

I GEORGOFILI

Quaderni
2014-I



DAI PRODOTTI AGRICOLI PRIMARI
AI CONSUMATORI.
I PERCORSI DELLA STORIA

Firenze, 3 febbraio 2014



EDIZIONI POLISTAMPA

Con il contributo di



ENTE CASSA DI RISPARMIO DI FIRENZE

Copyright © 2014
Accademia dei Georgofili
Firenze
<http://www.georgofili.it>

Proprietà letteraria riservata

Supplemento a «I Georgofili. Atti della Accademia dei Georgofili»
Anno 2014 - Serie VIII - Vol. 11 (190° dall'inizio)

Direttore responsabile: Paolo Nanni

Edizioni Polistampa
Via Livorno, 8/32 - 50142 Firenze
Tel. 055 737871 (15 linee)
info@polistampa.com - www.polistampa.com
Sede legale: Via Santa Maria, 27/r - 50125 Firenze

ISBN 978-88-596-1406-7

Servizi redazionali, grafica e impaginazione
SOCIETÀ EDITRICE FIORENTINA

INDICE

ZEFFIRO CIUFFOLETTI	
<i>Dalla rivoluzione agricola alla “rivoluzione verde” e il caso italiano</i>	7
DARIO CASATI	
<i>I prodotti alimentari trasformati, dall’azienda agricola all’industria alimentare</i>	17
PAOLO SURACE	
<i>Innovazioni e consumo di suolo</i>	31
BERNARDO CAPROTTI	
<i>Nascita e sviluppo della Distribuzione Alimentare Moderna</i>	49
LUIGI COSTATO	
<i>Reti d’imprese e delocalizzazione</i>	69

Dalla rivoluzione agricola alla “rivoluzione verde” e il caso italiano

I. LA RIVOLUZIONE AGRICOLA E AGRONOMICA: LA FINE DELLE CARESTIE

“Nutrire il mondo” rappresenta un arduo problema per affrontare il quale è necessario avere una visione lunga (storia) e larga (globale). È un problema, questo, che si posero già nel '700 i “fisiocratici” che influenzarono non poco il gruppo di illuminati che a metà Settecento fondarono l'Accademia dei Georgofili a Firenze, fin da subito la più importante e la più reputata in Italia e a livello internazionale.

Come altre volte nel corso del Settecento e proprio in connessione con la venuta in Toscana del giovane granduca Pietro Leopoldo (1765) si notavano i tragici effetti di una lunga carestia che fra il 1763 e il 1766 aveva colpito gran parte dell'Europa e dell'Italia, seminando disperazione e morte. Quelle del Settecento furono le ultime carestie in Europa occidentale salvo casi drammatici, ma più localizzati.

Come sanno gli studiosi delle carestie¹, esse, di qualsiasi natura siano, sono sempre il segno dell'arretratezza economica. Se si escludono i tempi di guerra e le crisi indotte dai regimi comunisti in URSS e in Cina, i paesi avanzati, quelli investiti dalle “rivoluzioni industriali e agricole”, non soffrono di carestie mortali da almeno due secoli.

Spesso le carestie sono state interpretate in base alla teoria Malthusiana del rapporto meccanico fra sovrappopolazioni e carestie. Persino un grande storico come Fernando Braudel interpreta, così, le tante carestie che colpiro-

* *Università di Firenze*

¹ C.O. GRADA, *Storia delle carestie*, Il Mulino, Bologna, 2012.

no un paese privilegiato come la Francia sino al 1700, quando ve ne furono ben 16².

Del resto anche i Fisiocratici Quesnay, Turgot, Mirabeaux il vecchio e Dupont de Nemours misero in stretta relazione lo sviluppo demografico con l'incremento dell'agricoltura, unica e prima fonte di ricchezza delle nazioni. Sempre i fisiocratici posero, in Francia come in Inghilterra, l'accento sia sul miglioramento delle tecniche e delle pratiche agricole, sia sulla libertà economica, riassunta nella frase "laissez faire, laissez passer", diventata il vessillo dell'Accademia dei Georgofili e persino della politica economica del granduca Pietro Leopoldo unitamente alla diffusione della proprietà terriera e alle bonifiche.

I Fisiocratici, definendo arte l'azione dell'uomo, considerarono l'agricoltura la sola "arte feconda" e produttiva, mediante la quale l'uomo crea, attraverso la terra, le materie di cui necessita per l'alimentazione e per tutto il resto.

Nel *Tableau Economiqu*, Quesnay definisce *spese produttive* quelle fornite dall'agricoltura, prati, pascoli, foreste, miniere, pesca, in cereali, bevande, carne, legna, bestiame, materie prime per industrie. *Spese sterili* tutte le altre, comprese le imposte, la manifattura e il commercio. Nel 1766, Quesnay scrisse: «La classe produttiva (...) comprende tutti gli uomini occupati nelle attività necessarie ad ottenere dalla terra i prodotti destinati al godimento degli uomini». Ed è sempre nel Settecento che i prezzi delle derrate agricole cominciarono a crescere e i mercati ad allargarsi, specialmente quello dei cereali, sotto la spinta di una domanda in crescita nelle città europee. Così lo sviluppo delle produzioni agricole accompagnava quella che è stata definita la rivoluzione industriale che sfruttava, per svilupparsi, la forza lavoro liberata dall'espandersi dell'individualismo agrario nelle campagne e delle nuove rotazioni e pratiche agrarie³.

Come è noto Adam Smith, che fu ammiratore di Quesnay, pose in un'ottica diversa il rapporto tra l'agricoltura e le altre attività economiche. In Inghilterra, del resto, era nato un capitalismo diverso da quello agrario individuato dai fisiocratici. Un capitalismo che riguardava le manifatture, ma che era destinato a investire l'agricoltura, trasformando anch'essa in manifattura sebbene più lentamente, ma progressivamente⁴. La fine dei campi

² F. BRAUDEL, *Civilità materiale, economia e capitalismo. Le strutture del quotidiano (secoli XV-XVIII)*, Einaudi, Torino, 2006.

³ Cfr. M. BLOCH, *La fine della comunità e la nascita dell'individualismo agrario nella Francia del XVIII secolo*, Jaca Book, Milano, 1997.

