commercio, è condi-
 « zione imprescindibile quella di fissare il tipo di ciascuna
 « qualità e di conservarlo inalterato mai sempre. In sul
 « principio non è prudente di moltiplicare i tipi, val me-
 « glio attenersi a pochi, scelti fra quelli, che si ha ragione
 « di credere più gradevoli. Nuovi tipi gradatamente si
 « potranno mandar poscia sul mercato, a patto ognora
 « che non vi si faccia variazione ».

.....
 « Passando ai requisiti esterni dirò, che non vi è
 « minuzia senza importanza, alla quale sia indifferente di
 « non portare attenzione, per esempio la forma delle bot-
 « tiglie, la qualità e colore del vetro, la qualità del tu-
 « racciolo, la sua distanza dal liquido, la foggia della sua
 « copertina metallica, e quella dell'etichetta, la forma e
 « qualità delle casse, l'accuratezza dell'imbballaggio e delle
 « marche e indirizzi esteriori. Tutto ciò, ed altri punti
 « che mi sfuggono, vuol essere ben fatto, avente un ca-
 « rattere proprio di buon genere, che appaghi la vista e
 « fissi l'attenzione ».

.....
 « Preparata la merce in modo degno per essere pre-
 « sentata al gran mondo americano, e fattane la spedizione
 « in America, è indispensabile per compiere codesta pre-
 « sentazione efficacemente, che si adoperino tutti i mezzi
 « della pubblicità, come si pratica in questo paese. La
 « pubblicità americana è un fantasma, che si trova sem-
 « pre e in ogni dove dinanzi gli occhi d'ogni persona;
 « mostrando l'oggetto che vuol render noto. Sotto forma
 « di circolari e monografie, diramate a migliaia per mezzo
 « della posta. compare a domicilio; sotto forma di an-
 « nunzio sta là fisso in tutti i luoghi pubblici di stazione
 « e di transito, nei vagoni e negli innumerevoli veicoli
 « per la locomozione giornaliera a vapore, a cavalli, per

« ogni altro di tal natura, in una nazione ricca, in via
 « continua di progresso e prosperità. La Spagna, la Ger-
 « mania, e la Francia più di queste, attendono e attesero
 « a detto ramo d'importazione. La forza di certe mode
 « cosmopolitiche sulle classi agiate impose dapprima l'uso
 « dei loro vini. La pubblicità ne fece conoscere e distin-
 « guere le qualità speciali; e la costante uguaglià dei tipi
 « formò il gusto e il discernimento dei consumatori. Tale
 « fu l'inizio e l'avviamento dato qui al commercio dei
 « vini dalle nazioni che precedettero l'Italia; e questa è
 « la via ch'essa deve seguire, e in verità con minor fa-
 « lica, perchè di già aperta e spianata. Si tratta soltanto
 « di far sapere e dimostrare coi fatti, ch'essa è ormai
 « pronta, preparata e decisa di affrontare la competenza
 « delle altre nazioni coi suoi prodotti, apportando utile
 « incremento a questo traffico internazionale, con benefi-
 « cajo dei consumatori.

« I vini italiani non sono più una novità in New-
 « York e in altre principali città, mercè l'opera assidua
 « dei nostri negozianti, che ne fanno importazione. Lo
 « smercio però non si allargò finora oltre ai centri di po-
 « polazione italiana, e loro circoli di aderenza, americani
 « e stranieri. Nel pretto elemento americano non pene-
 « trarono i nostri vini »

.....
 « Anzitutto conviene preparare la merce nei modi
 « acconci, tanto per la sostanza, quanto per l'apparenza.
 « onde attirar l'attenzione, appaghi il gusto, invogli di sè,
 « e venga generalmente apprezzata. Da quanto ho esposto
 « più sopra appare la necessità, che i vini siano di qua-
 « lità buona e fine. E già sul punto principale del tipo
 « molto si è scritto e ragionato, perchè occorra aggiungere
 « altro, all'oggetto di dimostrare, che per avvezzare dap-
 « prima il gusto dei consumatori, e soddisfarvi di poi, e

« per uniformarsi alle esigenze del commercio, è condi-
 « zione imprescindibile quella di fissare il tipo di ciascuna
 « qualità e di conservarlo inalterato mai sempre. In sul
 « principio non è prudente di moltiplicare i tipi, val me-
 « glio attenersi a pochi, scelti fra quelli, che si ha ragione
 « di credere più gradevoli. Nuovi tipi gradatamente si
 « potranno mandar poscia sul mercato, a patto oguora
 « che non vi si faccia variazione ».

.....

« Passando ai requisiti esterni dirò, che non vi è
 « minuzia senza importanza, alla quale sia indifferente di
 « non portare attenzione, per esempio la forma delle bot-
 « tiglie, la qualità e colore del vetro, la qualità del tu-
 « racciolo, la sua distanza dal liquido, la foggia della sua
 « copertina metallica, e quella dell'etichetta, la forma e
 « qualità delle casse, l'accuratezza dell'imballaggio e delle
 « marche e indirizzi esteriori. Tutto ciò, ed altri punti
 « che mi sfuggono, vuol essere ben fatto, avente un ca-
 « rattere proprio di buon genere, che appaghi la vista e
 « fissi l'attenzione ».

