

# BOLLETTINO DI INFORMAZIONI

PERIODICO NAZIONALE DELL'ASSOCIAZIONE GESTORI MAGAZZINI MONOPOLI DI STATO

Associazione  
Gestori  
Magazzini  
Monopoli  
di Stato  
Piazza Cola di Rienzo, 80  
Roma

C. C. POSTALE 1/5749

Anno XIII N. 7

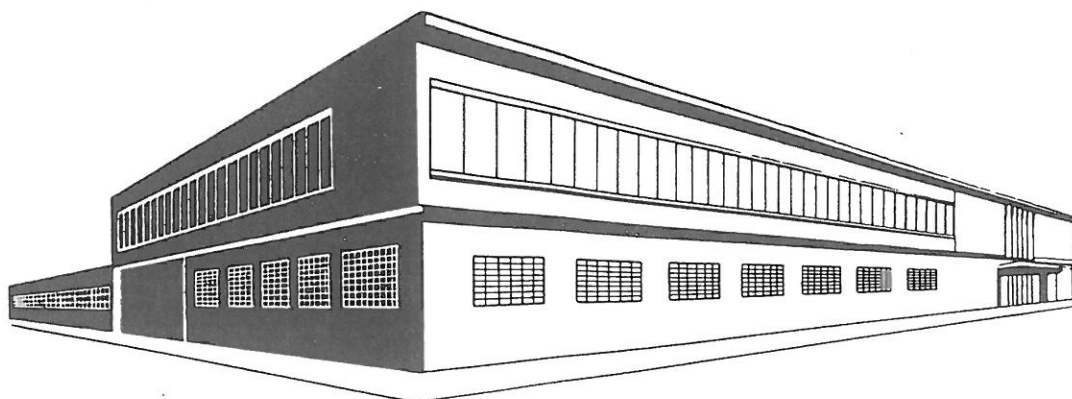
LUGLIO  
1963

Spediz. abb. postale - Gruppo III



*L'uso del tabacco in tutte le latitudini, sotto tutti i cieli,  
è ormai nelle abitudini più costanti del genere umano*

Direzione, Red.: Rag. Lauro Stabile  
Via Gozzellini, 27 - Nizza Monf. (Asti)



# DAL NEGRO

A. D. 1756

La più antica fabbrica  
di carte da gioco

Esportazione nei principali  
paesi del mondo

Edizioni Pubblicitarie

Tutti i tipi di carte da gioco

Giochi per ragazzi



**DAL NEGRO**

LE CARTE DA GIUOCO  
CHE HANNO UNA TRADIZIONE

# Bollettino di Informazioni

MENSILE UFFICIALE DELL' ASSOCIAZIONE GESTORI MAGAZZINI MONOPOLI STATO

Il « Bollettino di Informazioni » è la palestra delle nostre opinioni ed ogni collega, col suo pensiero, dà un consiglio ai Dirigenti della Associazione ed un apporto alla causa che ci sta a cuore. Tutti gli scritti, pertanto, pur esprimendo differenti pareri, trovano gradita ospitalità in queste pagine. Ci sentiamo in dovere, perciò di precisare che, in materia sindacale, ogni scritto esprime solo il parere del firmatario.

R. D. C. - Il nostro avvenire: Le vendite  
Distribuzione e vendita dei tabacchi

## SOMMARIO

Notiziario E. L. N.  
Varie

# Il nostro avvenire: le vendite!

Da tanto tempo si anelava ad un chiarimento sulle ripercussioni che potranno derivare alla nostra attività di Gestori dalla piena applicazione del trattato istitutivo della Comunità Europea. Quante volte abbiamo chiesto con apprensione: « Che cosa avverrà della nostra attività quando il Mercato Comune sarà effettivamente realizzato, allo scadere dell'attuale periodo transitorio? ».

Da questa premessa il Dottor Benincasa trae lo spunto per una sua nota, apparsa sul « Numero unico » del 2° Convegno di Sicilia. Noi Gli siamo grati, perchè non potevamo aspirare ad una risposta né più autorevole né più chiara; e le conclusioni sono per noi tranquillizzanti, purchè i « se » posti siano apprezzatamente realizzati. La diagnosi dice che il soggetto, in sostanza, non è malato ma se vuole conservare la buona salute deve osservare la seguente prescrizione: « Occorre che i gestori si convincano della necessità di abbandonare l'atteggiamento passivo della loro opera, che li rendeva in passato semplici custodi della merce loro assegnata in conto deposito, per rendersi parte attiva del fermento propulsivo delle vendite che accompagna tutta l'azione rinnovatrice della grande organizzazione del Monopolio, della quale fanno parte, cercando so-

vattutto nell'intensificazione della loro opera la fonte di maggior guadagno, qual'è oggi loro assicurato dal sistema retributivo proporzionato al valore delle vendite ».

Non v'è alcun dubbio che questo discorso apre orizzonti nuovi e fa sperare in una qualificazione del nostro lavoro tale da consentire soddisfazioni sin qui mortificate.

Non da ora, nei nostri scambi d'idee, c'è chi ha sostenuto che per uscire dal vicolo chiuso in cui ci si trova, con la nostra funzione limitata a quella di una infrastruttura, è necessario valicare lo « sportello di distribuzione » ed inserirci nel vivo di quel mondo dinamico che è il mercato.

Ma l'iniziativa, che non può essere solo incoraggiamento, spetta all'Amministrazione.

Io credo infatti non sia sufficiente che i Gestori siano convinti di questa necessità. E' l'Amministrazione che ci deve dare le direttive; ed i Gestori ad esse si adegueranno, così com'è sempre avvenuto; senza atteggiamenti passivi, perchè quand'è chiaro che ciò corrisponde al loro interesse la convinzione viene da sé. Sarebbe facile alleggerire il discorso con elevati richiami alla dedizione, al dovere sentito, al desiderio di contribuire alla sempre maggior prosperità dell'Amministrazione; ma il disin-

teresse non trova, commercialmente, molto credito. E l'Amministrazione ha il diritto di contare, con pieno affidamento, sulla buona intesa dei Gestori, così come questi hanno la necessità di godere del credito dell'Amministrazione; il che è possibile soltanto se c'è reciproca convenienza.

Sono fermamente convinto che la nostra Categoria è disponibile senza riserve per una nuova concezione del servizio. Nessuno può sentirsi lusingato, nè fidare in un miglior avvenire, quando gli si dice che il suo lavoro è una occupazione da pensionato.

Ma per fare, ne occorre la possibilità; e a noi la possibilità deriva solo dalle direttive dell'Amministrazione.

L'iniziativa, senza una coordinazione, una preparazione, una razionalità che non si improvvisa, può essere controproducente; e male intesa.

Bisogna distinguere fra collaborazione e zelo; ecco perchè inviti ad una maggior collaborazione spesso ci trovano perlessi. Sin qui, più che zelanti non potevamo essere e meriti

non intendevamo, né onestamente si sarebbe potuto, accamparne; adempivamo semplicemente con lealtà — così come continueremo — agli impegni contrattualmente assunti. Con lealtà, perchè eventuali lacune di approvvigionamenti non possono, in genere, essere interpretate quali manovre interessate; sono, più semplicemente, conseguenza di analoghe situazioni dei Depositi. E', a dir poco, evidente interesse primario del Gestore soddisfare nel modo più completo le richieste dei Rivenditori; né guadagna l'economia del servizio che in definitiva è il nocciolo di ogni nostro problema.

Il Dott. Benincasa ci ha rassicurato circa i nostri timori per il M.E.C.; i suoi argomenti, concreti ed obbiettivi, ci convincono.

Vorremmo, con non minor convinzione, che si potesse approfondire anche il discorso della « collaborazione », del nostro inserimento, quale parte attiva, nell'ingranaggio propulsivo delle vendite.

Abbiamo tanta buona volontà di fare; e siamo tutt'orecchi.

R.d.C.

## Dal Compartimento di Parma

Il 30 giugno ha cessato il suo servizio, per limiti di età, il Cav. Ferrari Giovanni, Revisore Capo presso l'Ispettorato compartimentale di Parma.

Il cav. Ferrari ha percorso la sua lunga e brillante carriera di funzionario dei Monopoli interamente a Parma salvo brevi parentesi a Livorno e Mantova, per cui, come si suol dire, era una « istituzione » dell'Ispettorato.

