

## Le ribolle di Cormons nel Settecento

## Aspetti economico-giuridici, questioni di gusto, problemi morali

6 di Ferruccio Tassin

**A** Bologna, nell'archivio del Convento di S. Domenico, una corposa raccolta di carte, fitta di memoriali, lettere, considerazioni giuridiche, racconta della volontà di presenza dei Domenicani a Cormons. Presenza contrastata agli inizi, poi lo scorrere di una manciata di decenni, e la fine, sotto Giuseppe II, negli anni ottanta del Settecento.

Regola severa quella dei Domenicani cormonesi, che appartenevano alla congregazione riformata del Beato Jacopo Salomoni, con il sostegno di una morale rigida, che aveva nel clauzettano padre Daniele Concina (1687-1756) uno dei suoi campioni.

Gli undici fogli del documento qui preso in esame pare siano il frutto di una consulenza richiesta riguardo la equità e la giustizia all'interno dei contratti che avevano come protagonista e regina la ribolla.

Già menzionata nel XII secolo (Claudio Fabro); ricordata nel XVI come rendita certa; ricercata nel Settecento; concordemente amata nell'Ottocento e sollecitata a sposarsi (la varietà dolce) con vini scorbutici per ammansarli; anche disprezzata e ritenuta un pericolo per suoi particolari effetti (Alberto Levi), come la salamandra il fuoco, ha attraversato i secoli. Il documento è anonimo, non datato, ma di assai probabile appartenenza alla prima metà del Settecento.

Le cose stavano così: «Nel territorio di Cormone frequentissimi sono due contratti circa li vini bianchi di quel distretto, che vulgo si chiamano Ribolle. L'uno è di livello... l'altro contratto è, o di vendita, o compra: ovvero innominato do, ut des...».

In parole povere, nel primo caso si trattava di un prestito in denaro e, ogni trenta ducati, il

beneficiario del prestito si impegnava a pagare un certo numero di conzi (il conzo di Cormons corrispondeva a 180,841404) di ribolla all'anno. Però capitava che a volte non ne avessero a sufficienza, e così restavano debitori «di tanto dinaro, quanto corrisponde alli vini non pagati». Per questo giocava a tutto vantaggio dei debitori che le misure non pagate andassero valutate a «vil prezzo». All'opposto, a chi prestava conveniva fossero valutate in maniera sostenuta.

Nel secondo tipo di contratto, in generale stipulato tra i proprietari delle vigne e i coloni (per le loro prestazioni ricevevano la terza parte), i primi, nel corso dell'anno, anticipavano denaro e cereali, e i coloni si impegnavano a pagare alla vendemmia in ribolla della loro parte. Così succedeva il contrario del caso precedente: più valgono le ribolle, meglio stanno i contadini, che con piccole quantità di vino pagano grosse somme di debiti.

Il busillis nasce al momento delle vendemmie, quando si deve fissare il giusto prezzo della ribolla, dato che ce ne sono due, uno, «legale», che, per disposizione delle leggi locali, è di una lira in più rispetto a quello del vino nero comune (anche il vino bianco valeva di più) fissato dalla Comunità di Cormons; l'altro è quello «volgare», ossia nato da contratti tra venditori e acquirenti. In questo caso si andava molto su, dato che arrivavano numerosi «mercantanti forastieri», probabilmente da Trieste e anche d'oltralpe, che facevano ancora buoni affari, nonostante — si dice nel documento — si avvertisse un certo cambiamento nei gusti.

Si arrivava a cifre persino doppie. E si capisce il perché, scrive l'Anonimo: «... chi vuol con-





Da una cartolina dei primi del Novecento, la settecentesca chiesa dei Domenicani a Cormons (Coll. G.B. Panzera - Cormons).



trattar co' mercatanti forastieri deve impiegar industria, e spese, ed arrischiarsi a non pochi pericoli; cose che senza contrasto sono prezzo estimabile...».

Il Nostro è ben informato; spiega che ci vuole abilità e impegno per stare in contatto con i clienti, per «alletterli alla propria cantina», capacità nel vendere le merci avute in cambio, perché i pagamenti non avvenivano sempre in contanti; impegnare capitali in cantine e botti (non sempre si vendeva all'ora della vendemmia). Si aggiungeva il calo del vino, se conser-

Publicità per i vini di Cormons alla fine dell'Ottocento (1899). In primo piano i vigneti per cui andava celebre in tutto l'Impero. La didascalia recita così: Guido Tomadoni — Cormons (Litorale) — raccomanda i suoi vini bianchi e rossi (produzione propria); prezzi da 20 a 30 fiorini per ettolitro (botti escluse), franco stazione Cormons. L'effettuazione dell'ordine avviene dietro contrassegno. Le ordinazioni, che, al di sotto dei 56 litri non verranno evase, si facciano pervenire attraverso la cartolina. Con la massima considerazione Guido Tomadoni (Coll. G.B. Panzera - Cormons).



vato (rilevante in questo caso) fino all'estate quando si vende a «vilissimo prezzo» o persino va a male.

Da ultimo, chi vende deve affrontare talora viaggi, liti, per problemi che nascono con i mercanti per recuperare crediti in caso di vendita sulla fiducia.