.....

« Preparata la merce in modo degno per essere pre-
 « sentata al gran mondo americano, e fattane la spedizione
 « in America, è indispensabile per compiere codesta pre-
 « sentazione efficacemente, che si adoperino tutti i mezzi
 « della pubblicità, come si pratica in questo paese. La
 « pubblicità americana è un fantasma, che si trova sem-
 « pre e in ogni dove dinanzi gli occhi d'ogni persona;
 « mostrando l'oggetto che vuol render noto. Sotto forma
 « di circolari e monografie, diramate a migliaia per mezzo
 « della posta. compare a domicilio; sotto forma di an-
 « nunzio sta là fisso in tutti i luoghi pubblici di stazione
 « e di transito, nei vagoni e negli innumerevoli veicoli
 « per la locomozione giornaliera a vapore, a cavalli, per

« terra e per acqua, frequentati da milioni di viaggiatori
 « (le sole 4 strade pensili di Nuova-York ne trasportano
 « 92 milioni annualmente); per le vie è mostrato cospicuamente nelle vetrine, o messo fra le mani ai passanti
 « da individui appostati ad ogni cantonata; per viaggio
 « lo si vede lungo il cammino, nei siti più deserti a lettere cubitali, a figure ed emblemi giganteschi impresso
 « sui muri, sulle roccie, sopra file di tavolati eretti espressamente in mezzo ai campi; su tutti i giornali infine
 « si presenta, ristampato mattina e sera, agli occhi dei lettori. Tralascio altri modi singolari e bizzarri di pubblicità, per conchiudere, ch'essa forza ognuno, a sapere
 « ciò che gli vuol far sapere. Segue poi la propaganda effettiva, che agenti e corrieri fanno presso i negozianti,
 « con offerta di patti proficui, e quella che questi ultimi fanno alla loro volta presso gli avventori, offrendo la
 « merce già ad essi decantata dalla pubblicità. Non v'ha dubbio che un tal genere di pubblicità richiede attitudine speciale, accortezza, e coraggio di affrontar fatiche
 « e spese fortissime; e questi requisiti posseggono in grado superlativo, e forse unico, gli americani. Se un nuovo
 « articolo portato sul mercato da tanta pubblicità avventa, che non si smerci, si può ben dire che non ha valore
 « o merito di sorta ».

.....

« Ritornando ora alla necessità di fare al mondo americano utile presentazione dei nostri vini già ben
 « condizionati e preparati, adoperando con pratico criterio i mezzi di pubblicità più adatti a farne apprezzare la
 « squisitezza e la purezza, è chiaro che non si può fare a meno della cooperazione di uno di codesti centri americani di azione commerciale, ossia di una delle suddette
 « Ditte poderose. Il signor Caselli per la sua naturale perspicacia fu colpito a prima giunta da questa verità,

« e quando dopo le informazioni e dati di ogni maniera
 « da lui con molto studio raccolti, ne fu pienamente con-
 « vinto, senza porre tempo in mezzo, scelse di moto pro-
 « prio per la sua alleata la ditta Galway e Casado. Egli
 « capì, che per tal mezzo il commercio dei nostri vini
 « avanzerà in uno o due anni più che non avrebbe mai
 « avanzato continuando nel modo, come è ora esercitato
 « da segregate individualità, e per così dire alla spiccio-
 « lata dalle nostre case importatrici. Si sappia però a
 « giusta lode del signor Caselli, ch'egli per sè non aveva
 « punto bisogno di cotale alleanza; essendochè per le
 « molte relazioni qui da lui fatte e per la fiducia, che
 « seppe ispirare, si avrebbe assicurato lo smercio di tutti
 « i suoi prodotti e col maggior profitto. Agendo dunque
 « in tal guisa, diede egli bella prova di non aver già
 « avuto in mira una sua speculazione privata, bensì l'at-
 « tuazione di una impresa nazionale ».