Cinquant'anni spesi al servizio dell'Amministrazione, di cui venticinque con funzioni ispettive.

Di ogni magazzino aveva una tale conoscenza da sapere con sicurezza in quale cassetto o scaffale si trovasse ogni registro.

Il cav. Ferrari seguì generazioni

di Gestori; molti li conobbe bambini ed arrivò ad instradarli poi nel lavoro ereditato dai padri e ad insegnare loro a far bollette e tener registri.

Le sue verifiche, dopo la scrupolosa ispezione alle scorte, erano cordiali conversazioni in cui entravano, quali pause distensive, argomenti della vita familiare; il suo interesse a vicende ed eventi personali e le sue premure in ogni occasione, gli hanno conquistata la devozione dei Gestori.

Anche le tirate d'orecchie, energiche ma mai a sproposito, furono benefiche e raddrizzarono in tempo tendenze non ortodosse.

Non c'è Gestore nel Compartimento che al cav. Ferrari non debba riconoscenza,

Ed appunto per attestargli questi sentimenti e per solennizzare il commiato, i Gestori si sono riuniti a Parma in un locale cittadino; al termine del pranzo, cui erano presenti tanti Gestori quanti mai sen'eran visti in nessuna Assemblea, è stata offerta al cav. Ferrari una pergamena che il Festeggiato ha gradito a ricordo della Categoria della quale, Egli stesso ha tenuto a sottolineare con commosse parole, sentirà vivissima la nostalgia.

Anche attraverso al « Bollettino » giunga al cav. Ferrari l'augurio sincero di godere il meritato riposo per tanti anni con lo stesso spirito giovanile che oggi lo contraddistingue.

R. O. C.

# Distribuzione e vendita dei tabacchi

Sono circa 15 milioni le persone che oggi in Italia partecipano al consumo degli oltre 60.000.000 di chilogrammi di tabacchi lavorati venduti dal Monopolio. Ciò importa, come diretta conseguenza la necessità di disporre di una organizzazione che sia in grado di soddisfare ognuno di questi 15 milioni di acquirenti con il tipo e la marca di tabacco preferiti, sia che la richiesta avvenga in una grande città ovvero in un borgo sperduto fra i monti, d'estate o d'inverno, di giorno o di notte.

Il Monopolio Italiano, consapevole della vastità del problema da risolvere e dell'importanza che lo sia nel migliore dei modi, ha approntato quindi una rete di distribuzione e vendita che copre tutto il territorio nazionale, con un ramificarsi capillare che procede dalla Direzione Centrale per i Servizi di Distribuzione e Vendita e si allarga e sviluppa attraverso 27 Depositi, 25 Sezioni Vendita e 602 Magazzini Vendita, sino ai 70.000 punti di vendita presenti ovunque vi sia un potenziale acquirente.

Naturalmente un tale servizio non è nato in un giorno nè è arrivato all'attuale grado di efficienza senza una esperienza e un continuo modificarsi e rinnovarsi secondo le mutevoli necessità del consumo.

Infatti il Monopolio Italiano è forse la più antica organizzazione per la produzione e la vendita dei tabacchi di tutta Europa e si è potuto avvalere dell'esperienza dei secoli trascorsi nell'espletamento della stessa attività da quando, nel 1651, la Repubblica Veneta istituì il primo monopolio di produzione; ha potuto trarre frutto dalle tante modificazioni e conseguenti necessità di aggiornamento intervenute in più che 300 anni nel complesso dei fattori che esercitano un'influenza sulla tecnica relativa alla distribuzione e vendita del prodotto. Si può quindi affermare serenamente che oggi non vi è forse alcun nuovo problema, pur improvviso ed imprevisto, alla cui pronta ed esatta

soluzione non si sia in grado di provvedere. Questo perchè l'organizzazione di distribuzione e vendita non costituisce una entità statica, ancorata a posizioni rigide, ma è strutturata secondo criteri di elasticità e viene controllata ed aggiornata senza sosta in ogni dettaglio, man mano che se ne presenta l'utilità.

L'ampiezza della gamma dei prodotti da fumo posti in vendita dal Monopolio (71 di produzione dello stesso Monopolio e 122 di importazione dall'estero), la dislocazione in punti diversi del territorio nazionale degli Opifici che lavorano i tabacchi nazionali, dislocazione rispondente a criteri in parte funzionali e in parte sociali, la ubicazione dei punti di vendita anche in posizioni isolate o difficilmente raggiungibili, la vastità della clientela, il continuo modificarsi delle sue preferenze, la necessità di mantenere continuamente riforniti tutti i punti di vendita dell'intera gamma dei prodotti richiesti sul luogo, senza peraltro creare eccessive scorte, data l'importanza che riveste la freschezza del prodotto per una sua perfetta gradibilità, costituiscono tutto un complesso di problemi nessuno dei quali può essere trascurato per l'efficienza del servizio.

Nel loro insieme e singolarmente, al livello organizzativo, di coordinamento ed esecutivo, questi problemi sono seguiti, controllati e risolti dai diversi Organi preposti alle differenti funzioni e specializzati per l'espletamento delle stesse.

Se noi consideriamo l'organizzazione di distribuzione e vendita del Monopolio dal punto di vista del cammino dei rifornimenti, possiamo sintetizzarla così:

<b>Manifatture</b>	
<b>Depositi</b>	
<b>Sezioni Vendita</b>	<b>Magazzini Vendita</b>
<b>Rivendite e patentini</b>	

Questa impostazione consente di poter soddisfare in ogni momento ed in ogni luogo qualunque richie-

sta dei consumatori, in quanto vi è un flusso continuo ed ininterrotto dalle manifatture produttrici dei tabacchi lavorati ai 27 centri di prima distribuzione (Depositi), donde i prodotti si irradiano verso il 627 Organi di seconda distribuzione (25 Sezioni Vendita gestite direttamente dal Monopolio e 602 Magazzini Vendita gestiti da privati appaltatori) per raggiungere, infine, le quali 55.000 Rivendite e, attraverso queste, i circa 15.000 Patentini che insieme realizzano il contatto diretto con il consumatore.

Se noi consideriamo il servizio di distribuzione e vendita dal punto di vista della sua strutturazione direttiva, organizzativa, di coordinamento, controllo e propulsione, vediamo che può rappresentarsi come di seguito indicato:

<b>Direzione Centrale</b>	
<b>Servizi Distribuzione e Vendita</b>	
<b>Ispettorati Compartimentali</b>	
<b>Depositi</b>	<b>Sezioni Vendita</b>
<b>Magazzini Vendita</b>	<b>Rivendite</b>
	<b>Patentini</b>

Come si vede, da un Organo centrale avente competenza generale, le istruzioni di fondo vanno a 23 Organi commerciali che hanno analoghi poteri nei Compartimenti loro attribuiti e in cui è suddiviso il territorio nazionale.

Da questi Organi dipendono sia i Depositi che le Sezioni Vendita, i Magazzini Vendita, le Rivendite e i Patentini.

Gli Ispettorati curano la più funzionale effettuazione dello specifico servizio affidato a ciascuno degli Organi dipendenti, secondo le norme impartite dalla Direzione Centrale, provvedendo anche allo studio delle condizioni nelle quali si svolge la vendita dei prodotti nei rispettivi Compartimenti nonchè ad adottare o proporre alla Direzione Generale dei Monopoli, a seconda dei casi, i provvedimenti più idonei per potenziarla.

Tutta una complessa organizzazione per lo svolgimento di un'attività che, per sua natura, non si manifesta attraverso grandi realizzazioni od opere imponenti, cosicchè il consumatore può addirittura ignorarne l'esistenza ma che deve essere, ed è, sempre presente e pronta ad intervenire per il più razionale svolgimento dei suoi compiti, al servizio della clientela.

# La Salina

## di Margherita di Savoia

All'estremo lembo del litorale che da Manfredonia va all'Ofanto si dispiega, su un fronte di circa 20 chilometri, la più grande Salina marittima d'Italia e d'Europa: la Salina di Margherita di Savoia.

La sua collocazione geografica, ai bordi di una pianura alluvionale a costa bassa, orlata di deboli dune costiere, con un clima caratterizzato dai più alti gradi di «aridità» che è dato riscontrare nell'intera Penisola, ha fatto ritenere a taluno che in questa zona, in tempi remoti, si verificasse spontaneamente produzione di sale per concentrazione di acque marine su terreni aventi quota inferiore al livello del mare.

