L'INDUSTRIA ENOLOGICA.
IL CASO DELLA "F.BROVIA"

Vittorio Rapetti

La parabola della ditta Brovia di Strevi si svolge dal 1873 al 1960, nel paese alle porte di Acqui, (con meno di 3.000 abitanti, ma da secoli importante per la produzione del pregiato "Moscato di Strevi"). Una storia aziendale per alcuni aspetti emblematica di tutta una serie di imprese enologiche che hanno operato in provincia: la fase delle origini, il rapporto con la produzione del territorio e il nodo della specializzazione e quello della commercializzazione, la connotazione familiare (speculare a tante piccole aziende contadine che ad essa conferiscono) ma anche la identità borghese, ben distinta dal mondo contadino; la compresenza sullo stesso territorio e circa nello stesso periodo di diverse altre imprese enologiche (Bruzzone, Balbi, Parodi). Inoltre, ed è un dato fondamentale e raro, di questa azienda è stato possibile un recupero parziale dell'archivio oltrechè una analisi del sito industriale. Ciò permette di illustrare una significativa serie di fattori della vita di un'azienda: dall'approvvigionamento di materia prima alla tecnologia impiegata, dalle tipologie di prodotti alla rete commerciale, dalla struttura dello stabilimento ai rapporti con le autorità. [1]

Nel 1873, la Società Enologica Astigiana (SEA) costruisce a Strevi uno stabilimento succursale alla sede di Asti per sviluppare il settore destinato all'esportazione. La scelta di Strevi è motivata dalla coltura di una ottima **qualità di moscato**, all'epoca rinomato quanto quello canellese[2]. L'importanza dell'impresa è segnalata dalla variante alla strada che il comune concede per permettere all'azienda di collocarsi vicino alla ferrovia, con una serie di fabbricati tra cui la lunga tettoia di 70 mt. dove sono ospitate la vasche. All'inaugurazione presenziano sia Carlo Gancia (in qualità di amministratore della SEA) che Bosca, sindaco di Asti, oltre a diverse autorità. L'avvio dello stabilimento SEA induce un notevole cambio di prospettiva: il moscato di Strevi può essere lavorato in loco (invece che essere venduto solo come uva) e trova uno sbocco commerciale, anzitutto in una rete regionale e poi internazionale. Passati pochi anni però, la SEA viene posta in liquidazione e, dopo alcuni passaggi di mano, lo stabilimento di Strevi è acquisito nel 1886 da Giuseppe Reggio, con capitali in parte forniti da Domenico Casserini, imprenditore acquese del settore dei laterizi. Nel periodo successivo lo stabilimento viene ammodernato e integrato con le abitazioni.
All'inizio del secolo l'impresa è acquistata in parte dai Brovia, famiglia locale di commercianti e mediatori di vino, che da poco hanno assunto il controllo di una significativa rete di clientela in Piemonte (specie nella provincia di Alessandria), Lombardia ed Emilia e qualche aggancio sul resto d'Italia e all'estero. L'attività della *Ditta Francesco Brovia* procede senza significative variazioni, con una **gestione di tipo familiare** (al vertice dell'azienda il padre Francesco e il figlio Paolo Adolfo, la cui moglie Secondina Bottero ha portato capitali utili all'impresa), finchè nel 1916 i Brovia acquisiscono anche la parte di proprietà di Casserini. Ciò permette una ampliamento e un riordino dei diversi reparti (pigiatura, torchiatura, deposito, confezione, …) e la successiva costruzione di una tettoia a capriate a ridosso della scarpata ferroviaria. Completata nel 1926, la **struttura** facilita le operazioni di carico e scarico dai treni e segnala un notevole ampliamento della produzione e della commercializzazione oltre il mercato locale (motivo peraltro esplicitamente addotto per richiedere le necessarie autorizzazioni alle Ferrovie dello Stato e al Comune). Elemento molto rilevante per l'attività commerciale è la concessione delle Ferrovie all'uso del binario morto che permette il carico/scarico direttamente dallo stabilimento (non a caso la concessione viene sempre rinnovata restando attiva fino al 1971).