.....
 « Cessata non ha guari la ditta Fabbri e Chauncey
 « per la morte del primo, gli eredi, a preferenza di altri
 « negozianti, scelsero a successori della disciolta ditta, i
 « signori Galway e Casado per la continuazione degli af-
 « fari coll'Italia, aggregando loro il cavaliere Cerqua, che
 « da molti anni era direttore di questo dipartimento pres-
 « so Fabbri e Chauncey. Egli è uno dei nostri più distinti
 « connazionali, e ben noto al regio Ministero, per le sue
 « qualità di patriotta e filantropo. Io nutro pertanto ferma
 « fiducia che la ditta Galway e Casado saprà dare prospero
 « avviamento all'impresa affidatale. Non tarderà a sapersi,
 « che l'Italia produce vini di qualità eccellentissime, degni
 « di comparire sulle mense dell'aristocrazia e dei sovrani,
 « i quali non temono il confronto dei migliori di altri pae-
 « si; che codesti vini si vanno introducendo su larga scala
 « negli Stati Uniti, e che perfettamente garantiti possono

« aversi dall'emporio aperto presso la ditta Galway e Casado di Nuova York, rappresentante dei principali produttori italiani. Il signor Caselli al suo ritorno in Italia darà a quelli fra costoro, che vogliano partecipare al commercio cogli Stati Uniti, precise ed ampie informazioni sopra quanto possa interessarli ed istruirli. Di reale utilità saranno i suoi consigli ed insegnamenti, se verranno ascoltati, come sarà gran danno, se verranno negletti.

« Egli ha ormai aperto il più vasto mercato dell'America ai vini italiani; ha stabilito in Nuova York solida base di operazioni, perchè sia dato ai medesimi, il più esteso smercio possibile, e ciò a beneficio dei produttori in generale. Era in questa opera principalissima, indispensabile; ma andrebbe pressochè perduta, se in Italia non fosse alacramente secondata; se non si studiasse il modo di approvvigionare a dovere il nuovo mercato aperto, sul quale è da credere, che la domanda dei nostri vini andrà celeremente aumentando. Fa d'uopo pertanto che si formi in Italia un consorzio di produttori e negozianti di vini, dettando regolamenti e disposizioni opportune, alle quali tutti si assoggettino ben disciplinati. L'intento dev'essere quello di osservare e far osservare le norme necessarie per regolare, uniformare la coltura e la fabbricazione dei vini, e per far sì che le partite destinate all'esportazione, abbiano nella sostanza e nell'apparenza i requisiti suindicati ed altri che l'esperienza mostrasse necessari. Naturalmente il primo nucleo di questo consorzio, seguendo la iniziativa del signor Caselli, sarà quello dei produttori toscani; ma successivamente la riuscita del commercio da esso avviato in modo così pratico e sicuro invoglierà ad entrarvi altri nuclei di quante sono le regioni vinicole d'Italia. Si farà manifesta l'utilità dei regolamenti prescritti, la convenienza

« e necessità di eseguirli, sia che nel consorzio si abbia
« una sola Società nazionale o diverse Società regionali
« per l'esportazione dei vini.

« Non mi dissimulo le difficoltà di questa impresa di
« associazione; ciò non pertanto è forza persuadersi non
« esservi altra via possibile nell'odierna pratica dei grandi
« traffici. Se scoraggiati dalle asperità e scarsi lucri del
« principio, se diffidenti e adombrati dalla novità della
« cosa, o rattenuti da ostinazione di consuetudini, lasce-
« ranno che continui ad essere opera moliforme, promi-
« scua, abitudinaria dell'individualismo, la coltivazione
« della vite, la fabbricazione e commercio del vino, non
« vi sarà mai speranza, nè possibilità, che codesto ramo
« di esportazione diventi per l'Italia, come lo è per la
« Francia, una fonte precipua di ricchezza nazionale.

« Ragionando del commercio dei vini mi ricorse spesso
« il pensiero ad altri prodotti nostrani, i quali, adoperan-
« dosi il metodo sopra spiegato, potrebbero introdursi e
« smerciarsi largamente agli Stati Uniti, aumentando d'as-
« sai il valore della nostra esportazione in generale. Per
« specificarli bisognerebbe avere intima, profonda e mi-
« nuta conoscenza delle diverse industrie e rami di pro-
« duzione, che ora fioriscono in Italia, e di tutte le par-
« ticolari e dettagli che vi hanno attinenza. Tal cosa
« non essendo possibile per me, che ne vivo assente da
« quarant'anni, valgami additare due generalità, che gio-
« vino a farli distinguere. Tali prodotti od oggetti sono
« quelli, per l'eccellenza dei quali superiamo le altre na-
« zioni, o rivaleggiamo con esse, e quelli la cui produ-
« zione è nostra esclusivamente, o per circostanze spe-
« ciali costa a noi molto meno che alle altre nazioni.
« Affinchè questi oggetti trovino posto sul gran mercato
« americano, null'altro ha da farsi, che quanto fece il
« signor Caselli per il vino. Sia esempio la sua iniziativa

« alle altre classi di produttori. Mandino qui uomini in-
 « telligenti, istruiti tecnicamente a fondo delle cose nostre,
 « ben informati delle teorie e pratiche commerciali;
 « e dopo aver compiuto sul luogo gli occorrenti studi
 « e osservazioni, agiscano anche essi nella medesi-
 « ma maniera. Ma essendo raro che si trovino uomini
 « d'iniziativa propria, aventi i mezzi necessari all'impresa,
 « debbono essere i medesimi spalleggiati da forti associa-
 « zioni formate da singole classi di produttori, che siano de-
 « cisi ad aprirsi qui od altrove un nuovo mercato per i loro
 « prodotti.