Sembra certo, comunque, che l'opera dell'uomo intervenne molto presto: antiche memorie ci parlano di una Salina a 7 miglia dall'Ofanto ed a poca distanza dalla città greca di Elpia; nell'alto e basso Medioevo l'esistenza della Salina è confermata saltuariamente; finché apprendiamo che, nel 1807, fu ceduta alla città di Barletta (le c.d. « Reali Saline di Barletta ») e poi, nel 1811, aggregata al Comune di Trinitapoli.

Fu solo nel 1847 che la Salina, di proprietà « governativa », venne annessa territorialmente all'attuale cittadina di Margherita di Savoia, da cui prenderà il nome.

Ma si era ben lontani dalla grandiosità veramente singolare che la Salina solo oggi ha raggiunto!

Un primo massiccio corpo di lavori, nel 1933, con il prosciugamento del lago Salpi, portò l'estensione della Salina a circa 3.000 ettari, potenziandone la produzione fino a sestuplicarla.

L'ulteriore recentissimo ampliamento (ultimato nel 1961) che ha imposto, fra l'altro, la radicale trasformazione in caselle evaporanti e bacini salati di terreni in gran parte sotto bonifica, e che ha comportato l'impiego concorde di dirigenti, tecnici e mano d'opera — oltre che una spesa di oltre 1 mi-

liardo di lire — ha fatto raggiungere alla Salina un'estensione di 4.000 ettari ed una capacità produttiva potenziale annua di 6.000.000 6.500.000 quintali, quasi doppia di quella prima realizzabile.

Come in ogni Salina marittima, la materia prima è data dall'acqua marina: il mare la fornisce gratuitamente se non si considera l'ammortamento e la manutenzione dell'opere di presa; il sole ed il vento danno, poi, l'energia occorrente per la sua concentrazione.

A Margherita di Savoia l'acqua marina viene prelevata da un'idrovora a mare mediante pompe di sollevamento (3 pompe della portata di 1,5 mc. al secondo), nella quantità occorrente per la lavorazione della campagna salifera e per la costituzione di depositi per la campagna successiva.

L'area delle vasche « evaporanti » (nelle quali l'acqua marina, esposta al sole ed al vento, passa attraverso superfici di vario ordine giungendo alla concentrazione occorrente per dare inizio alla cristallizzazione ed alla deposizione del cloruro di sodio) nell'ultima campagna è stata di 3.502 ettari; l'area dei bacini « salanti » (nei quali, di regola, dai primi di giugno a tutto settembre, le acque sature depositano il sale), nello stesso periodo, è stata di 450 ettari.

Esiste uno stretto rapporto tra superficie « evaporante » e « salante »; e ciò in dipendenza del crescente grado di concentrazione dell'acqua marina man mano che fluisce dalle vasche evaporanti ai bacini salanti. Questo fluire lento di acque attraverso bocchette, canali, idrovore ha fatto paragonare da taluno, con linguaggio immaginoso, la rete di canali e condotti della Salina alle arterie ed alle vene di un organismo vivente!...

In effetti, questo grande organismo che sembra vivere automaticamente, con il solo ausilio di elementi naturali (acqua-sole-vento), strettamente legato a fattori clima-

tici, ha raggiunto il suo stato attuale di efficienza e di produttività mercè il lavoro tenace di anni e gli investimenti copiosi del Monopolo. Si è realizzato un vasto programma di ammodernamento dei sistemi di raccolta, lavaggio, ammassamento e spedizione del sale con l'impiego di razionali impianti meccanici; nonchè il potenziamento degli impianti di raffinazione e di sofisticazione.

E' stata un'azione a largo respiro, protesa verso un massiccio incremento della produzione, la riduzione dei costi, il perfezionamento dei cicli di lavorazione, l'articolazione della gamma dei prodotti — comune, raffinato, macinato, scelto, pastorizio normale e complesso, sofisticato per usi industriali — in relazione alle più recenti richieste del consumo, specie da parte dell'industria chimica.

Un lavoro tenace ed uno sforzo finanziario che hanno fatto della Salina di Margherita di Savoia un grande Stabilimento ove trovano applicazione le soluzioni più ardite e moderne dei problemi dei trasporti, della tecnica della raccolta del sale e della tecnologia delle lavorazioni dei prodotti.

Ricordiamo le più importanti e caratteristiche realizzazioni, in ordine di tempo:

— la costruzione e messa in opera di una teleferica per il trasporto del sale dalla Salina alle stive dei piroscafi sotto carico nel porto di Barletta con cui si è risolto radicalmente il vecchio problema dell'imbarco a mare: la teleferica ha una lunghezza di circa 13 chilometri ed è servita da 410 vagoncini che consentono la portata oraria di 1.900 quintali di sale;

— la costruzione d'un elettrodotto, della lunghezza di 14 km., che assicura la costante alimentazione della teleferica: ha una capacità di trasporto di 2.000 Kw. e vi è annessa una rete telefonica di servizio;

— l'impianto dello stabilimento per la raffinazione del sale: esso comprende un complesso edilizio che copre un'area di 7.000 mq. nonchè una serie di modernissime apparecchiature meccaniche per il lavaggio, la centrifugazione, l'essiccazione, la vagliatura di vari tipi

*Continua a pag. 10*

# LAMA BOLZANO



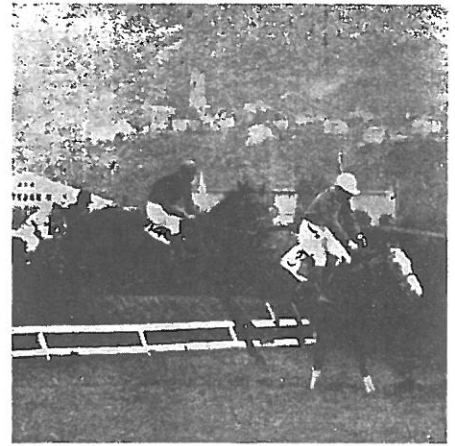
STUDIO FGA

CIAC

***Superflex...  
lama straordinaria!***

# Notiziario

## LOTTERIE NAZIONALI



## Valorizziamo tutti i premi

Diamo un'occhiata al bollettino ufficiale dell'estrazione dei premi finali della decorsa Lotteria di Monza:

1° premio L. 150.000.000 al bigl. Serie S n. 15.103 vend. a Ferrara;  
2° premio L. 25.000.000 al bigl. Serie M n. 30119 vend. a Messina;  
3° premio L. 10.000.000 al bigl. Serie D n. 23909 vend. a Pavia.

Premi di consolazione da lire 500.000 caduno.

- 1) Bigl. Serie A n. 80156 venduto a Roma;
- 2) Bigl. Serie B n. 68290 venduto ad Ascoli Piceno;
- 3) Bigl. Serie D n. 31301 venduto a Reggio Emilia;
- 4) Bigl. Serie D n. 53358 venduto a Vercelli;
- 5) Bigl. Serie D n. 95637 venduto a Genova;
- 6) Bigl. Serie E n. 52876 venduto a Genova;
- 7) Bigl. Serie F n. 68626 venduto a Milano;
- 8) Bigl. Serie G n. 21137 venduto a Venezia;
- 9) Bigl. Serie I n. 21936 venduto a Milano;
- 10) Bigl. Serie L n. 74075 venduto a Firenze;
- 11) Bigl. Serie M n. 61234 venduto a Roma;
- 12) Bigl. Serie M n. 88496 venduto a Roma;
- 13) Bigl. Serie N n. 29387 venduto a Venezia;
- 14) Bigl. Serie N n. 46726 venduto a Ancona;
- 15) Bigl. Serie N n. 54135 venduto a Bologna;

- 16) Bigl. Serie N n. 71670 venduto a Genova;
- 17) Bigl. Serie O n. 28530 venduto a La Spezia;
- 18) Bigl. Serie O n. 71848 venduto a Torino;
- 19) Bigl. Serie P n. 48824 venduto ad Alessandria;
- 20) Bigl. Serie P n. 72364 venduto a Frosinone;
- 21) Bigl. Serie S n. 63736 venduto a Roma.