⁴ Cfr. G. BIAGIOLI, R. PAZZAGLI, *Agricoltura come manifattura: istruzione agraria, professionalizzazione e sviluppo agricolo nell'Ottocento*, Leo S. Olschki, Firenze, 2004.

aperti o dei diritti collettivi, le recinzioni, il ridursi progressivo del pascolo brado, segnarono il diverso destino dell'Europa occidentale e dell'Inghilterra dall'Europa mediterranea e quella orientale, anche se con la complicità delle guerre napoleoniche gli effetti in termini di abolizione dei diritti feudali e di trasformazione dei contratti agrari si fecero sentire ovunque. Alla fine del Settecento, la popolazione europea cominciò a crescere più di quella di altri continenti (Cina-India) e nel corso del XIX secolo l'incidenza di quest'ultima su quella mondiale crebbe continuamente (passando dal 21% al 26%). La crescita demografica non dipese solo dalle trasformazioni strutturali e delle pratiche agrarie, dai cereali o dai prodotti del pascolo, ma dipese in misura crescente dalla diffusione della patata (Irlanda, Germania) e del mais (Italia nord-orientale). Un ettaro coltivato a patata rendeva dieci volte di più del frumento, anche se il potere calorico era assai inferiore. Per questo le patate, come il mais e il riso, si diffusero in molte parti dell'Europa, fra la fine del Settecento e l'Ottocento. In effetti l'agricoltura europea in un secolo, da metà Settecento a metà Ottocento, riuscì a raddoppiare il suo potenziale produttivo. In quegli anni aumentò la superficie coltivata, così come aumentarono i rendimenti misurati in ragione del rapporto fra semente e prodotto o, ancora più importante, in ragione della quantità ricavata per unità di superficie. Con i nuovi avvicendamenti delle culture che ridussero le terre a maggese e favorirono l'introduzione delle piante foraggere (come l'erba medica, il trifoglio o la rapa) non solo si migliorò le proprietà chimiche del suolo, ma si potenziò l'allevamento del bestiame con vantaggi per la maggiore energia disponibile nei lavori rurali; con maggiore disponibilità di concimi naturali; e, infine, con più carne e latte per l'alimentazione. Stando alle cifre elaborate dallo storico olandese Slicher Van Bath nell'Europa più evoluta (Inghilterra, Paesi Bassi) il rapporto semente-prodotto passò dall'1 a 9 di inizio '700, all'1 a 11 della fine del secolo, per poi crescere costantemente nel corso dell'800, quando si migliorarono gli strumenti di lavoro (aratri, falci), le pratiche (rotazione, semina in linea) ecc., sino al debutto delle prime macchine agricole e poi della chimica⁵. Si calcola, a metà Ottocento, una resa in più di venti quintali di raccolti per ettaro. Naturalmente in molte regioni, comprese quelle della penisola italiana, nonostante il progresso della padania, rimanevano vaste aree di agricoltura di sussistenza e di autoconsumo, ma via via le produzioni, persino in aree mezzadrili, si rivolgevano verso i mercati e le città, che crescevano ormai in maniera esponenziale. In Inghilterra, a metà Ottocento, il

⁵ B.H. SLICHER VAN BATH, *Storia agraria dell'Europa occidentale (500-1850)*, Einaudi, Torino, 1972.

50% della popolazione viveva in città e cittadine. Londra in appena 50 anni passò da un milione a più di due milioni di abitanti. Anche Parigi passò da mezzo milione a un milione di abitanti. In Europa le città con oltre centomila abitanti diventarono da 22 del 1800 a 47 nel 1850. Di queste 10 erano in Italia, che aveva ereditato dalla storia un fitto reticolo di città e cittadine nel centro-nord. La crescita delle città avvenne per emigrazione dalle campagne, ma quest'ultime, ciò nonostante, videro aumentare le produzioni agricole. Le scoperte sanitarie e l'igiene, ridussero la mortalità infantile, ma il cibo allungò la vita media sia nelle campagne che nelle città, dove le aspettative di vita rimasero inferiori rispetto alle campagne, almeno sino alla metà dell'800. Poi nel Novecento il boom demografico in Europa, nonostante l'ecatombe delle guerre, continuò così come cominciò a salire l'aspettativa di vita (il doppio in un secolo). Nel frattempo si estendevano, sotto la spinta della rivoluzione nei trasporti, i mercati e gli scambi. Così come nelle città prendeva forma una nuova organizzazione dei mercati urbani e della distribuzione delle merci. Nuovi modelli di consumo si affermavano così come imponeva l'esistenza di centinaia di migliaia di famiglie proletarie non più legate alle campagne e all'autoconsumo. È pur vero che nelle città più grandi si concentravano masse immense di miserabili, specialmente nelle stagioni fredde, ma piano piano le città diventavano inclusive e le masse diseredate trovavano lavoro nei mille mestieri urbani o nei sobborghi industriali. Proprio in questa fase iniziarono piccoli ma progressivi miglioramenti qualitativi nell'alimentazione di una gran parte della popolazione, come, ad esempio, la sostituzione del pane bianco di frumento al posto di quello nero di segale. Grazie a tutti questi processi, sebbene in maniera differenziata, in tutta Europa si stava uscendo dalla sottoalimentazione e dalla carestia. La rivoluzione agricola e quella agroeconomica si erano incrociate grazie all'opera di imprenditori agrari illuminati, di accademie e istituzioni scientifiche. La rivoluzione industriale aveva bisogno della modernizzazione dell'agricoltura, come si comprese nell'Italia post-unitaria, inserita ormai nel mercato europeo e caratterizzata dal dualismo fra Nord e Sud.

In ultima analisi ogni progresso economico dipendeva dallo sviluppo e dalla modernizzazione dell'agricoltura. Solo quando l'agricoltura era in grado di nutrire e sostenere le tante città dove progressivamente si ammassavano grandi masse di popolazione, la vita economica tendeva a diversificarsi, specializzarsi, e dar luogo a innovazioni produttive. «Solo quando le città sono abbastanza grandi, il capitale tende ad accumularsi con rapidità sufficiente per finanziare questi cambiamenti costosi, ma in definitiva benefici. Solo quando la popolazione si concentra in grandi città si rende disponibile una

forza lavoro non legata all'agricoltura e abbastanza numerosa per diversificare la produzione. Senza una rivoluzione agricola – insomma, come scrive William Doyle nella *Europa del vecchio ordine* – non ci sarebbe stata nessuna rivoluzione industriale»⁶.