« Esse devono provvedere di mezzi abbondanti e di am-
 « pie facoltà codesti agenti esploratori, onde possano muo-
 « versi liberamente nei centri più cospicui del commercio,
 « esporre campionari, e garantire la conforme spedizione
 « della merce, entrare in trattative con Case di primo
 « rango, acquistarsi credito e fiducia, convincere insomma
 « che sono i rappresentanti non già di semplici indivi-
 « dualità, ma di potenti associazioni costituite in Italia,
 « allo scopo di favorire e dirigere l'esportazione dei suoi
 « prodotti.

.....

« La stupenda esposizione di Torino va mostrando
 « che non stiamo in coda, ma a paro delle altre nazioni,
 « in fatto alle industrie; ha messo in rilievo la nostra
 « forza di produzione, primo elemento per il commercio
 « di esportazione. Or converrebbe poter mostrare, che al
 « paro di esse possediamo la forza di associazione, se-
 « condo elemento per entrare con vantaggio in concor-
 « renza su questo campo. Conchiuderò ripetendo un con-
 « cetto, espresso in un mio rapporto dell'Agosto 1881 sulla
 « marina mercantile, e questo si è, che come nelle guer-
 « re odierne si combatte con grosse legioni e macchine
 « formidabili di offesa e difesa, così nell'odierna lotta di

« competenza internazionale ne' traffichi d' esportazione ,
 « non si può altrimenti combattere che con grosse forze
 « collettive, di grandi associazioni e di capitali accomunati.

.....
 Chiudo queste citazioni, la cui importanza mi farà perdonare la loro lunghezza, col riferire il seguente breve estratto di una relazione indirizzata al Ministero di Agricoltura Industria e Commercio dal signore Aurelio Brentani, enotecnico a Lucerna, pubblicata nello stesso bollettino di notizie agrarie del dicembre 1884.

« È dannoso che si mettano in commercio dei vini
 « tutt' affatto comuni, sotto il nome dei più buoni tipi :
 « questa mania dei negozianti rovina il credito dei buoni
 « vini, che qua e là si fanno strada. Sotto il nome di
 « Barbèra, per citare un esempio, si vendono le più
 « svariate qualità ; del Chianti poi non se ne parla, tutti
 « i vini chiari di poco corpo, compresi quelli del piano
 « di Pisa, si chiamano col nome di Chianti, e ciò fa sì che
 « i negozianti non danno più nessun peso a questi nomi.

« La nota concorde per tutti i negozianti, è la que-
 « stione dei tipi costanti ; è là, dicono loro, il punto a
 « cui devono convergere tutti gli sforzi dei negozianti, dei
 « produttori e del regio Governo; finchè non si avrà messo
 « un po' di regola nella gazzarra di nomi che presentemente
 « ingombrano il commercio, finchè non si presenteranno
 « dei tipi costanti non solo per qualche qualità fina, ma
 « anche per le qualità da pasto di gran consumo, come
 « il Macon francese, la esportazione italiana andrà sempre
 « a saltelloni e non costituirà mai una vera industria.

« È deplorabile che molli negozianti, specialmente
 « piemontesi, vengano in Svizzera con dei carichi di vini,
 « pieni di speranza di trovar pronti i compratori ; e la-
 « sciando la merce nelle stazioni, girino coi campioni in
 « tasca in cerca di acquirenti, giacchè all' ultimo, disil-

« lusi, non volendo ritornare in Italia col vino, lo vendono
 « al miglior offerente, ma ad un prezzo sempre inferiore
 « a quello che si fa sulla piazza, facendo danno a se stessi
 « e ai negozianti che già vi si trovano. Se almeno portas-
 « sero della merce conforme ai gusti della piazza, potreb-
 « bero sempre venderla ai negozianti ad un prezzo, se non
 « remuneratore, almeno non rovinoso, mentre sovente vi
 « portano della merce che non è affatto ricercata ».

Quello che è stato avvertito pei vini è anche mag-
 giormente da avvertire per le altre derrate alimentari, le
 uova, le frutta gli ortaggi e simili, soggetti a facile de-
 perimento, richiedenti accorgimento e prudenza nella scelta,
 singolare abilità nell'imbballatura, sorveglianza continua du-
 rante il viaggio, prontezza nello smercio, informazioni com-
 merciali per soddisfare le richieste spesso urgenti, va-
 riando destinazioni, scomponendo e ricomponendo per
 istrada i carichi etc.

Io stesso osservavo l'estate scorsa nelle vetrine delle
 due bellissime botteghe di frutta *Unter die Linden* a
 Berlino, dei gruppelli di Pesche segnate uno o due Mar-
 chi ciascuna, e presso a queste, dei pianeri di eguali
 frutta a prezzo assai inferiore, e di bello aspetto. Entrato
 in bottega per curiosità e fattomi conoscere per Italiano,
 ebbi agio di avvicinarle da vicino, e mi convinsi esser
 di quelle cui allude spiritosamente Alessandro Dumas nel
 suo « Demi-Monde ».