Si tratta di 24 premi per un complesso di 195.500.000 lire.

Si dice che il pesce grosso mangia il piccolo, si ricorda spesso anche

il proverbio latino «ubi major, minor cessat», per affermare che in ogni circostanza il grosso offusca il piccolo. Talvolta anche «l'appena più piccolo».

Prediamo ad esempio una gara massacrante come il giro di Francia, il famoso «TOUR». Ci può essere un secondo arrivato con un distacco di pochi secondi su di un percorso di migliaia di chilometri: Eppure, rispetto al vincitore, quel «secondo» ha uno sproporzionato distacco nel clamore degli osanna, nella stampa, nell'atmosfera del tifo sportivo.

In un altro campo e per altro verso e proporzioni, ciò avviene anche con le Lotterie.

E' ovvio che la pubblicità che



### ESAME DI ARCHITETTURA

- Qual'è la costruzione che si conosce con maggior numero di volte?
- La Lotteria di Merano che dà un primo premio di trecentomila volte la posta.

deve seguire determinati criteri tecnici, i quali suggeriscono la concentrazione dell'attenzione sugli aspetti più salienti del «prodotto», comincia col far colpo coi 150 milioni del primo premio e a ricordare i premi settimanali per incitare a comperare subito il biglietto e a sfruttare tutte le possibilità. E così, quando si arriva all'estrazione finale, i 150 milioni annebbiano tutto il resto, per quanto non sembra si possa considerare cosa trascurabile un secondo premio di 25 milioni, un terzo di 10 milioni ed i 21 premi da mezzo milione, così come distribuiti nella recente Lotteria di Monza (nelle altre Lotterie i premi non sono inferiori). Anche 500.000 lire rappresentano mille volte la posta ed è sempre un bel vincere!

In questa atmosfera, c'è gente che quando acquista il biglietto si mette in testa quei 150 milioni, concentra tutte le speranze su quel grosso «malloppo» e, arrivata all'estrazione e controllato serie e numero col biglietto vincente quella enorme somma, butta la sua cartella con un «anche stavolta è andata male!». E così facendo, decine e decine di premi vistosi per decine e decine di milioni cadono in prescrizione perchè nessuno li reclama. Sembra incredibile, ma è vero.

La conclusione di una Lotteria, per la forte vincita dei 150 milioni, diventa logicamente un fatto di cronaca. La Televisione, la Radio, la Stampa, afferrano per i loro «servizi» il fatto più clamoroso: danno la caccia al fortunato vincitore del primo premio che cerca per varie ragioni di mimetizzarsi. E' una lotta come quella dei segugi che cercano la volpe. La quale molte volte trova la tana e lascia ai suoi inseguitori soltanto la traccia del suo odore che il vento poi disperde. Pochi giorni dopo, la cronaca s'occupa d'altro, ma quel clamore ha fatto certamente controllare i biglietti di tutti quelli che l'hanno acquistato nella località dov'è stato venduto. Ma gli altri? I giornali ne danno l'elencazione il giorno successivo all'estrazione, radio e televisione invece non possono certamente elencare i tanti premi minori. Però anche lasciando da parte la Gazzetta Ufficiale (che pochi leggono) la quale riporta tut-

ti i premi, un paio di giorni dopo la conclusione di ogni Lotteria viene diramato il bollettino di estrazione che è esposto nelle Ricevitorie del Lotto, alle Poste e presso i maggiori rivenditori. Un'occhiatina per verificare una vincita di

25 milioni od anche di mezzo milione, vale la pena di darla. Perchè si gioca, in fondo? Giocare, vincere e non avvedersene... beh, è meglio non saperlo: ma è ancor meglio accorgersi in tempo che la fortuna t'ha baciato in fronte.

## FIATONI MARIO: l'eterno gregario

— E' contento d'aver vinto il primo premio della Lotteria? Cosa farà per l'avvenire?

— La mia passione sportiva mi induce a continuare a correre per il mio capitano e per far contento il Commendatore Pedali che mi ha sempre voluto bene. Sono contento per tutti gli sportivi che non mi conoscono ma che sanno che portando l'acqua e le pagnottelle al capitano egli può vincere anche con le mie fatiche, per l'onore della mia Casa e per lo sport.

— Ma allora, la sua vita non cambierà?

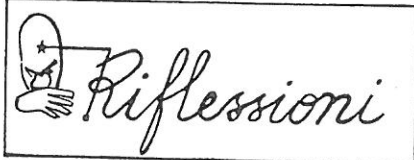
— Cambierà, cambierà, perchè io non sono fesso come lei crede ed ho celiato. Ha notato la parola ricercata? Forse il mio capitano ed il Commendatore Pedali non la conoscono. Io sì. Perderò il capitano, ma troverò la generale...

— Vuol dire il generale?

— No: troverò la generale comprensione e tanti amici che mi di-



ranno che sono tanto salito, davanti a tutti, con uno sprint fantastico! E mi farà una bicicletta nuova, farà una corsa con tutti gregari, mi farà portare l'acqua, le pagnottelle col pollo e vorrò arrivare primo perchè sarà proibito superarmi. Metterò io il premio e l'incasserò! E all'arrivo vorrò un bacio qui, da Eulalia Torricelli di Forlì.



La Lotteria di Merano  
è la fortuna a portata di mano.

Chi non gioca alla Lotteria  
Alla fortuna chiude la via.

Bisogna essere dei veri fresconi  
a non tentar di vincere  
centocinquanta milioni.

Fra tanti c'è ognora il fortunato  
ma è sempre un tizio che ha giocato.

Chi della Merano possiede un biglietto  
ha già messo la fortuna nel cassetto.

Conservate il biglietto che avete comperato  
perchè c'è chi ha vinto e non l'ha più trovato.

Non si può sempre vivere sperando  
nè si può sperare non giocando.

Centocinquanta milioni (si fa presto a dire!)  
si possono vincere con cinquecento lire.  
Ma ciò può capitare — ed è lapalissiano —  
soltanto col biglietto che vincerà a Merano.

*La "Gazzetta Ufficiale",  
pubblica il Decreto Minist  
in base al quale il prezzo  
sigarette di marca estera*

**LORD**

**FIL**

*è fissato in Lit. 20.000*

*Lit. 400 il pacchetto da*

*1° Luglio 1963 n. 173,  
ale del 17 Giugno 1963  
vendita al pubblico delle*

**EXTRA**

**ER**

*5. convenzionale, pari a  
pezzi.*

*Continuazione di pag. 1*

di sale, l'imballaggio e l'impackettamento dei prodotti perfetti. L'intera opera è costata un miliardo e 100 milioni di lire;

— la meccanizzazione del processo di sofisticazione dei sali, compresa la dosatura delle miscele di sale e sostanze sofisticanti;

— l'acquisto e la messa in opera di apparecchiature per la raccolta meccanica del sale nelle vasche salanti, per il lavaggio, l'ammassamento sulle aie di stagionatura e per la ripresa ed il carico sui vagoni con trasportatori a nastro semovente: in particolare, la costruzione di un carro-ponte avente una luce di 96 m. e capace dell'ammassamento di 3.000.000 q.li di sale in unico grande cumulo;

— i recenti lavori di adattamento dei bacini salanti per renderli atti alla raccolta meccanica del sale: tale nuovo sistema di raccolta, che sostituisce la faticosa opera dello uomo in un settore che sembrava non potersi piegare alla macchina, è già stato applicato, nell'ultima campagna salifera, per i 2/3 della produzione.

Il sistema, semplice nel suo principio di funzionamento, consiste nello spingere una « pala » meccanizzata sotto la crosta del sale in modo che la crosta stessa, tagliata da un apposito organo, salga materialmente lungo il piano inclinato dalla « pala », fino ad organi frantumatori ed elevatori che la riversano su trasportatori a nastro; da questi il sale passa su vagonetti sbilicabili trainati da locomotori che lo trasportano agli impianti di lavaggio ed ammassamento.

E' stata ultimata la costruzione del nuovo fabbricato che ospiterà la direzione della Salina nonché l'ampliamento dei fabbricati destinati al locale C.R.A.L.

Inoltre, è in avanzato stato di esecuzione la costruzione di un altro grande carro-ponte che, assieme a quello già esistente, a partire dalla prossima campagna salifera, consentirà l'ammassamento dell'intera produzione della Salina in due grandi cumuli di 3.000.000 q.li ciascuno; mentre ogni sforzo è proteso per estendere la meccanizzazione della raccolta all'intera produzione.