Con l'incrociarsi della rivoluzione industriale e quella agricola dall'Inghilterra al resto dell'Europa, salvo quella orientale, non solo si modificarono i rapporti di produzione nelle campagne, ma la meccanizzazione, le rotazioni, la chimica, le nuove colture, mais, patate, pomodori, aumentarono il cibo disponibile. L'allargarsi dei mercati, dei prodotti e delle derrate alimentari innestò dinamiche complesse e a volte conflittuali ma fece sparire definitivamente gli effetti delle carestie, l'ultima delle quali negli anni 40 dell'800 investì l'Irlanda per via della malattia che colpì le patate, diventato l'alimento di milioni di contadini poveri (2 milioni di morti e altrettanti di emigrati).

Con la chimica non solo si poté combattere molte malattie delle piante e combattere gli insetti, ma si poté aumentare la produttività dei suoli. L'Italia a fine Ottocento conobbe la pellagra per via che in molte aree del centro-nord il mais era diventato la base di una alimentazione troppo povera di vitamine. L'Italia agricola, le varie Italie agricole, cominciarono a progredire e ad aumentare le produzioni tanto che nelle colture arboree, vino e olio, non solo si arrivò a soddisfare i consumi interni in continua crescita, ma ad avviare persino l'esportazione nella fase prima della grande guerra, quando addirittura ci fu una crisi di sovrapproduzione di vino.

Ancora nelle campagne, come nei quartieri popolari delle città, il vino era cibo con consumi pro-capite elevatissimi 160-180 litri a persona annui⁷. Benché fosse già in sviluppo un embrione di industria alimentare con conserve, pasta secca e insaccati, i cibi prevalenti nelle campagne erano le minestre e le zuppe di pane. Vino, olio, pane, le tre “sacralità cristiane”, dominavano nella dieta del contadino nell'Italia centro-meridionale, mentre al Nord continuava a espandersi il consumo di mais e riso. I diversi consumi di pane, pasta, riso, farina di mais, di erbaggi e legumi si modellavano a seconda delle possibilità economiche, ma prima ancora sulle corrispondenti caratteristiche produttive delle diverse Italie agricole. Mentre l'allargarsi del mercato si faceva sentire nelle città con i consumi di latte, formaggi e carni, compreso il “quinto quarto” per le popolazioni urbane. Per tutti la carne era riservata alle giornate e alle occasioni di festa. Naturalmente le classi abbienti mangiavano meglio e di più, ma ormai anche in Italia avanzava, fin dall'età giolittiana, un processo

⁶ Cfr. W. DOYLE, *L'Europa del vecchio ordine 1660-1800*, Laterza, Roma-Bari, 1987, p. 44.

⁷ P. SORCINELLI, *Gli italiani e il cibo. Dalla polenta ai cracker*, Mondadori, Milano, 1999.

di cambiamento che investiva anche i consumi e l'organizzazione della distribuzione nelle città. Nell'Italia settentrionale la trasformazione alimentare non era frutto solo dell'industrializzazione, ma di un rinnovato assetto dell'agricoltura con l'esclusione del mais dalla rotazione agrarie, con lo sviluppo della bieticoltura e dell'industria indotta, delle foraggere, della zootecnia e dell'industria lattiero-casearia, più l'introduzione delle macchine e dei concimi chimici, ma anche lo sviluppo dei consorzi agrari, delle cooperative di produzione e di consumo. Tutti fenomeni che si estesero anche al centro, nelle aree mezzadrili, con modalità e forme di adattamento al rapporto di conduzione sempre più indirizzato verso il sistema di fattoria nelle scelte culturali e sulle produzioni. In molte aree rurali, la grande emigrazione produsse vantaggi indotti, all'interno con le rimesse e all'esterno con la domanda di prodotti tipici (vino, olio, pasta). Tuttavia, ancora prima della grande guerra, l'Italia importava cereali per 13,8 milioni di quintali (1913). Nonostante l'aumento dei consumi di carne nelle città con Milano in testa, i consumi di carne in Italia restavano negli stessi anni fra i più bassi d'Europa con 16 kg pro-capite. Naturalmente proprio nel mangiare permaneva fortissimo il condizionamento della tradizione, che si faceva sentire in molte parti d'Italia e specialmente nelle campagne e nel Sud.

2. DALLA "FRUGALITÀ MEDITERRANEA" ALLA "DIETA MEDITERRANEA"

L'ideologia fascista ebbe anche un rilievo non indifferente sul piano alimentare dalla campagna del grano all'autarchia. Sulla campagna del grano non posso soffermarmi, ma è interessante ricordare che nell'ambito della propaganda dell'autarchia alimentare, non solo si recupera *l'arte di utilizzare gli avanzi* di Olindo Guerrini⁸ con ben 42 ricette per riciclare il pane secco e raffermo, ma privilegiando i prodotti nazionali rispetto a quelli importati, e infine esaltando la «frugalità mediterranea», tipica di una dieta «più sana e consona con le tradizioni della razza», «di cui i carnivori nordici temono la crescente prolificità e la sicura longevità»⁹. Si vide durante la guerra quanto la retorica dovette fare i conti con la realtà di un paese che non aveva ancora completamente modernizzato la propria agricoltura e che l'autarchia poteva essere un autoinganno. Lo si vide ancora meglio dopo la tragedia della guerra quando, nel 1951, il reddito pro-capite degli italiani, di cui otto milioni e

⁸ Cfr. Z. CIUFFOLETTI, *Il sistema di fattoria in Toscana*, CET, Firenze, 1986.

⁹ N. PENDE, *Tornare alla frugalità di Roma antica*, «Sapere», n. 24, 31 dicembre 1935.

mezzo occupati nell'agricoltura, sei milioni nell'industria e quattro milioni nei servizi, era il 40% di quello dei francesi, il 35% di quello dei belgi, il 60% di quello dei tedeschi e 1/7 di quello degli americani, che con gli aiuti del Piano Marshall e quelli alimentari in particolare, innestarono la ripresa che pose le basi del “miracolo economico”.