Nei primordi dell'esperimento fatto dal Cirio mi ado-
 perai molto, pel mio ufficio di Sindaco di Firenze, presso le
 Amministrazioni dell'Alta Italia e presso quelle delle
 Ferrovie Austriache e Tedesche per mezzo dei nostri Rap-
 presentanti e Consoli a Vienna e a Monaco, perchè una
 Casa fiorentina la quale avrebbe preso l'impegno di
 spedire fin da principio non meno di 200 vagoni all'an-
 no, ottenesse agevolzze proporzionali; e, mentre trovai

benissimo disposto il commendatore Amilbau direttore dell'Alta Italia, non mi riesci di vincere le opposizioni delle Amministrazioni Austriache e Tedesche. Suggesti a quella ditta di mandare una cassetta di frutta per saggio: le vidi quì, erano una meraviglia. Ma assai maggiore, e pur troppo dolorosa fu la mia meraviglia quando seppi ch'erano arrivate guaste per difetto d'imballatura! E quando, per varie notti andai con un Ispettore della città di Parigi a studiare, per giovarmene nell'ordinamento del Mercato di Firenze, i modi usati nel Mercato centrale di quella Metropoli, quanto dolore provai nel vedere spesso le frutta provenienti dalla Spagna benissimo conservate, mentre quelle provenienti dall'Italia era spessissimo male imballate e guaste.

E quanti sono stati i disillusi, per avere spedito direttamente a case estere, per effetto della mala fede dei destinatari, sia nelle vendite, sia nei pagamenti!

Senza un ordinamento vasto, senza un personale intelligente ed esperto tanto nei luoghi di produzione come in quelli di transito e di smercio, che provveda alla scelta dei prodotti del suolo meglio adattati per l'esportazione, all'imballatura accurata e conveniente, alla vigilanza durante il viaggio, allo smercio pronto e sicuro, vi è molta ragione di temere che i sogni attraenti dei sostenitori delle tariffe a base unica del vagone completo, si muterebbero in dolorosi e disperati disinganni! Il Cirio stesso, promosse, non ha guari, con patti altrove da lui utilmente praticati, una estesa coltivazione di patate in una tenuta dell'Agro Romano presso Pantano. Il prodotto fu abundantissimo e di bella apparenza; tanto che, scelte dagli agenti del Cirio le migliori, da loro reputate idonee per l'esportazione, tante ne rimasero sul terreno che i contadini del vicinato andarono a caricarle coi somarelli, le mangiarono e le vendettero nel vicino mercato di Roma.

Le palate scelte come ottime, furono trovate marcite nei vagoni prima che arrivassero al confine! E ciò avvenne probabilmente per colpa della natura del terreno, o dell'andamento della stagione.

Se vi sono industrie per le [quali la divisione del lavoro sia desiderabile come condizione di prosperità, queste sono le industrie agrarie, mancanti generalmente di capitali, esercitate da persone aventi attitudini tanto diverse da quelle necessarie a ben condurre il commercio, poco disposte e anche meno preparate a volersi e a potersi esporre ai rischi di perdite e disinganni, inevitabili nei commerci con luoghi lontani e più particolarmente in quelli di esportazione.

Uno dei propugnatori del sistema da me combattuto narra in una sua pubblicazione di aver « rivolto questa domanda ad un funzionario competente nella materia: le ferrovie hanno esse ragioni per rifiutarsi a che la riduzione di prezzo del trasporto delle derrate alimentari e dei prodotti agrari in genere, non che la maggiore sua celerità sia consentita ai commercianti sulla base unica del vagone completo? »

« La replica fu negativa. Se dovessi riferire la considerazione che tosto le faceva seguito, avrei ad aggiungere che essa nasceva dal dubbio che quella base potesse convenire ai commercianti di prodotti agrari; e ciò in vista dell'organizzazione speciale che quel commercio col- l'estero richiede ».

Mi si permettono alcune osservazioni intorno a questa interessante conversazione.

A me pare che, se il funzionario competente, nel rispondere al propugnatore della *base unica del vagone completo*, fu troppo assoluto rispetto all'interesse delle amministrazioni ferroviarie, fu spiritoso ed esatto nella seconda parte della sua risposta.

Non è indifferente per l'interesse dell'esercizio delle ferrovie lo appigliarsi all'uno o all'altro dei controversi sistemi; ma, avuto riguardo al complesso del traffico ferroviario, il danno sarebbe certamente assai minore per quelle amministrazioni che per i commercianti e pei produttori delle derrate alimentari; pei quali, venuta meno la *forte organizzazione che quel commercio con l'estero richiede*, organizzazione già laboriosamente fatta non solamente dal Cirio, ma da diverse altre ditte di varia potenza commerciale, scemerebbe lo smercio e il guadagno.