La sommaria elencazione delle

opere e dell'osservazione dei dati di produzione di questi ultimi anni sono, di per sè, abbastanza eloquenti: appare in tutta la sua evidenza il ruolo veramente essenziale che la Salina di Margherita di Savoia recita nella realizzazione dei programmi della Azienda Sali per fronteggiare sempre meglio le crescenti richieste del Paese.

Peraltro, sotto il profilo dello sviluppo economico generale, non si può mancare di sottolineare il sostanzioso contributo — dell'ordine di svariati miliardi di lire — dato dal Monopolio a Margherita di Savoia nell'ampio quadro degli investimenti e del progressivo processo di industrializzazione nel Mezzogiorno d'Italia.

## L'organizzazione della coltivazione dei tabacchi in Italia

Sono circa 80.000 le famiglie contadine che in Italia si dedicano alla coltivazione del tabacco. La cultura è largamente diffusa su tutto il territorio nazionale, anche se con diversa intensità da regime a regime per motivi di tradizione culturale e per le differenti caratteristiche dei terreni.

Alcune coltivazioni raggiungono superfici di parecchie decine di ettari, altre sono meno estese fino a ridursi, in qualche caso limite, a poche aree di terreno.

L'esistenza di una tale situazione differenziata fra regione e regione, nonché fra unità produttive, non dà luogo, tuttavia, ad analoghe differenziazioni nei criteri di direzione, assistenza e controllo da parte del Monopolio.

Al contrario, vi è un'assoluta unitarietà di indirizzo organizzativo, nel senso che l'attenzione che il Monopolio porta alle diverse coltivazioni persegue sempre gli stessi fini fondamentali, che di seguito vengono posti in evidenza.

Anzitutto si tratta dell'assistenza tecnica nei confronti di tutte le Aziende agricole del settore, indispensabile per mantenere e migliorare le caratteristiche della produzione tabacchicola italiana.

Tale assistenza viene attuata a mezzo di una capillare dislocazione dei funzionari tecnici del Monopolio su tutto il territorio interessato alla cultura, che consente, in pari tempo, di realizzare un'efficace vigilanza fiscale sulle coltivazioni.

D'altra parte, dato che la cultura indigena del tabacco viene ef-

fettuata quasi totalmente per lo approvvigionamento delle Manifatture del Monopolio e che l'impiego della foglia greggia indigena soddisfa per il 75-80% le necessità di materia prima delle stesse Manifatture, esiste una rigorosa regolamentazione delle coltivazioni in sede di concessione, sia per assicurare contingenti di produzione adeguati alle necessità dell'impiego, sia per orientare le coltivazioni verso quelle varietà di tabacco dotate di caratteristiche merceologiche rispondenti alle necessità dei prodotti da fumo richiesti dal consumo.

Questi compiti, che possiamo individuare come i principali compiti di direzione, propulsione e controllo esercitati dal Monopolio sulle coltivazioni di tabacco in Italia, vengono assolti a mezzo di una speciale organizzazione costituita da un Organo Centrale (la Direzione Centrale per i Servizi delle Coltivazioni Tabacchi) e da 11 Organi Periferici (le Direzioni Compartimentali per le Coltivazioni dei Tabacchi) aventi competenza territoriale nell'ambito di apposite circoscrizioni.

Le direttive e le iniziative che promanano dall'Organo Centrale vengono realizzate dagli Organi Periferici i quali organizzano, coordinano e dirigono l'azione del personale tecnico addetto, nelle campagne, ai gruppi e zone di vigilanza.

Una rappresentanza schematica di tale strutturazione organizzativa può essere data, grosso modo, con le seguenti indicazioni:

### Direzione e vigilanza tecnico-fiscale sulle coltivazioni

Direzione Centrale per i Servizi  
delle Coltivazioni Tabacchi;  
N. 11 Direzioni Compartimentali  
Coltivazioni Tabacchi;  
N. 33 Gruppi di Vigilanza;  
N. 158 Zone di Vigilanza.

Ma l'organizzazione della coltivazione dei tabacchi in Italia va riguardata anche da un altro punto di vista; riferendosi, cioè, alle due fasi fondamentali in cui è diviso il ciclo di produzione dei tabacchi greggi.

La prima fase, strettamente agricola, va dalla semina fino alla raccolta e cura della foglia; la seconda fase — così detta « fase industriale premanifatturiera » — comprende la lavorazione dei tabacchi greggi fino all'approntamento del prodotto in colli, pronto per l'impiego nelle Manifatture.

Proprio nel quadro di tale strutturazione tecnico-produttiva dei tabacchi greggi, acquistano significato i due fondamentali istituti che regolano giuridicamente la coltivazione dei tabacchi in Italia e cioè la « concessione di manifesto » e la « concessione speciale ».

Mentre i concessionari di manifesto sono dei coltivatori di tabacco che si occupano soltanto della fase agricola e che consegnano i tabacchi greggi allo stato sciolto alle Aziende del Monopolio, ove si svolgerà poi la seconda fase del ciclo produttivo, i titolari di « concessione speciale » si occupano di entrambe le fasi del ciclo produttivo dei tabacchi greggi, fornendo alle Manifatture del Monopolio il tabacco già in colli, pronto per l'impiego.

Un'idea schematica delle linee di approvvigionamento della foglia alle Manifatture Tabacchi, a seconda dei due diversi tipi di concessione può essere data con le seguenti indicazioni:

#### Organizzazione produttiva e di approvvigionamento dei tabacchi greggi

Coltivazioni di Concessione di Manifesto;

Agenzie del Monopolio;

Coltivazioni di Concessione Speciale;

Magazzini delle Ditte di Concessione Speciale;  
Manifattura Tabacchi.

E' interessante notare che l'85-90% della produzione annua dei tabacchi greggi viene fornita dalle 757 aziende titolari di « concessione speciale » (alimentate a loro volta da circa 70.000 coltivatori), mentre il 10-15% è dato dalle coltivazioni per « concessione di manifesto » (da 10 a 15.000 coltivazioni all'anno).

\*\*\*

Come si vede, sia pure a grandi linee, l'organizzazione esiste in Italia per ben orientare l'importante settore produttivo dei tabacchi greggi è vasta e complessa.

Tale organizzazione affonda le sue radici lontano nel tempo, ma si rinnova e perfeziona ogni qual-

volta nuove esperienze in campo organizzativo e tecnologico suggeriscono un utile adeguamento degli strumenti ai fini.

Un'eloquente riprova di tale elasticità di decisioni e della prontezza con cui vengono tradotte in azione può ritrovarsi, anche in tempi recenti, quando il settore stava per essere messo in crisi dal violento attacco portato alle culture dalla peronospora tabacina.

L'ennesima assistenza tecnica ai coltivatori — soprattutto per quanto concerne il buon uso dei mezzi di difesa — e la tempestiva sperimentazione di linee resistenti australiane ibridate con varietà indigene hanno consentito, insieme ad altre iniziative, di fermare nel minor tempo possibile l'infezione e contenere le relative conseguenze negative sia sul piano produttivo che merceologico.

## Produzione mondiale di tabacchi greggi

Dai primi dati sull'andamento della produzione mondiale del tabacco per il 1962, si prevede un accrescimento del volume complessivo del raccolto, da tonn. 3.944.100 nel 1961 a tonn. 4.083.500, con un incremento del 3,5 per cento.

La maggior parte dei Paesi produttori giudica il raccolto superiore all'anno precedente e, fra questi, significativi appaiono gli incrementi che si ritiene di registrare negli U.S.A., Grecia, Jugoslavia, Italia, Giappone, Rhodesia e Niassa, India, Pakistan, Colombia e Filippine.

L'infezione peronosporica che colpì le coltivazioni europee nel 1961, causando gravi perdite di prodotto, è stata nell'ultima stagione felicemente controllata, attraverso le iniziative che tutti i paesi europei colpiti hanno prontamente adottato, fra l'altro nel campo della sostituzione delle varietà tradizionali con altre resistenti alla peronospora, sicchè le uniche infezioni che si lamentano sono quelle verificatesi nell'Iran ed in alcune piccole zone della Turchia.