Mentre gli antropologi e i medici americani scoprivano, nel dopoguerra, le virtù della dieta mediterranea, oggi diventato un modello di alimentazione salutare nel mondo, nelle diete degli italiani, finalmente, entravano la carne e lo zucchero, ma sempre meno dei francesi e degli inglesi, per non parlare degli americani. Se nel 1889 il consumo di carne bovina era di 5 kg e mezzo a persona, nel 1974 era di 21 kg. Al fondo del miracolo economico c'era l'industria, ma anche la modernizzazione dell'agricoltura grazie agli incentivi e al sostegno dal mercato comune europeo¹⁰.

Dopo la seconda guerra mondiale, infatti l'Italia entrò nel mercato comune europeo e visse la sua più grande trasformazione economica e sociale, con circa 20 milioni di contadini che in pochi decenni abbandonarono le campagne e si riversarono nelle zone più industrializzate dell'Europa e dell'Italia del Nord o semplicemente si spostarono dalle campagne alle città e cittadine dell'Italia centrosettentrionale, creando quell'economia di piccole imprese su cui si coagularono i distretti industriali.

3. LA “RIVOLUZIONE VERDE” NELL'ETÀ DELLA GLOBALIZZAZIONE:

CRESCITA DELLE PRODUZIONI, CRESCITA DEI CONSUMI

E RISPARMIO DEL SUOLO

La *rivoluzione verde* del '900, disegnata nel 1970 da Norman Borlaug, che gli valse il premio Nobel per la pace, nonostante alcuni effetti negativi come la riduzione della biodiversità e l'inquinamento, ha fatto aumentare la produzione agricola mondiale in maniera esponenziale, consentendole di sfamare più di sei miliardi di persone, nonostante il calo nettissimo degli addetti all'agricoltura e senza una estensione delle terre messe a coltivazione.

Proprio in quegli anni si diffusero a livello mondiale le prime teorie ecologiste che cominciarono a studiare le interdipendenze e le interazioni fra popolazione, capitale, inquinamento, risorse naturali non rinnovabili e ali-

¹⁰ Cfr. G. MAMMARELLA, P. CACACE, *Storia e politica dell'Unione Europea*, Laterza, Roma-Bari, 2013.

mentazione su scala mondiale¹¹. Secondo queste teorie, fatte proprie in Italia da Aurelio Peccei e dal Club di Roma, l'esistenza e lo sviluppo della popolazione e del sistema industriale dipendeva dalla disponibilità di alimenti, di risorse naturali e dalla possibilità di annullare l'inquinamento. Tutti questi fattori erano strettamente legati. La popolazione non poteva crescere senza alimenti, la produzione di alimenti era stimolata dal capitalismo, che consumava risorse naturali crescenti, e queste, eliminate come rifiuti, erano fonte di inquinamento e di spreco di risorse. Si sottolineava, cioè, la contraddizione fra la crescita continua della popolazione e del capitalismo in un ambiente, quello naturale, limitato. Molte teorie attuali sullo sviluppo sostenibile o sulla decrescita derivano da quelle prime teorizzazioni, spesso accompagnate da previsioni catastrofiche, puntualmente rivelatesi sbagliate o esagerate. Tuttavia quelle preoccupazioni non erano ingiustificate e di esse non si può non tenere conto in un mondo sempre più globalizzato e sempre più popolato. I progressi scientifici e tecnologici, ma anche le grandi organizzazioni mondiali, dovranno tener conto di tutte le preoccupazioni sorte da quell'incrocio tra rivoluzione verde e presa di coscienza dell'interdipendenza dei fattori dello sviluppo e delle sue compatibilità con l'uso delle risorse naturali, con la demografia, con il clima e con le varie problematiche sociali e politiche derivanti dallo sviluppo della globalizzazione.

In quegli anni in cui si parlava di "rivoluzione verde" l'Italia, entrata nel pieno del "miracolo economico"¹², diventando una potenza industriale, vedeva il crollo della popolazione agricola e nello stesso tempo la crescita dei consumi alimentari e l'accesso di massa ai consumi di carne e zucchero. Fra il 1951 e il 1961 la popolazione agricola passò dal 40% al 29%, per calare ancora più drasticamente nel periodo successivo. Le città con oltre 50.000, in quella fase, passarono da 20 a 94. L'incremento demografico che in cento anni aveva raddoppiato la popolazione, si concentrava ormai per il 43% nelle città (32) che avevano superato i 100 mila abitanti.

Oggi il mondo è sovraccarico di circa 7 miliardi di abitanti, gli addetti all'agricoltura sono ovunque calati, e più della metà della popolazione del mondo vive nelle città del mondo. Eppure il problema delle carestie se non scomparso si è ridotto a poche isole, infestate da guerre o disastri ambientali. La rivoluzione verde ha prodotto, insieme a grandi vantaggi, effetti collate-

¹¹ Cfr. B. COMMONER, *Il cerchio si chiude*, Garzanti, Milano, 1972; D. MEADOW ET AL., *I limiti dello sviluppo*, Mondadori, Milano, 1972; cfr. anche A. CARACCILO, *L'ambiente come storia*, Il Mulino, Bologna, 1988.

¹² Cfr. V. CASTRONOVO, *L'Italia del miracolo economico*, Laterza, Roma-Bari, 2010.

rali negativi, ambientali e anche sociali che andranno tenuti presenti, ma sei miliardi di uomini su sette sono fuori dalla fame. Sei volte di più di appena 50 anni fa. Un risultato possibile e migliorabile anche negli effetti collaterali negativi, solo perché l'agricoltura è stata rivoluzionata dalla tecnologia, dalla chimica, dalla biologia, dalla estensione dei mercati, dai trasporti ecc. Macchine, fertilizzanti, antiparassitari, selezione delle sementi e degli animali da allevamento, sistemi di irrigazione, tecniche produttive e di conservazione. La catena distributiva è mutata per via dei trasporti, della conservazione, della logistica, della grande distribuzione. I miliardi di cittadini senza terra, possono consumare prodotti di contadini che non sono più o lo saranno sempre meno *schiavi della terra*.

Nei grandi mercati di oggi c'è posto per ogni tipo di agricoltura e per la coesistenza di cibi diversi, diversamente prodotti, biologico, biodinamico, ma tutti igienicamente accettabili e controllabili. La teoria fisiocratica in base alla quale i contadini costituivano l'unica classe produttiva è stata superata da una realtà che ha reso interattivo il rapporto fra industria e agricoltura.