Chi è che non desideri l'aumento del numero dei commercianti perchè maggiore diventi la concorrenza, maggiore la richiesta, maggiore lo smercio?

E a ciò aveva pensato la Commissione d'Inchiesta coi diversi progetti da essa posti innanzi, a ciò ha provveduto con prudente accorgimento il Governo nello stipulare le convenzioni d'esercizio che si stanno discutendo.

Con la tariffa speciale N.º 3 si è provveduto alle spedizioni a grande velocità di derrate alimentari e prodotti d'agricoltura, d'un peso non maggiore di 500 Chilogrammi, e questa tariffa decresce per spedizioni superiori a questo peso. Con la tariffa speciale N.º 50 a piccola velocità accelerata, si è provveduto alle spedizioni di almeno 4 tonnellate per vagone, con abboni gradualmente per le spedizioni di ogni tonnellata oltre le 4 fino al carico completo del vagone; e con altri abboni per quello di 100 vagoni all'anno, abboni crescenti di cento in cento vagoni fino a mille.

O io m'inganno grandemente o queste agevolezze, conducenti alla parificazione completa fra gli speditori da mille vagoni in su, affretteranno la costituzione di nuovi commercianti, o di associazioni fra produttori che sono invero desiderabili e che possono condurre al conseguimento del fine generalmente desiderato senza mettere in forse la perduranza dei vantaggi già

conseguiti. Lo che essendo già con rapido progresso avvenuto per effetto della tariffa N.º 50, come risulta dalle cifre che in breve rammenterò, tanto maggiormente avverrà, è lecito sperarlo, quando le tariffe delle nuove Convenzioni, molto più usufruibili da un maggior numero di persone, saranno attivate; ed è da sperare che per esse, come fu saviamente avvertito dal nostro Presidente nel suo parere al Comizio Agrario, sieno maggiormente suddivisi e specializzati i traffici, con notevole incremento di essi.

A chi esamini gli effetti della tariffa N.º 50, chiaro apparirà per quelle cifre come questi sieno stati invero promettenti, ma assai maggiori per il commercio interno che per quello d'esportazione; lo che è da attribuire secondo me, a due ragioni: 1.^a al minor bisogno che havvi per il commercio interno di quella *vasta organizzazione* che il funzionario competente sopra citato riteneva a ragione necessaria per l'esportazione: 2.^a alla necessità di accordi con le amministrazioni delle ferrovie straniere perchè le riforme introdotte nelle nostre tariffe interne possano giovare al commercio internazionale; laonde il trionfo fra noi della *tariffa sulla base unica del vagone completo* recherebbe sicuramente un pericolosissimo turbamento nel commercio di esportazione delle nostre derrate alimentari, se ai nostri avversari non riuscisse di conseguire in pari tempo un egual trionfo nei paesi stranieri, dove le difficoltà da superare saranno per essi molto maggiori che in Italia.

Facendo per un momento astrazione dalla disputa intorno alla preferenza da darsi all'uno o all'altro dei controversi sistemi, mi permetto di osservare che assumerebbe una grave responsabilità rispetto al progredente commercio internazionale, chi si appigliasse al nuovo sistema senza essersi prima accertato che esso venga applicato anche sulle strade ferrate dei paesi vicini.

Ho pur troppo poca speranza di veder soddisfatto questo modesto desiderio suggerito da prudente sollecitudine per la travagliata nostra agricoltura, osservando come delle nuove condizioni dei trasporti di cui ci occupiamo, sebbene tanto più vantaggiose al maggior numero, di quel che lo fossero quelle contro le quali furono mosse le prime censure, sia chiesta tuttavia da tanti autorevoli consessi la soppressione; perchè giudicate ingiuste, e fatte a beneficio di pochi privilegiati, i quali, col monopolio da loro esercitato, sono reputati di ostacolo insormontabile allo svolgimento delle colture maggiormente remunerative.

Non mi dilungherò a ribattere queste censure, esponendomi a ripetere argomenti svolti da altri meglio di quello che per me si potrebbe; ma non posso astenermi dall'invitarvi a considerare se gli abboni goduti dai pretesi monopolisti non sieno almeno in parte un corrispettivo dei vantaggi da loro garantiti alle amministrazioni ferroviarie, e dei servizi che rendono ai singoli speditori, compiendo per essi gli atti commerciali, le operazioni di dogana, di dazio consumo ed altre cui sarebbero inabili, assicurandoli dai rischi di avarie, e di mancati pagamenti, cui senza di loro, anderebbero esposti. E vogliate considerare eziandio se di monopolio possa parlarsi quando a tutti è dato aspirare soli, o associati, a conseguire gli stessi abboni, se sia ingiusta e *protettrice* una tariffa speciale decrescente in ragione di quella maggior quantità della merce per la quale cresce l'utile del Vettore; o cresce maggiormente per effetto di questi traffici fatti coi treni omnibus e misti, ove raramente è raggiunta quella capacità normale del treno, cui corrisponde il maggiore utile dell'esercizio.