---

[1] [Per l'elaborazione della presente scheda è stata utilizzata la ricca e inedita documentazione proposta da Paolo Patanè, *L'azienda enologica Brovia di Strevi*, tesi di laurea all'Università di Genova, a.a. 2005-06 – da verificare]

Nel 1925 il fondatore dell'azienda, Guido Francesco, passa la mano al figlio Paolo Adolfo, che si trova ormai a disporre in modo completo di tutto il vecchio stabilimento e dei fabbricati annessi, oltre che di tutta l'**attrezzatura enologica,** in parte acquistata di recente, tra cui 4 botti da 50 hl, botti da viaggio, 3 torchi, 1 pigiatrice, alcune botti da cantina e 3 serbatoi da viaggio. Nello stesso anno la ditta viene registrata alla Camera di Commercio, ma come impresa di **mediazione** e **commercio**.
In effetti, in base ai dati ricavati dai registri di carico e scarico, la **produzione** vera e propria di vino è piuttosto limitata, in quanto l'attività enologica più rilevante della ditta consiste nell'acquisto di vino grezzo, vinificato dai contadini, sul quale si effettuavano le lavorazioni tardo-invernali e primaverili di filtrazione e chiarificazione, per poi spedirlo in fusti o cisterne. E' prevalente negli anni '20 l'attività di mediazione e commercializzazione di vino elaborato da altri produttori (ad es. tra il 1921 e il 1925 nei registri di carico figurano, mediamente, 3.200 hl di vino l'anno, dei quali solo 200 vinificati in ditta) e destinati ad altre ditte piemontesi e lombarde che provvedevano alla commercializzazione nelle grandi città. Gran parte di questo vino in transito è moscato.
Per quanto riguarda il vino vinificato in azienda, il metodo di **approvvigionamento** è quello dei mediatori collegati con i Brovia (in qualche caso anche direttamente dipendenti), essi acquistano l'uva dai contadini prima della vendemmia, che dopo il raccolto viene portato a Strevi su carri o vagoni. In ditta, inoltre, viene vinificata l'uva proveniente dalle vigne dei Brovia che nel periodo di maggior espansione arrivano a possedere 20 ettari di terreno a Strevi, Acqui Terme, Bistagno e Sessame.
Risulta inoltre commercializzato il moscato **spumante**, non prodotto però in ditta in quanto i Brovia non hanno impianti per tale lavorazione, ma in diversi casi appaltano la spumantizzazione del proprio moscato alla ditta Balbi di Strevi (impresa prestigiosa, che riforniva anche la casa reale e il Vaticano). L'intenzione di ampliare la produzione, introducendo la spumantizzazione, negli anni '30 si scontra con gli alti costi per un nuovo impianto ed i connessi ampliamenti e attrezzature di imbottigliamento.
Piuttosto importante è la produzione del moscato passito, vino tipico di Strevi (cui è andata di recente una DOC), mentre dal 1926 si avvia la produzione di **vermouth**, con l'impianto di un deposito di spirito (obbligatorio per i produttori di vermouth). Si tratta di una vera e propria scelta strategica, data anche la complessità della produzione di questo "vino speciale", oltre che l'investimento da essa richiesto. L'approvvigionamento si estende al mercato siciliano con partite di vino d'Alcamo e Marsala, mentre un contratto di fornitura esclusiva con la SAIVA (*Società Anonima Industria Vermouth e Affini*) di Milano assicura alla Brovia un buon sbocco commerciale sulla Lombardia (pertanto Brovia preventiva nel 1928 la produzione annua di 10.000 hl.). Non a caso quindi si registra una notevole **evoluzione tecnologica**. Dopo il 1926 cresce la potenza impiegata per i motori elettrici e le pompe, che supera i 40 hp nei periodi di vendemmia; sono impiantati filtri a sacco (vasche fisse) e ad amianto (cilindri mobili), aumenta la capienza delle vasche; una gru viene istallata per movimentare i fusti di vino; torchi meccanici Negro, poi elettrificati, e pigiatrici meccaniche Garolle sono collegati all'impianto fisso in rame di tubazione per il pompaggio di uva e mosto; vasche per la chiarifica, il filtraggio (il c.d. *ramblè*), il raffreddamento; celle frigorifere sotterranee per la conservazione. Un'ampia cantina sotterranea costruita ad hoc ospita il nuovo reparto di produzione, con ben 23 vasche (da 100 o 150 hl, di cui 6 coibentate) ed un impianto di refrigerazione. Il frigorifero, con compressore ad ammoniaca, acquistato presso la *Fonderie del Pignone* di Firenze, era in grado di refrigerare 50 hl al giorno: l'ammoniaca veniva acquistata dalla Tazzetti di Torino. Nel 1929 si aggiunge un impianto di pastorizzazione (acquistato dalla ditta Gabanna di Torino della portata oraria di 7-10 hl.) ed un concentratore in rame per marmellate e sciroppi installato nel reparto per la lavorazione dei mosti.
Inoltre, la documentazione d'archivio segnala un puntuale **registrazione** di tutte le fasi della lavorazione e dei costi di produzione, che connota ormai l'azienda come soggetto tipicamente industriale, rispetto ad un passato più commerciale e artigianale.