La prima rivoluzione verde ha trasferito energia alle campagne – come è stato scritto – sotto forma di macchine e di concimi. La seconda, che stiamo vivendo, in linea con la rivoluzione tecnologica e informatica che pervade ogni attività umana, trasferisce informazioni e innovazioni a partire dalle biotecnologie sino all'utilizzo sempre più efficace e controllato dell'energia impiegata, dell'acqua e del suolo. Il futuro non si può costruire senza una lunga visione del passato, ma il futuro è già nel presente.

I prodotti alimentari trasformati, dall'azienda agricola all'industria alimentare

La conservazione degli alimenti nasce da un'esigenza primaria dell'umanità, quella di disporre di cibo con continuità sottraendosi all'alea della cattura delle prede o del rinvenimento di frutti spontaneamente disponibili in natura. La nascita dell'agricoltura non cambia la situazione poiché la produzione agricola è legata alla stagionalità dei raccolti e alla durata dei prodotti che in genere presentano un'elevata deperibilità. L'uomo, per quanto evoluto e in grado di conoscere i meccanismi che facilitano la conservazione del cibo prolungandone la durata della commestibilità, ancor oggi ha gli stessi problemi dei suoi remoti antenati. Nei paesi ricchi e sviluppati o in quelli a minore grado di sviluppo, fra coloro che godono di redditi elevati come fra chi ha un reddito ai limiti della sussistenza paradossalmente si trova sempre di fronte alla stessa questione, quella di disporre di cibo quando ne ha bisogno. Da questa esigenza scaturisce la necessità di trasformare gli alimenti e nasce l'industria alimentare.

I. UNA RIFLESSIONE SUI REQUISITI DEL CIBO

Per soddisfare le necessità elementari dell'uomo, gli alimenti devono presentare almeno i seguenti requisiti: essere accessibili e disponibili in maniera continuativa, rimanere commestibili e igienicamente sicuri per il tempo più lungo possibile, essere quantitativamente adeguati e qualitativamente idonei a soddisfare le diverse esigenze. Forse oggi siamo portati a trascurare la complessità e spesso l'antitetività dell'insieme di questi requisiti e le concrete difficoltà

* *Università di Milano*

insite nel soddisfarli, ma sin dai tempi più remoti l'umanità si è ingegnata a trovare la soluzione più valida nei diversi contesti e momenti. Potremmo dire che, per certi aspetti, non basta solo produrre gli alimenti, ma è necessario fare in modo che i consumatori ne possano disporre aggiungendo due ulteriori condizioni: economicamente e liberamente secondo i concetti più sopra esposti. Questo è quanto è accaduto nel tempo grazie alla trasformazione.

La prima risposta, la più semplice e compatibile con un contesto di bassa densità demografica e di grandi spazi disponibili, è venuta dalla mobilità delle popolazioni. Spostandosi seguendo le prede o inoltrandosi in territori non ancora sfruttati per raccogliere gli alimenti spontaneamente offerti dalla natura era possibile trovare il cibo necessario riducendo i problemi di conservazione.

La seconda è la nascita dell'agricoltura, sia nella forma itinerante, con lo spostamento che accompagnava la coltivazione di aree diverse in tempi successivi, sia in quella stanziale, con la scoperta del seme e dei meccanismi di riproduzione delle piante e degli animali. L'agricoltura di questo secondo tipo implica oltre alla stanzialità, anche la cura delle coltivazioni, il controllo e la difesa in campo fino al raccolto e, poi, fino al consumo. Nascono da ciò e dalla distinzione fra l'uomo cacciatore o raccoglitore e quello agricoltore nello stesso gruppo di individui le prime forme di differenziazione e di specializzazione all'interno delle società umane.

2. COME CONSERVARE IL CIBO: UN PROBLEMA ANTICO COME L'UOMO

L'obiettivo principale della conservazione del cibo è stato affrontato in un primo momento cercando di mantenere l'alimento "vivo" in modo che si conservasse da solo senza bisogno di interventi o riducendoli al minimo. Non mancano gli esempi, nei millenni, di come questa soluzione sia stata perseguita, alcuni davvero ingegnosi, altri che, con l'attuale sensibilità sembrano, e sono, semplicemente crudeli. Piante e animali possono essere mantenuti in campo o negli allevamenti anche oltre il momento della loro utilizzabilità più efficiente, la cosiddetta maturazione economica, ma ciò non è esente da inconvenienti legati sia al naturale decadimento del potenziale alimento sia alla minore convenienza economica della dilatazione dei tempi.

L'altra via, complementare, seguita anch'essa dai tempi più lontani, consiste nell'intervenire sui prodotti con semplici lavorazioni che ne alterino la condizione iniziale di scarsa o limitata conservabilità. Rientra in questo ambito, ad esempio, la cottura che, oltre a determinare un utilizzo migliore del

cibo ne permette una conservazione più prolungata rispetto al fresco e ne migliora spesso appetibilità e digeribilità. Lo stesso vale per la conservazione con il freddo. Accanto a lavorazioni semplici come queste o l'affumicatura, vi sono quelle che ricorrono all'utilizzo di conservanti, dai più antichi e usati come il sale o le spezie, ai più recenti, prodotti dalle industrie chimiche, che sfruttano molecole o principi attivi con caratteristiche che prolungano la durata degli alimenti.

Infine, sempre fra le tecniche più semplici e collaudate nel tempo, vi sono le trasformazioni di tipo biologico come la cosiddetta maturazione e stagionatura e quelle determinate dalle fermentazioni, come nel caso dei formaggi, del vino, della birra, ma anche dei salumi o dei prodotti della panificazione.

L'esperienza, il progresso scientifico, la diffusione delle conoscenze sui processi biologici di alterazione degli alimenti, oltre all'affinamento delle tecniche elementari, hanno introdotto i successivi sviluppi. Fra questi un posto chiave è quello della conservazione basata sulla pastorizzazione e cioè su processi che intervengono sui microrganismi presenti negli alimenti o nell'ambiente in cui questi vengono conservati. La pastorizzazione ha aperto la strada all'approfondimento delle tecnologie che intervengono con il calore o con il freddo per prolungare la durata degli alimenti. In parallelo si sviluppano tecnologie che operano sulla natura del prodotto, ad esempio con interventi chimici o meccanici che alterano la composizione o la struttura fisica dell'alimento. Le tendenze più recenti si basano su tecnologie sempre meno invasive e distruttive fondate sulla massima igienicità della materia prima, della lavorazione e della conservazione, si pensi ad esempio al latte "crudo" o alla IV gamma.