Dall'Allegato 16 del volume V degli Atti della Commissione parlamentare, che ha riferito intorno alle Convenzioni, risulta infatti che le derrate alimentari rap-

presentano per le ferrovie dell'Alta Italia il 56,13 per cento della totalità delle merci trasportate a grande velocità, per le Romane il 66,70 per cento, per le Meridionali il 42,24 per cento, per le Calabresi il 48,36 per cento: laddove le stesse derrate trasportate a piccola velocità costituiscono l'1,67 per cento sull'Alta Italia, il 3,28 per cento sulle Romane, il 3,55 per cento sulle Meridionali, il 6,98 per cento sulle Calabresi.

Protezione esisterebbe veramente se, com'è proposto in una delle pubblicazioni recenti dei fautori del vagone unico, il Governo *garantisce quel numero di carri che le società esigessero in compenso dei danni immaginari che esse temessero dall'attuazione delle tariffe di favore a vagone completo*; imperocchè in questo caso i contribuenti sopporterebbero l'onere di compensare le perdite, dall'esercente eventualmente incontrate per lo scopo (che a parer mio non sarebbe conseguito) di favorire un certo numero di cittadini.

« Provatemi che in un regime di libera concorrenza, « l'industria dei trasporti entrerebbe nella via che ora il « Governo ha fissato », fu detto da un valente oratore in una delle riunioni dalle quali uscì trionfante il sistema da me combattuto, « ed io converrò di aver torto ». Io mi affretto di accettare la sfida, pensando agli abbonamenti, ben rammentandomi che nelle tariffe delle vecchie intraprese di trasporti per le vie ordinarie, la quantità della merce trasportata da uno speditore, era uno degli elementi delle tariffe contrattuali molto frequentemente praticate; siccome quelle che maggiormente agevolano l'utilizzazione del peso morto, diminuiscono la quota delle spese generali, costituiscono quasi una garanzia di *minimum* di guadagno desiderabile per le private imprese specialmente se piccole, ed assicurano al vettore altri non pochi vantaggi.

Domandate ai numerosi procacci che recapitano il

venerdì in molte piazzette e straducce più centrali della vecchia Firenze, se non farebbero migliori patti a chi assumesse l'impegno di far trasportare per mezzo d'uno di loro, invece che un solo involto ogni tanto, una quantità determinata di merci in un determinato tempo; e se non considererebbero come una fortuna dei patti pei quali scemasse per loro il pericolo di fare dei viaggi a ufo, assicurandosi per un certo tempo un minimo di lavoro.

Ed io posso affermare per mia esperienza che, quando l'ufficio di Direttore della Strada Ferrata da Firenze a Livorno mi costrinse a lottare col vecchio padre Arno, sulle cui sponde son nato, dovetti cominciare dal consentire ai grossi speditori, taluni dei quali vivono tuttora, abboni superiori a quelli che ad essi largamente facevano i navicellai divenuti allora concordi coi barrocciai; e li facevano con maggiore elasticità di quella consentita all'amministrazione di una ferrovia, sebbene non garantita nè altrimenti aiutata dal Governo.

E fa poi veramente difetto qualsivoglia concorrenza nel commercio delle derrate alimentari che si asserisce esser monopolizzate dagli ingordi privilegiati delle amministrazioni ferroviarie? Basterebbero a farci tranquilli le cifre dei trasporti di queste derrate eseguiti dai loro rivali: ma la migliore risposta a queste grida di dolore sono altre grida di dolore che per ragioni e con intendimenti opposti in molti luoghi ci assordano e più spesso in quelle campagne lontane dai grandi centri, a pro delle quali è particolarmente invocata la tariffa sull'unica base del Vagone completo: voglio parlare del lamento frequentissimo degli abitatori delle campagne perchè, per effetto delle incessanti ricerche di derrate alimentari fatte dagli stessi incettatori cui altri rimproverano di far ribassare i prezzi, molte di queste derrate, o particolarmente le uova, il latte ecc. vanno soverchiamente rincarando e costano più in campagna che in città.

Naturalmente, nel far la parte di Geremia, gli uni dimenticano di esser venditori, come gli altri di essere consumatori. Checchè ne sia di questi fatti contraddittori che possono benissimo essersi temporariamente verificati ora in questa ora in quella località a seconda delle circostanze mutabilissime della produzione e del commercio delle derrate di cui ci occupiamo, il fatto sta che finora i pretesi monopolisti hanno generalmente assai avvantaggiato i produttori, e che quello fra i primi più maggiormente preso a bersaglio non sembra aver fatto quei grossi guadagni che, malgrado i vantaggi incontestati da lui procurati al paese, gli sono stranamente rimproverati.