### Produzione per Continente e Paese

Dall'esame dei dati di produzione, comparati con quelli del 1961, si può constatare l'andamento della coltivazione oltre che per continente anche per paese, ottenendo quindi la esatta percezione del ruolo che ciascuna nazione giuoca nella produzione mondiale del tabacco, oltre che la nozione dell'andamento di questa nelle due ultime stagioni.

#### Nord-America

— il raccolto complessivo è calcolato in tonnellate 1.077.900.

Messo in raffronto con la produzione del 1961, registra un incremento del 3,1%. Rispetto poi alla media 1955-59, tale incremento sale al 12,4%.

La ripartizione della produzione nei Paesi più importanti è la seguente:

	1961 tonn.	1962 tonn.
U.S.A.	925.900	985.000
Canada	96.000	92.800
Messico	52.000	33.600
Cuba	47.000	45.500

L'aumento della produzione americana è stato determinato principalmente da una estensione della coltivazione del Burley (la più alta dal 1954) e di varietà curate a fuoco indiretto (Bright: la più alta dal 1956).

Fatta eccezione per i tabacchi per sigari, anche nelle altre varietà si prevede un incremento di produzione.

La diminuzione, invece, della produzione canadese, in percentuale del 3,5% rispetto al 1961, è derivata dai danni causati dalla grandine e dalla riduzione della superficie riservata al Bright, questa ultima peraltro compensata dall'incremento della coltura del Burley.

La sensibile flessione accusata dalla produzione messicana è stata attribuita a giacenze di prodotto precedente, superiori alle possibilità di collocamento nel mercato interno e internazionale.

## Sud-America

— La produzione complessiva del Sud-America è stimata a t. 251.200. Essa risulta inferiore del 3,5% rispetto al 1961, mentre è superiore dell'8% alla media degli anni 1955-59.

Il raccolto nei paesi maggiori produttori è ripartito come segue:

	1961 tonn.	1962 tonn.
Argentina	46.870	44.100
Brasile	151.970	142.870
Colombia	27.800	30.950
Venezuela	10.900	10.460

## Europa

— Il raccolto complessivo del 1962, anche se si mantiene leggermente al disotto della media degli anni 1955-59 (tonn. 718.420), risulta tuttavia superiore al 1961. Dalle tonn. 543.470 del 1961 si è infatti passati a tonn. 636.030 nell'ultima stagione.

Le difese apprestate per combattere la peronospora che si era abbattuta nelle due stagioni precedenti hanno permesso al raccolto

del 1962 di avvicinarsi alle medie passate, anche se in alcuni paesi le quantità prodotte sono ancora inferiori alla produzione normale.

In sintesi, per principale paese, la produzione è stata la seguente:

	1961 tonn.	1962 tonn.
Bulgaria	76.440	—
Francia	34.580	35.300
Germania Occ.le	8.645	10.500
Grecia	73.710	98.730
Italia	24.974	45.000
Jugoslavia	16.835	40.000
Polonia	45.000	—
Spagna	32.300	33.600
U.R.S.S.	175.200	170.500

Tutti i Paesi dell'Europa Occidentale, ad eccezione dell'Austria e del Belgio, che pertanto hanno una produzione molto modesta, rispettivamente di tonn. 450 e tonn. 2.300 circa, prevedono un raccolto superiore a quello del 1961.

I raccolti della Germania Occidentale, Francia ed Italia sono superiori alla scorsa stagione, ma ancora notevolmente inferiori alle medie degli anni 1955-59.

Gli unici Paesi ove si prevede un raccolto superiore alle medie accennate sono la Grecia e la Spagna. In Grecia si tratterà di una produzione « record », anche se inferiore a quella eccezionale del 1957.

## Africa

La produzione complessiva del continente africano è stata valutata per il 1962 a tonn. 187.100, con un incremento cioè del 5,9% rispetto al 1961.

I Paesi più importanti produttori hanno contribuito alla produzione totale con le seguenti cifre:

	1961 tonn.	1962 tonn.
Rodesia e Niassa	119.900	130.000
Sud Africa	25.750	24.450
Nigeria	13.700	14.150
Repubb. Malgasio	4.500	4.390

Un incremento sostanziale nella produzione è stato registrato in Rodesia, specie per le varietà curate a fuoco diretto e a fuoco indiretto (Bright).

Tale aumento è da attribuire principalmente ad una migliore resa unitaria delle coltivazioni, che hanno beneficiato di una stagione climatica particolarmente favorevole.

## Asia

— La maggior parte dei produttori dell'Asia prevedono per il 1962 raccolti leggermente superiori al 1961. Si calcola di raggiungere una produzione di tonn. 1.785.000 contro tonn. 1.763.000 del 1961.

Per Paese, la produzione viene preventivata come segue:

	1961 tonn.	1962 tonn.
Filippine	60.170	61.190
India	299.850	304.850
Indonesia	81.750	74.400
Giappone	126.725	142.530
Pakistan	86.200	90.545
Turchia	102.330	105.330

Gli incrementi registrati in India, Pakistan, Filippine, Giappone e Turchia, compensano largamente la flessione della produzione indonesiana.

In particolare in Turchia si prevede un raccolto di circa il 3% superiore al 1961, anche se del 22% inferiore al raccolto record verificatosi nel 1960 (tonn. 135.500).

Non si hanno notizie sulla produzione della Cina negli ultimi due anni, ma si ritiene che si aggiri sullo stesso livello del 1960 e cioè in tonn. 825.000.

## Oceania

— Nel 1962 la produzione preventivata è di tonn. 16.750, quasi identica al raccolto del 1961.

Rispetto alla media degli anni 1955-59 si sono avuti sorprendenti incrementi sia in Australia che nella Nuova Zelanda, rispettivamente pari circa al 200% ed al 60%.

**Gestori! Divulgate ed applicate le « Marche Co. M.A.P. »! Costituiscono una delle fonti principali per lenire tanti dolori e per soccorrere i bisogni e le necessità degli Addetti alla Vendita dei Generi di Monopolio!**

**A. Ge. Mo. S.**Associazione Naz. Gestori  
dei Monopoli di Stato**F. I. T.**

Federazione Italiana Tabaccai

**E. Co. M. A. P.**Ente Cooperativa Mutua di Assistenza e Previdenza  
Addetti alle Vendite Generi di Monopolio - Roma**LA MINERVA**S. p. A. di Assicuraz. e Riassicuraz. - Capitale Sociale  
L. 120.000.000 - Sede Legale: Roma - Dir. Gen.: Milano**Sia noto ad ogni Gestore di Magazzino e ad ogni Rivenditore di Generi di Monopolio che****L'A.Ge.Mo.S.**, e la **F.I.T.**, riunite nella **E.Co.M.A.P.**, hanno realizzato in unione a « La Minerva » Società per Azioni di Assicurazioni e Riassicurazioni, Assicuratrice ufficiale delle due Categorie le seguenti Polizze destinate ai propri Associati:

1. - **La Polizza fideiussoria** per la costituzione delle cauzioni che i Gestori sono tenuti a prestare presso l'Amministrazione dei Monopoli di Stato a garanzie della dotazione e dell'esatta osservanza degli obblighi contrattuali.

2. - **La Polizza polivalente del rivenditore di generi di Monopolio** per la valida difesa contro i rischi che possono colpire la tabaccheria e l'esercizio annesso; incendio, furto, rottura di cristalli, responsabilità civile nonchè infortuni che dovessero colpire il Titolare della Rivendita e/o i suoi familiari.

3. - **La Polizza Previdenza e Pensione** per garantire ad ogni Gestore e ad ogni tabaccaio una pensione per la vecchiaia ed un capitale pagabile agli eredi immediatamente dopo la morte dell'Assicurato.

4. - **La Polizza collettiva « Fondo Indennità Impiegati »** intesa a garantire in ogni momento la disponibilità delle indennità di licenziamento e un capitale complementare in caso di morte nei primi 10 anni di servizio, secondo le precise disposizioni di legge in materia.

Per ogni necessità assicurativa scrivete senza alcun indugio all'

**UFFICIO E. Co. M. A. P. - MINERVA**

Via Pietro Verri, 8 - MILANO

Telef. 780.608 - 792.753 - 792.801 - 798.580

che Vi sottoporrà progetti di assoluto favore, studiati nel Vostro interesse.