La conservazione e la trasformazione dei prodotti agricoli sono andate oltre l'obiettivo minimo dell'allungamento della durata e in molti casi hanno dato origine ad alimenti nuovi, cioè non presenti in natura e nemmeno nelle tradizionali preparazioni. Con un anglismo vengono chiamati "fabricated food" per indicare prodotti come le margarine vegetali o i prodotti creati sottraendo o aggiungendo ingredienti che differenziano il nuovo cibo da quello tradizionale.

3. DALL'AGRICOLTURA ALL'INDUSTRIA ALIMENTARE

L'agricoltura delle origini riuniva numerose attività. In un passato non troppo lontano produceva, oltre al cibo, fibre tessili di origine vegetale e animale, legname da opera, energia termica e meccanica, attrezzi, ricoveri, manufatti artigianali, tutti ricavati da produzioni agricole e impiegati per rendere più

efficienti o meno pesanti o più confortevoli il lavoro e le condizioni di vita. A ciò si aggiunge un'altra funzione che oggi interessa particolarmente l'umanità, e cioè la cura e la conservazione delle risorse naturali e dell'ambiente, un tempo considerata quasi come un ovvio corollario all'agricoltura che sarebbe stata la prima a essere danneggiata da comportamenti negativi.

La differenziazione delle attività umane, la specializzazione funzionale e produttiva, la costruzione di una società sempre più complessa e articolata hanno condotto a un graduale distacco dal corpo originario della "grande agricoltura" e dato origine a specifiche branche dell'industria manifatturiera e dei servizi. Un fenomeno che nelle sue grandi linee appare irreversibile, ma che in molti casi mostra un singolare pendolarismo economico che ne riconduce una parte verso l'agricoltura.

L'industria alimentare è una branca del manifatturiero che ha conseguito una propria autonomia anche sul piano economico. Da attività domestica, come ancor oggi è in molti paesi meno sviluppati, con tecniche e processi produttivi empirici e consolidati dalla tradizione, è divenuta un comparto produttivo specializzato, separato da interessi economici spesso contrastanti, ma di fatto complementari per la natura e le destinazioni dei prodotti. La separazione non è, e non può essere, completa, per l'unitarietà delle materie e dei fini che riappare ad esempio nella definizione di Agribusiness, che non ha confronti con quanto avviene in altri comparti del manifatturiero. Ma anche per l'intreccio di competenze delle politiche e degli organi destinati a governare un comparto che forse è il più soggetto a interventi normativi. Ricordiamo due questioni antiche e irrisolte che tornano alla ribalta nei più diversi contesti: per la trasformazione quella delle attività connesse all'agricoltura e per l'agricoltura quella di chi possa e in qualche caso debba essere definito "agricoltore attivo" in relazione all'incombente riforma della Pac.

4. LA NASCITA DELLA MODERNA INDUSTRIA ALIMENTARE E I RAPPORTI CON L'AGRICOLTURA

La nascita dell'industria alimentare si colloca negli anni che vanno dalla fine dell'Ottocento agli inizi del Novecento, cioè nel periodo in cui il progresso scientifico si estende anche alla produzione degli alimenti e compie un deciso passo in avanti con le scoperte di Pasteur. La trasformazione sino a quell'epoca, era limitata ai processi tradizionali che passavano dalla preparazione domestica a quella artigianale. In quegli anni sorgono le prime industrie alimentari private e cooperative. Appartengono a quei decenni industrie conserviere

come Cirio, casearie come i grandi del latte, Galbani, Locatelli, Invernizzi, addirittura uniti/divisi da legami di parentela e provenienza territoriale, molitorie e pastarie, dolciarie, della lavorazione delle carni, specialmente salumi, vinicole e della produzione di bevande alcoliche, olearie, saccarifere che in alcuni casi assumono la forma giuridica della cooperativa. Alcune ancora operative, altre con marchi di grande prestigio sopravvissuti alle imprese, ma ancora vivi. Il fenomeno non è solo italiano, anche i grandi mondiali dell'alimentare nascono nello stesso periodo come la maggiore impresa europea, Nestlé.

Proprio la nascita di una nuova attività economica pone il problema dei rapporti economici fra le due entità, su una frontiera fluttuante e dai contorni spesso incerti, una "terra di nessuno" che diviene il luogo dei conflitti. Tanto maggiore è il consolidamento delle rispettive identità, tanto più intenso il livello della conflittualità. Si apre così una storia in cui emergono gli elementi di contrasto, più che gli interessi comuni. In cui sospetti e antagonismi prevalgono su una collaborazione che ancora oggi rimane sovente illusoria perché costruita su aspirazioni vaghe che si fermano sulla soglia della difesa del rispettivo interesse. Nemmeno la forzata parentesi dell'economia corporativa nel ventennio fascista ebbe l'effetto di risolvere questi contrasti che ripresero più vivaci nel dopoguerra.

5. I RAPPORTI FRA AGRICOLTURA E INDUSTRIA ALIMENTARE

Il problema di rapporti più distesi e collaborativi fra i due settori viene affrontato in una logica molto italiana attraverso soluzioni normative che possano regolarli con una serie di definizioni demandando poi all'autorità della giustizia il compito di risolvere le controversie. In estrema sintesi, e con una logica poco giuridica concentrata sugli aspetti economici, le soluzioni adottate nel tempo possono essere ricondotte a tre modelli: a) quello contrattuale, b) quello collaborativo di tipo cooperativo, c) quello dell'integrazione del processo da parte di uno degli attori di esso.