Il Commendator Cirio ha celato testè la sua impresa ad una società per azioni, nella quale naturalmente egli ha una parte importante. Come accade in questi casi, che non infrequentemente avvengono, di trasformazioni delle imprese industriali e commerciali, è stato annunziato, com'è consueto, che la nuova società si costituisce col proposito di allargare i suoi traffici. Mi guardi il Cielo dal mettere in dubbio la verità di questa affermazione che a parer mio è una speranza di nuova prosperità per molti agricoltori italiani; ma non mi perito di dire come io creda che se fosse stato così largamente proficuo al Commendatore Francesco Cirio, (come vien detto) l'esercizio dell'industria da lui energicamente iniziata e per tre lustri progressivamente svolta, i guadagni accumulati dovrebbero consentirgli di fare quello che all'uomo è più caro: allargare gradatamente il proprio traffico e trasmetterlo bene avviato ai propri congiunti.

Badiamo dunque, o Signori, ai ma' passi, e badiamoci più che mai adesso che vi hanno nuovi motivi di bene sperare per l'avvenire di questo traffico, ora che le nuove tariffe agevolano indubbiamente la riuscita di associazioni di varia entità e sono atte a stimolare la concorrenza; per modo da conseguire sollecitamente risultati anche

maggiori di quelli già assai soddisfacenti della vigente tariffa N.º 50.

In virtù della quale, quantunque assai più vantaggiosa ai grossi speditori, e meno incoraggiante per quelli minori, si sono avuti i risultati seguenti, desunti dalle Relazioni sull'Esercizio delle Ferrovie nel 1883 e nel 1881.

	nel 1883	nel 1881
Vagoni spediti dalla Ditta Cirio	N. 5849	4834
id. » dalla Ditta Oggioni (dal Gennaio al 21 Aprile 1883)	» 954	2348
id. » dalla Ditta Garavaglia (dal 16 ottobre al 31 Dic. 1883)	» 902	—
id. » per contratti	» 7705	7182
id. » da diversi in base alla tariffa N. 50	» 6646	995 (1)
Totale N.º	14351	8177

Lamentazioni e proposte eguali a quelle delle quali ho forse troppo lungamente discorso, trovansi in gran numero nelle inchieste sull'esercizio ferroviario fatte in altri paesi e segnatamente negli Atti delle inchieste inglesi del 1844, del 1853, del 1863 e 1866; malgrado ciò, dai governanti inglesi, alla pubblica opinione deferentissimi, fu consentita soltanto nel 1873 la disposizione dell'Art. 274 della nostra Legge dei Lavori pubblici; pel quale a tutti quelli che si trovano nelle condizioni stesse devono essere estesi i ribassi consentiti ad uno o più speditori.

Raro è che, quanto rispetto al commercio del quale ci occupiamo, tanto manifestamente compariscano concordi gl'interessi dei produttori, dei vettori, dei consumatori con quelli di poderosi ed abili commercianti. A dimostrare questa verità gioverebbe uno studio intorno alla Ditta Oggioni di cui spesso si parla nelle pubblicazioni degli avversari. E pochi sono i conforti così manifestamente giovevoli

(1) Dal dì 11 Luglio al 31 Dicembre 1881.

alle sofferenze dell'agricoltura italiana quanto può esserlo l'incremento del commercio e particolarmente della esportazione delle derrate alimentari.

Badiamo ai mà passi, lo ripeto; studiamo e ristudiamo, prima di distruggere quel che va bene.

Io non vengo a far panegirici nè progetti; mi restringo al modesto ufficio di premunire chi si occupa di questo importante argomento contro pericolose correnti, promosse dagli avversari di un sistema che dà incontestabilmente buoni frutti, per sostituirvi un sistema non rispondente alla teoria nè alla pratica di coloro che liberamente esercitano traffici analoghi a quello cui si vorrebbe imporre forzatamente.

Se rimangono dubbi, studiamo le tariffe, indaghiamo e verifichiamo i fatti, ricerchiamo se e quali miglioramenti sieno da introdurre; ma adagio a distruggere!

La società delle strade ferrate dell'Est della Francia che aveva fama di essere una delle meglio amministrate, consentì ad alcuni speculatori il trasporto gratuito d'interi treni di concimi in una regione sterile; e ne ebbe poi largo compenso mercè un accrescimento considerevole di traffico di cereali e di altri prodotti di quelle terre fertilizzate, aggiungendo al vantaggio proprio quello anche maggiore dei proprietari, dei coltivatori, dei negozianti del paese.

Prendiamo a cuore e studiamo con affetto e senz'altra passione che quella del pubblico bene, egregi Colleghi, tutto ciò che può viemaggiormente giovare in Italia alle culture delle nostre terre fecondate dal sole, compenso datoci dalla natura alla mancanza del carbon fossile; e provvediamo specialmente a che, nei paesi meno riscaldati dai raggi solari, e arricchiti dalla operosità industriale, mantengasi e cresca la reputazione e l'abbondanza degli squisiti prodotti del lavoro intelligente dei contadini, degli ortolani, dei giardinieri italiani.