Attraverso la E.Co.M.A.P. ogni Associato partecipa all'Amministrazione della propria previdenza ed alla ripartizione degli utili della gestione previdenziale.

**E. Co. M. A. P.****Contributi straordinari  
versati nel 1° semestre 1963  
a favore del "Fondo Assistenza Soci.,**

Magazzino Genova	L. 20.000
Associazione Prov.le Tabaccai Firenze (Gruppo di Piombino)	» 10.000
Rasconà Giuseppe - Messina	» 8.250
Romano Issel - Campo-sampiero	» 5.000
Magazzino - Borgo Val di Tarò	» 3.900
Magazzino Motta di Livenza	» 2.000
Magazzino Castellamare di Stabia	» 2.000
Magazzino Piombino	» 2.000
Associazione Tabaccai di Venezia	» 2.000
Associazione Tabaccai di Forlì	» 1.350
Magazzino S. Sepolcro	» 1.000

Totale L. 57.500

**Contributo addizionale  
di solidarietà**

La Legge 26 febbraio 1963, n. 329 che reca miglioramenti nelle prestazioni delle assicurazioni contro le malattie per i lavoratori agricoli, stabilisce un contributo addizionale di solidarietà a carico dei datori di lavoro nella misura dello 0,58 % della retribuzione lorda, a partire dal 1° luglio 1963. Tale contributo è dovuto dai privati datori di lavoro per tutti i lavoratori dipendenti soggetti all'assicurazione obbligatoria contro le malattie.

Pertanto, dalla predetta data del 1° luglio 1963, le aliquote contributive da applicare sulle retribuzioni, saranno le seguenti:

**INDUSTRIA**

Operai . . . . .	8,81 %
Impiegati . . . . .	6,81 %

**COMMERCIO**

Operai e impiegati . . . . .	7,09 %
------------------------------	--------

Addetti ai pubblici esercizi ed ai laboratori di pasticceria . . . . . 7,86 %

Impiegati dipendenti da proprietari di fabbricati, viaggiatori, piazzisti, portieri . . . . . 5,59 %

**Per le Ditte iscritte all'Associazione Commercianti**

Operai ed impiegati . . . . . 7,48 %

Addetti ai pubblici esercizi ed ai laboratori di pasticceria . . . . . 8,25 %

**CREDITO, ASSICURAZIONE, SERVIZI TRIBUTARI APPALTATI**

Impiegati . . . . . 5,48 %

Per quanto riguarda il contributo per « Case Lavoratori » si ribadisce che l'aliquota è dell'1,05 % (0,70 % a carico del datore di lavoro, 0,35 % a carico del lavoratore) per tutti i settori di attività.

**SUPERPLASTIC***Le migliori  
carte da gioco***VIASSONE****TORINO****VIA CERVINO N. 62****TELEF. 27.34.40****Nozze**

Il 24 Agosto 1963 nella Basilica del Pantheon di Siracusa verranno celebrate le nozze della gentile signorina PAOLA PIRRUCCIO con il signor SEBASTIANO FERLA del Magazzino di Forlì

Giungano ai novelli sposi gli auguri e le più vive felicitazioni di tutti i Colleghi d'Italia, della A.Ge.Mo.S. e della Direzione del Bollettino.

**Lutto**

Alla veneranda età di 87 anni si è spento a Menaggio il sig. ATTILIO PALVARINI papà del carissimo Collega Spiller.

Ancora una volta adempiamo il triste incarico di partecipare la scomparsa di un Collega che fu di esempio e di sprone a tutta la Categoria. Il sig. Attilio Palvarini si può sicuramente annoverare fra i più anziani Gestori di Magazzino. Dal lontano 1904 ha gestito il Magazzino Vendita di S. Benedetto Po (Mantova) indi quello di Salò (Brescia) per passare in ultimo a Breno (Brescia). Solo per la sua età ebbe a rinunciare, anni or sono, alla gestione di quest'ultimo organo di vendita, lasciando l'incarico alla figlia sig.ra Evelina Galletti. La sua vita, trascorsa per quasi mezzo secolo a far bollette ed a distribuire tabacchi, onora la nostra grande famiglia di Gestori ed il suo ricordo rimarrà imperituro, specie fra coloro che ebbero la ventura di conoscerlo.

I Colleghi del compartimento di Milano partecipano al grande dolore dell'amico Spiller e della di lui sorella sig.ra Evelina e rivolgono mio tramite, le espressioni più vive di sentite condoglianze.

M.N.

*Il Presidente, il Consiglio ed il Collegio Sindacale della Federazione Italiana Tabaccai - Delegazione Compartimentale di Como - sono vicini agli Amici ed alle loro Famiglie in questo momento di dolore.*

*L'A.Ge.Mo.S. e la Direzione del Bollettino si associano al dolore dei Familiari, particolarmente ai cari Colleghi Spiller Palvarini e Evelina Palvarini Galletti, ed inviano sentite condoglianze.*

Tutti i tipi comuni  
e di lusso



EDIZIONI SPECIALI

RAPPRESENTANTI per la vendita dei prodotti "MODIANO..

**TOSCANA e UMBRIA:**

Dott. ROBERTO REANI - Via S. Zanobi, 110 -  
FIRENZE

**SARDEGNA:**

Rag. ALDO PILUDU - Via Manno, 93 - CAGLIARI

**LOMBARDIA, PIEMONTE:**

SETTIMO LOFORTI - Francesco Ferruccio, 19  
(ang. Piazza VI Febbraio) - Tel. 943-089 - MILANO

**LIGURIA:**

GIOVANNI SALVANESCHI - Piazza De Ma-  
rini, 3/18 - GENOVA

**SICILIA:**

GIUSEPPE BARTOLONE - Corso Umberto, 137 -  
ACIREALE (Catania)

**VENEZIA GIULIA:**

Servita dal Deposito di TRIESTE - Via Carducci, 7

**VENEZIA città:**

CELESTE GOBBO - S.to Stefano, 3531 - VENEZIA

**VENETO, TRENINO e ALTO ADIGE,  
EMILIA, MARCHE e REPUBBLICA DI  
S. MARINO:**

Rag. DANTE GOBBO - Via Ugo Bassi n. 88  
CENTO (Ferrara)

**ABRUZZI e MOLISE, LAZIO, PUGLIE,  
BASILICATA, CAMPANIA, CALABRIA:**

Rag. Comm. OLINTO PATERACCHI - Via Prin-  
cipessa Clotilde, 2 - ROMA

# PAGINA DELLA REVISIONE

## ISTRUZIONI E CONSIGLI

Per esigenze varie il Bollettino non pubblicherà più i numeri indici «base contratto» degli ultimi cinque anni, anche perchè dovrebbe ormai riportare detti indici per nove anni e cioè per tanti che durano i contratti che si andranno a stipulare.

Riporterà quindi solo gli indici «base contratto» degli ultimi 2 anni, così da mettere in grado i Colleghi che rinnovano il contratto nell'anno, di poter conoscere il proprio «indice base contratto» che è quello del mese in cui avviene la firma del contratto.

Consigliamo di segnare questo «indice base contratto» e di conservarlo agli atti al fine di poterlo raffrontare in ogni momento del novennio successivo, con l'indice della «Tabella di Raffronto».

Allorquando si constaterà che l'indice della «Tabella di Raffronto» supererà di un centesimo il proprio «indice base contratto» (quello conservato agli atti) il Collega potrà inoltrare domanda di revisione.

## Come fare la domanda

Il Gestore deve rivolgere la domanda in bollo da L. 200 alla Direzione Generale trasmettendola però all'Ufficio Compartimentale di aggregazione. Per maggiore comodità trascriviamo in appresso un modello cui il Gestore può riferirsi.

On. DIREZIONE GENERALE  
DEI MONOPOLI DI STATO

R O M A

Il Sottoscritto . . . . . gestore del Magazzino Vendita di . . . . . confrontati i numeri indici del mese di marzo 1963 prega codesta On. Direzione Generale di volerlo ammettere alla revisione delle indennità contrattuali a termine dell'art. 33 del Regolamento di esecuzione della Legge 22 dicembre 1957, n. 1293.

Ringrazia ed ossequia.