Sul versante della **commercializzazione** la rete di clientela costruita a partire dal 1920, prevalentemente lombarda e ligure, presenta due gruppi principali: quello di alcune ditte di media importanza con le quali la Brovia commercia consistenti partite di vino (con contratti annuali dell'ordine di 1.000 ql.), e quello dei pubblici esercizi (ristoranti, bar, alberghi, osterie) sparsi un po' in tutto il nord-Italia. Per questo l'efficienza della rete dei **rappresentanti** diventa decisiva:

ciascuno di essi copre una zona di 3-4 province e può assumere a sua volta altri rappresentanti (che non hanno però rapporti con la ditta). Brovia mantiene il diritto di sciogliere ogni contratto non rituto conveniente e di assegnare ad altri rappresentanti una parte del campionario dell'azienda. Le provvigioni – liquidate ogni 6 mesi - dipendono dal tipo di prodotto e dall'entità del contratto e, ad es., possono oscillare tra il 2% della grappa al 7% del vermouth. Il rappresentante ha responsabilità sulla conclusione positiva del contratto ed in alcuni casi è inserita la formula dello "*star del credere":* sulle fatture non pagate non è corrisposta la provvigione al rappresentante che, in più, deve corrispondere alla ditta un'indennità del 25% sulla somma fissata per il "*del credere".*
La clientela estera è gestita direttamente dalla ditta, tramite Guido Brovia (che sovente opera da Genova, ma anche da Milano, Torino, Nizza Marittima, Svizzera): le **esportazioni**, in media costituiscono il 25% delle vendite e, almeno a partire dal 1929, portano i prodotti della ditta in Francia, Svizzera, Inghilterra, Venezuela (mentre rapporti con gli USA si attivano dopo il 1933 e quelli con Svezia, Germania e Austria dopo il 1940): vermouth Torino, vermouth bianco, moscato, barbera, freisa, cortese. Il mercato più stabile per tutti gli anni '30 e fin'oltre la seconda guerra mondiale è quello svizzero, sul quale Guido Brovia assume anche un ruolo di riferimento per collegamenti tra le ditte esportatrici ed il mercato elvetico.
Nell'ambito dei vini fini e da pasto, accanto ai classici già citati, la Brovia lavora (o commercializza) anche altri vini (nebbiolo e brachetto), o vini particolari senza specifica denominazione (Castel Strevi, Chiaretto Spumante, Chiaretto passito, Barolino, Aleatico superiore).