Bene, si conclude, è chiaro che in simili condizioni la merce sia più cara di quella venduta senza rischi e spese. E allora le ribolle che i coloni danno ai padroni per «soddisfar alli debiti contratti» per soldi, e «biade» ricevute nel corso dell'anno, devono essere calcolati a prezzo legale, o «volgare»?

Nel caso del contratto di vendita, chiamato *do ut des*, alcuni pensano ad una soluzione equanime: né prezzo «legale» (troppo basso), né «volgare» (troppo alto) ed allora si dà la «mèta», un paio di lire in più del prezzo «legale», ad esempio (la espressione è entrata anche nel linguaggio popolare); ciò favorisce i coloni, come si è già dimostrato.

Che i coloni siano pagati «alla mèta» è giusto: il prezzo di mercato, infatti può essere riservato solo a chi rischia, ai padroni; in caso contrario, i coloni, per pretendere di più, dovrebbero patire anche i rischi, depositando, ad esempio le ribolle in attesa di vendita.

A sostegno di questa tesi c'è tutta una serie di sode argomentazioni giuridiche legate alla legge, che si dice prevalere sulla consuetudine, la quale può essere praticata solo nel caso di pacifico accordo.

Un esempio porta il Nostro, preoccupatissimo della giustizia, della morale, sempre in una visione cristiana delle realtà. Evidentemente la questione non era solo economica: tanta gente sia tra i padroni che tra i coloni si preoccupava di guadagnare, ma ancor di più della propria anima, se si muovono tante opinioni per la ricerca della verità.

L'esempio è quello del prezzo del grano anticipato dai padroni: viene computato al prezzo corrente nel giorno della consegna e non a quello più alto dei mesi in cui maggiormente è apprezzato.

La faccenda delle ribolle era così rilevante che ci furono anche passaggi di proprietà per debiti, e quella volta le ribolle furono valutate «alla mèta».

Questa consuetudine, poi, va nella stessa direzione della legge, e non vi sono dubbi, dato che tutto si tratta nella cancelleria di Cormons. Quindi consuetudine, legge e morale sono in accordo e i padroni possono pagare i coloni «alla mèta» senza andare contro la propria coscienza.

Dunque, alla fine di questo laborioso argomentare, si dà una risposta rafforzata anche dalla analisi delle opinioni opposte: vendita senza rischi, la ribolla avrà il prezzo «legale», più basso; vendita con rischio avrà il prezzo «volgare», più alto, e questa è proprio giustizia che, teoricamente, varrebbe anche per i «lavoratori», se avessero capitali per conser-

vare i vini. La possibilità non si verifica per evidente impossibilità, ma il fatto che sia possibile sul piano teorico, mette al riparo da critiche il dotto estensore del documento.

I gusti stavano cambiando, il prezzo delle ribolle era scaduto e questo rafforzava la giustizia della «mèta» entrata in vigore quando il mercato della ribolla tirava di più.

Ma, se l'Autore è un ottimo studioso di morale e di diritto certamente, fa cilecca nel prevedere che «non v'è più speranza che questi vini tornino in credito». Nell'Ottocento quasi tutti ne andavano pazzi, e tuttora, nelle trattorie più tradizionali di Gorizia, ad esempio, vengono accompagnate con vivace successo alle caldarroste in occasione della festa di Ognissanti.

Il prezzo «volgare» praticato dai mercanti era mal visto da molti, non tanto per motivi di scarsa correttezza dei mercanti, ma per l'invidia nei confronti di loro, baciati dalla fortuna.

Alla fine, veniamo a sapere chi erano quelli dell'opposto parere: i Gesuiti, certamente quelli della vicina Gorizia (anche se il documento tace al riguardo), e non meglio precisati «soggetti di coscienza col consiglio di dotti confessori».

Qui, pur col massimo rispetto delle parole rivelanti grande onestà intellettuale, il Nostro si palesa seguace dei principi enunciati dai Domenicani, che, per esempio, erano perplessi anche sul prestito ad interesse.

«Di scandalo non si teme — conclude questo misterioso personaggio — perché sono adotte sufficienti ragioni per illuminare e persuadere la giustizia del prezzo».

Quasi una postilla, a comprova del rigore morale di chi ha affrontato una simile questione: «Chi ha avuto comando d'estendere la presente, protesta di non aver di sua propria scienza notizia alcuna dei fatti di Cormone; ed' aver solo discorso sopra di essi, ed' averli esposti secondo gli è stato rappresentato; rimettendosi a miglior parere...»; non si era fatto influenzare dal caso specifico, sorto di certo, in maniera dirompente, ma ne aveva fatta l'anatomia sul piano teorico, pur riferendosi ai fatti della vita.

Un grande esempio per noi, in tempi in cui la morale segue la prassi piuttosto che informarla.

Anche le ribolle (il plurale è dovuto al fatto che non del solo vino ribolla si trattava, ma piuttosto di una presentazione quasi analoga di vini diversi) riuscivano a sorpassare il fatto corporeo, il dato concreto, per toccare aspetti dello spirito, non solo con argomentazioni relative al gusto, ma toccanti la giustizia, la morale.

L'uomo cercava di non fermarsi alla materia... ●

*Ringrazio il padre Luigi Abele Redigonda dell'Archivio di San Domenico di Bologna, e il geom. G.B. Panzera di Cormons.*