IL GESTORE

## Tabella di raffronto

Ultimo indice medio disponibile edito dall'Ufficio di Statistica:

REGIONI	Marzo 1963
Piemonte . . . . .	94,12
Valle d'Aosta . . . . .	92,70
Lombardia . . . . .	95,42
Trentino Alto Adige . . . . .	93,54
Veneto . . . . .	93,58
Friuli Venezia Giulia . . . . .	93,68
Liguria . . . . .	96,05
Emilia Romagna . . . . .	93,40
Toscana . . . . .	94,71
Umbria . . . . .	94,79
Marche . . . . .	94,52
Lazio . . . . .	92,68
Abruzzi Molise . . . . .	92,41
Campania . . . . .	92,87
Puglia . . . . .	91,92
Basilicata . . . . .	90,17
Calabria . . . . .	92,77
Sicilia . . . . .	94,49
Sardegna . . . . .	93,66

### INDICE BASE CONTRATTO ANNO 1961

REGIONI	Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.	Dic.
Piemonte . . . . .	87,96	88,67	88,62	88,81	89,46	90,72	91,03	91,37	91,46	91,43	91,81	92,08
Valle d'Aosta . . . . .	88,41	89,46	89,27	89,70	90,78	91,65	91,55	92,22	92,51	92,40	92,73	92,88
Lombardia . . . . .	89,07	89,92	89,95	90,13	91,10	91,88	92,27	92,71	93,02	93,12	93,43	93,66
Trentino - Alto Adige . . . . .	88,71	89,50	89,55	89,73	90,56	91,53	91,74	92,22	92,40	92,47	92,69	92,82
Veneto . . . . .	87,63	88,51	88,61	88,88	89,85	90,70	90,95	91,47	91,61	91,65	91,94	92,04
Friuli - Venezia Giulia . . . . .	87,95	88,71	88,77	88,99	89,82	90,61	91,02	91,44	91,47	91,61	91,85	91,57
Liguria . . . . .	90,05	90,87	90,79	91,08	91,87	92,66	93,06	93,57	93,59	93,54	93,79	93,95
Emilia - Romagna . . . . .	87,53	88,23	88,30	88,52	89,44	90,04	90,49	91,03	91,12	91,24	91,56	91,75
Toscana . . . . .	88,67	89,40	89,44	89,73	90,79	91,35	91,67	92,15	92,22	92,21	92,47	92,65
Umbria . . . . .	88,81	89,54	89,60	89,59	90,67	91,30	91,50	91,85	91,94	92,15	92,42	92,62
Marche . . . . .	88,46	89,17	89,07	89,18	90,16	90,86	90,99	91,57	91,63	91,58	91,96	92,14
Lazio . . . . .	87,42	88,14	88,03	88,33	88,55	89,96	90,23	90,76	90,79	91,50	91,34	91,43
Abruzzo Molise . . . . .	86,81	87,54	87,46	87,65	88,59	89,07	89,30	89,72	89,79	89,79	89,88	90,11
Campania . . . . .	86,89	87,69	87,87	88,09	88,94	89,55	89,71	90,16	90,20	90,15	90,48	90,55
Puglia . . . . .	86,06	86,82	86,83	87,01	87,85	88,47	88,66	89,16	89,23	89,34	89,57	89,79
Basilicata . . . . .	84,04	84,83	85,04	85,41	86,25	86,72	87,01	87,43	87,48	87,65	88,01	88,25
Calabria . . . . .	87,13	87,86	87,87	88,24	88,88	89,65	90,24	90,50	90,61	90,70	91,05	91,27
Sicilia . . . . .	89,41	90,21	90,21	90,42	91,21	91,83	92,01	92,40	92,49	92,49	92,81	92,80
Sardegna . . . . .	88,55	89,32	89,27	89,51	90,47	91,16	91,25	91,70	92,04	92,24	92,31	92,67

### INDICE BASE CONTRATTO ANNO 1962

REGIONI	Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.	Dic.
Piemonte . . . . .	92,58	93,04	93,63	94,22	95,48	95,70	95,96	96,64	96,74	96,95	97,52	97,90
Valle d'Aosta . . . . .	93,20	93,67	94,39	94,31	95,55	95,97	95,98	96,50	96,92	95,79	96,56	97,21
Lombardia . . . . .	94,17	94,60	95,19	95,63	96,82	97,11	97,27	97,94	98,21	98,48	98,96	99,33
Trentino - Alto Adige . . . . .	96,50	93,65	94,33	94,78	95,95	96,28	96,14	97,03	97,35	97,43	97,71	97,95
Veneto . . . . .	92,33	92,76	93,28	93,68	94,99	95,28	95,24	96,12	96,48	96,75	97,27	97,79
Friuli - Venezia Giulia . . . . .	92,30	92,71	93,41	93,97	95,27	95,49	95,33	96,20	96,56	96,75	97,15	97,79
Liguria . . . . .	94,45	94,83	95,59	96,42	97,55	97,87	98,08	98,89	98,92	99,05	99,57	100,07
Emilia - Romagna . . . . .	92,05	92,73	93,02	93,72	98,72	97,35	95,17	95,89	96,17	96,33	96,80	97,31
Toscana . . . . .	92,95	93,37	93,98	94,53	96,05	96,12	96,47	97,25	97,52	97,66	98,12	98,61
Umbria . . . . .	92,79	93,17	93,68	94,39	95,54	96,19	96,39	96,91	97,10	97,47	98,20	98,79
Marche . . . . .	92,41	92,85	93,55	94,08	95,37	95,71	96,19	96,91	97,13	97,47	97,84	98,41
Lazio . . . . .	91,97	92,36	92,70	93,28	94,50	94,74	95,15	95,94	95,86	95,85	96,36	96,67
Abruzzi e Molise . . . . .	90,67	91 —	91,38	91,77	93,06	93,50	93,84	95,05	94,76	94,86	95,74	96,63
Campania . . . . .	90,94	91,50	91,83	92,29	93,52	93,94	94,08	94,74	94,80	94,96	95,60	96,14
Puglia . . . . .	90,06	90,64	91,17	91,57	92,65	92,90	93,14	91,67	94,12	94,43	95,08	95,84
Basilicata . . . . .	88,28	88,80	89,11	89,70	91,10	91,38	91,55	92,38	92,31	92,65	93,53	94,25
Calabria . . . . .	91,20	91,39	91,79	92,24	93,52	93,73	94,45	95,26	95,48	95,73	96,81	97,57
Sicilia . . . . .	93,30	93,77	94,06	94,33	95,70	95,88	97,25	96,99	97,24	97,61	98,47	98,86
Sardegna . . . . .	92,95	93,39	93,37	93,75	94,86	94,95	97,48	96,23	96,38	96,82	97,51	97,79

# JOB

105,75

1175  
1175

10575

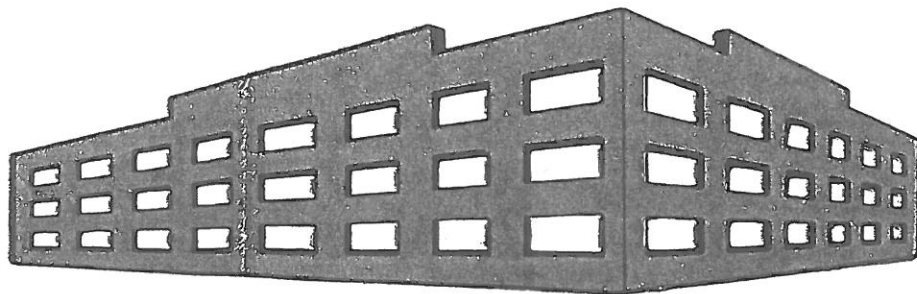
LA MIGLIORE PRODUZIONE DI:

**CANNUCCE** sterilizzate da bibite,  
in paglia ed in acetilcellulosa.

**SACCHETTI** di carta - Con  
speciale lavorazione carta  
stampata in rotolo e in foglio.

**MACCHINETTE** e scatole  
portatabacco per la confezione  
di sigarette a mano.

Stabilimenti di  
**GENOVA-NERVI**  
Piazza Duca degli Abruzzi, 6 A  
Telefono 37-261



*Ai Sigg. Gestori:*

**COVINCA**

VIA BROFFERIO 9 - ROMA

ricorda tutte le produzioni delle  
marche associate e Vi invita  
a collaborare per una sempre  
maggiore vendita.