La nuova normativa sui vermouth del 1934 dispone il rilascio di una specifica licenza ministeriale, una precisa registrazione dei prodotti usati per la lavorazione e della produzione elaborata e commerciata, nonchè un adeguamento delle strutture dell'azienda (dilazionato fino all'ingiunzione della Regia Stazione Enologica Sperimentale di Asti che nel 1936 impone a Brovia di mettersi a norma entro un mese). La necessità di entrare nel nuovo **consorzio** tra i produttori costringe i Brovia ad iscriversi alla *Federazione Nazionale Fascista delle Industrie dei Vini, Liquori e Prodotti Affini*, (peraltro l'iscrizione era obbligatoria), entrando poi a far parte del direttorio del *Sindacato Provinciale Industriali dei Vini e Liquori Affini*, il cui presidente era Beccaro di Acqui Terme.
Nel corso degli anni '30 Paolo Brovia ed il figlio Guido orientano l'attività dell'azienda anche verso la produzioni di **amari**, procurandosi le ricette per preparare molti prodotti (ad es. quelle di *Coca Boliviana*, *Liquore Garus*, *Rabarbaro*, *Fernet*, *Amarissimo*, *Amaro Bairo* e *Liquore Lungavita-Salvagente)*. Entrano così in relazione con tecnici di diverse altre aziende del settore, ma cercano allo stesso tempo di custodire gelosamente la ricetta del loro vermouth dallo spionaggio di altri industriali. In effetti nonostante la tradizione di prestigio, nel corso degli anni '30 la produzione di vermouth cresce notevolmente, a forte discapito della qualità e dei produttori più seri, al punto che nel 1939 Brovia, pur avendo acquisito una certa notorietà nel panorama industriale pensa di abbandonare la produzione di vermouth.
In realtà l'attività produttiva relativa ai vini speciali continua in modo abbastanza stabile fino al 1941, con una produzione media annua di circa 8200 hl., di cui il 36% è stabilmente rappresentata proprio dal vermouth, accanto, il 52% da liquori, ed il resto da aperitivi e prodotti a base di marsala.
Le restrizioni indotte dalla **guerra** sull'uso di alcool, fin dal 1941 creano problemi alla produzione. Per questo Brovia aderisce al Consorzio costituito nel 1942 su iniziativa dei quattro presidenti dei Sindacati provinciali (Gancia, Rossi, Beccaro e Marone), cui aderiscono ditte come Gancia, Martini & Rossi, Cora, Carpano, l'acquese Beccaro. L'impennata del prezzo dell'alcol (cresciuto di quasi 6 volte tra il 1940 ed il 1944) conduce anche ad un curioso baratto con una azienda slovacca di Bratislava che scambia 1.500 ql. di alcol con altrettanti di vermouth forniti da Martini & Rossi, Brovia, Isolabella e Ferrero, il che permette di continuare la produzione, pur a ritmo ridotto. La guerra consente comunque di fare buoni affari, sia sul versante delle consegne obbligatorie a industie e Forze Armate, sia per le esportazioni in Svizzera, Germania e Svezia, grazie anche all'appoggio politico della federazione Italiana Vini
Proprio la congiuntura bellica (penuria di materie prime, difficoltà nei trasporti sia per gli approvvigionamenti che per le vendite) segna però l'avvio del declino della ditta Brovia, che a fine conflitto si orienta più sui vini rossi e continua la produzione di vermouth in quantitativi sempre più ridotti: meno di 2.000 hl fino al 1950, meno di 1.000 hl dal 1951, fino alla cessazione definitiva della produzione, probabilmente indotta dalla nuova legge che, tra l'altro, impone al produttore l'imbottigliamento del vermouth. Ciò avrebbe richiesto nuove macchine e attrezzature (imbottigliatrice, etichettatrici, nuovi metodi di trasporto, …), un salto tecnologico e organizzativo ed