Il primo è il più usato sin dagli inizi dalle nascenti industrie alimentari e si consolida nell'ultimo decennio dell'Ottocento, ad esempio nel comparto saccarifero e in quello lattiero caseario. Prende la forma di veri e propri contratti fra le parti: l'industria che acquisisce il prodotto agricolo, gli agricoltori che lo cedono e, nel caso del bieticolo-saccarifero, i trasportatori che intervengono nel trasferimento fisico delle bietole. Questi contratti definiscono in genere i requisiti qualitativi della materia prima, le modalità di consegna e

gli eventuali servizi resi dalle parti, la definizione del prezzo con gli eventuali parametri che intervengono rispetto al livello base, l'accessibilità ai campi per controllare le pratiche agricole, le modalità e i tempi di pagamento. I contratti, con gli opportuni adattamenti, sono stati estesi a numerose altre industrie, come quella delle conserve, quella dei cereali incluso il riso, quella vinicola, quella olearia. Pur essendo quello che si è consolidato per primo, con esempi di contratti completi per ogni aspetto già nell'ultima decade dell'Ottocento, il sistema contrattuale non ha risolto le questioni legate all'elevato numero di controversie fra i contraenti. Anzi proprio nel lattiero-caseario e nel bieticolo-saccarifero i cui contratti alla fine dell'800 erano già diffusi, ancor oggi il tasso di litigiosità è fra i più elevati nonostante l'impegno del Legislatore nel corso dei decenni per favorirne la generale accettazione per via normativa.

Il secondo ha un'origine e un significato molto diversi perché si ricollega alla diverse esperienze ideologiche e operative di tipo cooperativo, sia nelle loro forme più antiche sia in quelle che vengono associate alla moderna cooperazione il cui modello si fa risalire all'esperienza dei Pionieri di Rochdale alla metà dell'Ottocento. In questa forma, nel caso specifico dell'industria alimentare, si associano i produttori della materia prima con l'intento di dar luogo a un'impresa di trasformazione. La materia prima non viene pagata ai prezzi di mercato, ma in base al ricavato dell'attività dell'impresa cooperativa. Dal punto di vista economico nel valore di liquidazione del prodotto sono perciò inclusi i risultati della gestione comprensivi dei margini di profitto/perdita derivanti dall'attività sociale. La formula nasce dalla volontà di eliminare i motivi di contrasto fra agricoltori e industrie poiché i primi sono contemporaneamente fornitori della materia prima e imprenditori pro quota della cooperativa. Il punto di maggiore criticità è costituito proprio dal contrasto fra l'interesse immediato del singolo socio a ottenere il massimo per il prodotto e quello generale di lungo termine dell'impresa cooperativa a cui partecipa, un contrasto di difficile sanabilità che è all'origine di un gran numero di insuccessi cooperativi.

Il terzo è per certi aspetti il più moderno e consiste nel fatto che una delle figure imprenditoriali presenti nell'intero processo che va dalla produzione della materia prima alla vendita del prodotto finito si assume il rischio complessivo dell'attività e, sulla base delle sue scelte imprenditoriali, corrisponde un compenso che viene predeterminato contrattualmente con i produttori della materia prima in base a parametri in genere connessi alla capacità di ognuno di essi di realizzare una produzione efficiente economicamente e qualitativamente più idonea alla trasformazione. La formula non è sostanzialmente nuova poiché appartiene alla categoria dei contratti di tipo associativo,

tanto che, alla ricerca di una definizione giuridica che le desse una forma precisa, non si è trovato di meglio che fare ricorso a un antico contratto tipico dell'allevamento e cioè alla soccida. Al suo primo apparire fu oggetto di severe contrapposizioni anche di tipo ideologico, ma con l'andare del tempo è diventata molto diffusa, in particolare nell'allevamento avicolo e, più di recente, suinicolo. Anch'essa offre una soluzione all'attenuazione dei contrasti fra le parti, che vengono regolati a priori, e all'assunzione del rischio che ricade quasi integralmente sulla figura di chi integra il processo, il soccidante.

6. IL PROBLEMA DEL POTERE CONTRATTUALE

Il problema centrale nei rapporti fra agricoltura e industria alimentare è legato al diverso potere contrattuale delle parti. Per la sua struttura produttiva e per la natura dei processi e dei prodotti l'agricoltura parte in condizione svantaggiata, con un potere contrattuale minore nei confronti degli acquirenti, un fatto antico e risaputo a cui è difficile ovviare se non cercando di incrementarne il peso relativo. La progressiva crescita delle dimensioni economiche delle industrie, superiore a quella delle imprese agricole, insieme all'ampliamento dei mercati e alla crescente importanza degli scambi ha ulteriormente aggravato il divario esistente. Il problema in realtà non si limita a una maggiore capacità di imposizione dei prezzi, ma ha come contraltare una diversa assunzione del rischio relativo alla produzione finale e la conseguente attribuzione dei profitti e delle perdite. I tentativi degli agricoltori di costituire proprie imprese di trasformazione o di assumersi crescenti responsabilità in quelle cooperative sono nei fatti poco numerosi e mettono in luce, nella gestione dell'impresa, il contrasto fra le due anime, quella agricola e quella industriale. Ciò avviene perché il settore agricolo è restio ad assumersi il rischio della trasformazione oltre a quello, per sé già elevato, della produzione agricola, anche se sarebbe la soluzione migliore per incrementare i ricavi. L'agricoltura ha preferito tradizionalmente limitarsi a produrre e a vendere i suoi prodotti "ai cancelli dell'azienda", disinteressandosi del loro destino successivo e della valorizzazione che acquisivano grazie alla trasformazione. Si manifesta a questo stadio l'altro problema chiave: quello della formazione e ripartizione del valore aggiunto derivante dall'intero processo di produzione degli alimenti. Il mondo agricolo lamenta spesso il fatto che il valore della materia prima agricola, componente insostituibile dell'alimento, sia molto ridotto rispetto al prezzo finale di vendita. A parte la difficoltà di operare un calcolo su basi omogenee per prodotti non comparabili fra loro e compravenduti l'uno

all'ingrosso al momento della fornitura di materia prima, l'altro al dettaglio per il prodotto finito, è evidente che rimane concettualmente il problema dell'assegnazione del valore aggiunto. Questo si forma nel corso del processo di produzione, ma l'attribuzione a un determinato componente o a una certa operazione, così come la ripartizione (ipotetica) fra agricoltore e industriale, non sono automatiche e nemmeno neutrali. Al contrario, derivano da un complesso di scelte imprenditoriali, di comportamenti operativi, di effetti delle condizioni di contesto, di assunzione di rischi d'impresa, sia tecnici sia economici, che prescindono da ogni automatismo perché attengono l'essenza stessa dell'attività imprenditoriale. In sostanza è ciò che nasce dall'attività di quella determinata impresa, posta in quelle specifiche condizioni. Nel caso in cui il profitto non vi sia e si verifichi una perdita, questa viene sostenuta dall'imprenditore, non dai venditori della materia prima. Se consideriamo ad esempio un anno come il 2013 in cui i prezzi al dettaglio sono rimasti sostanzialmente stabili e i consumi alimentari sono addirittura scesi è evidente che non vi è molta convenienza né spinta ad assumere un rischio imprenditoriale che vada oltre quello agricolo, fatto che spiega appunto la resistenza ad assumere funzioni diverse da quella agricola.