un investimento che l'azienda - sempre gestita in forma familiare da persone ormai anziane - non fu in grado di affrontare. Peraltro già negli anni della guerra la rete dei rappresentanti di vendita e dei mediatori per l'acquisto registra una crisi notevole e dopo il 1945 resta un solo rappresentante a Milano, mentre Brovia gestisce direttamente il resto della clientela.
In sostanza la Brovia prima della seconda guerra mondiale raggiunge una soglia di "maturità" per quanto concerne dimensioni, tecnologie e modelo di gestione, dopo lo sviluppo registrato nella seconda metà degli anni '20, ma si trova impreparata ad affrontare il dopoguerra con le esigenze poste da un mercato più libero e dalle nuove normative.
Contano poi motivi anche più locali, in cui si intrecciano politica e competizione industriale. E' il caso di una questione – durata circa 12 anni – relativa alla modifica della strada comunale che collega lo stabilimento alla ferrovia, per consentire un miglior accesso al binario e la costruzione di una stalla per gli animali destinati ai carri dell'uva e del vino. La richiesta risale al 1943 ed è subito appoggiata dall'amministrazione comunale, ottiene il consenso delle Ferrovie; il contratto e l'intera pratica vanno però distrutti in un bombardamento a Torino; nel frattempo in paese c'è chi si oppone alla modifica trovando nel 1944 l'appoggio del Commissario repubblichino subentrato al podestà. Brovia ricorre all'intervento del Prefetto di Alessandria perché prema sul Comune, evidenziando il fatto che la ditta è la prima esportatrice della provincia e assai famosa. Ma tutto viene bloccato e non se ne parla fino a dopo la guerra. Ottenuta una delibera favorevole dal commissario Righini che governa il comune nel 1948, il nuovo sindaco – Bruzzone, proprietario della ditta enologica strevese principale concorrente dei Brovia - blocca nuovamente la procedura annullando la precedente decisione. La causa prosegue con il coinvolgimento del prefetto e della giunta provinciale, dell'*Industrialvini* di Roma e nella *Confederazione Generale dell'Industria Italiana*, che scrivono e fanno pressioni sul Ministero dell'Interno affinché il Prefetto intervenga. Entrambe le associazioni descrivono la ditta Brovia come una tra le più note ed apprezzate aziende vinicole del luogo, largamente affermata sui mercati esteri, mentre Brovia rivendica il suo ruolo di maggior contribuente tra tutti i commecianti e produttori enologici strevesi.
Solo nel 1955 la causa si conclude a favore di Brovia, quando ormai l'azienda, versando ormai in un rapido **declino,** non ha più alcun interesse ad effettuare i lavori. Infatti, già alla fine del 1949 le esportazioni si sono ridotte alla sola Svizzera; si contraggono gli approvvigionamenti fino a che nel 1956 si cessa la produzione di vermouth; negli anni successivi buona parte delle attrezzature per la produzione vengono affittate ad un industriale francese, mentre non va in porto la vendita dell'azienda. Con la morte di Guido Brovia, restano a gestire l'attività l'ormai ottantacinquenne Paolo Adolfo e la moglie Secondina Bottero, che nel 1960 – alla morte del marito – subentrerà nella gestione e poi nella stessa ragione sociale dell'impresa fino al 1971. Chiusa l'attività produttiva e commerciale, resta negli anni '60 l'affitto delle attrezzature e della concessione ferroviaria, prima alla Ditta Parodi e poi a Villa Banfi. Dal 1997 lo stabilimento è in stato di semiabbandono. Il suo archivio, seppur frammentario, e parte delle attrezzature ancora esistenti sul sito industriale costituiscono una fonte preziosa per storia imprenditoriale e tecnologica del comparto enologico.