7. AGRICOLTURA E INDUSTRIA ALIMENTARE

NEL SISTEMA AGRICOLO ALIMENTARE: I DATI ECONOMICI

La crescita dell'industria alimentare è un fenomeno non solo italiano ed è legato all'evoluzione dei consumi e all'affermarsi della specializzazione. Rispetto all'agricoltura propriamente detta, il peso dell'industria alimentare tende a crescere e, da una frazione relativamente modesta in passato, sale fino a raggiungere quello dell'agricoltura stessa attorno all'inizio degli anni 2000. L'insieme delle attività economiche che costituiscono il sistema agricolo e alimentare attualmente contribuisce a formare circa il 17% del Pil nazionale e nel 2012 corrisponde a 266 miliardi di euro. A questo risultato l'agricoltura ha contribuito con 28,1 miliardi di valore aggiunto e l'industria alimentare con 25,7 miliardi, il resto è costituito dai consumi intermedi, dal commercio e dalla distribuzione, dai servizi della ristorazione, dall'imposizione fiscale indiretta, dai contributi alla produzione, dagli investimenti agroindustriali. L'insieme di queste voci forma il valore dell'agribusiness e determina l'importanza dell'intero aggregato nell'economia nazionale. Se però limitiamo il confronto alla produzione di ricchezza si vede che sostanzialmente agricoltura e industria alimentare oggi hanno circa la stessa importanza. Invece

l'occupazione nelle due attività è molto diversa: in agricoltura gli occupati nel 2012 sono 849.000, nell'industria alimentare 423.000. L'occupazione agricola rappresenta il 3,7% del totale nazionale e concorre a formare il 2% circa del Pil. L'industria alimentare con il 2% dell'occupazione contribuisce al Pil all'incirca per la stessa quota. Per quanto riguarda la produttività, nonostante la dinamica positiva del tasso di incremento di quella agricola, il confronto è a svantaggio di quest'ultima poiché rispetto all'industria alimentare è ferma a circa la metà, una questione nota e che merita un'attenta riflessione.

Nel confronto con gli altri paesi europei l'agricoltura italiana rappresenta in valore circa il 12,5% del totale ed è la seconda dopo quella francese che la supera del 25%, (le due agricolture si situano rispettivamente al nono e all'undicesimo posto al mondo). L'agricoltura tedesca, terza nell'Ue, ha un valore pari al 70% di quella italiana ed è diciottesima al mondo. L'industria alimentare italiana, con una quota del 12%, per fatturato nell'Ue è al terzo posto dopo Germania e Francia, la seguono Gran Bretagna e Spagna. Per l'occupazione è al quinto, dopo Germania, Francia, Spagna e Polonia. Per produttività del lavoro l'Italia con 30.500 € procapite è prima insieme alla Francia, seguono Germania con 28.000, Gran Bretagna con 24.000, Spagna con 18.000 e Polonia con 9.400. Nelle graduatorie dei settori manifatturieri è al primo posto in Francia, Spagna e Gran Bretagna, al secondo in Italia (dopo la meccanica), ma solo al quinto in Germania.

8. AGRICOLTURA E INDUSTRIA ALIMENTARE IN UN CONTESTO IN EVOLUZIONE

Nell'ultimo quarto del XX secolo il contesto è cambiato. L'evoluzione dell'intera economia si è trasmessa anche al sistema agricolo e alimentare modificando il quadro che si era consolidato nel tempo. Al centro si colloca l'impulso che gli scambi mondiali hanno ricevuto a seguito della globalizzazione che intanto si è affermata. Ciò ha comportato una maggiore mobilità delle merci, delle persone e dei capitali in tutti i settori. In quello alimentare sono sensibilmente aumentate le operazioni di fusione e acquisizione i cui protagonisti sono imprese e gruppi sia multinazionali sia nazionali. Le dimensioni economiche si sono ampliate, i campi di interesse sono variati, la presenza nei diversi mercati ha subito cambiamenti spesso rilevanti con la comparsa o l'uscita di nuovi soggetti globali. Basti pensare alle vicende delle maggiori imprese del comparto lattiero con l'acquisizione anche di Parmalat dopo le altre grandi. La situazione attuale è dominata dalla presenza di Lactalis, praticamente sconosciuta nel nostro paese ancora negli anni '80, quando l'acquisizione di

Galbani, la maggiore di ogni settore fino a quel momento, avvenne a opera di un altro gruppo francese, Danone, con l'aiuto del gruppo Agnelli. All'epoca i prodotti di Lactalis della famiglia Besnier non erano nemmeno conosciuti come tali, ma con i marchi originari francesi.

La globalizzazione apre nell'alimentare un periodo in cui si formano nuovi soggetti mentre altri, come l'industria pubblica, scompaiono. Il risultato è un aumento imprevedibile della concorrenza con una serrata competizione sui margini. Aumenta la pressione della competizione verticale nei confronti del settore agricolo. Quest'ultimo entra in una nuova fase in cui i suoi ricavi vengono ridotti a seguito della svolta della Pac. A partire dalla riforma MacSharry inizia un percorso, non ancora concluso e scandito da cinque successive tappe, l'ultima delle quali inizierà nel 2014. Il senso complessivo è chiaro sin dall'inizio e consiste nel trasferire il sostegno dai prezzi, in cui era di fatto inglobato, ai redditi. In sintesi passa dai consumatori ai contribuenti, un cambiamento non minore, ma soprattutto, una nuova spinta al ribasso per i prezzi agricoli sempre più affidati al mercato mondiale e, in parallelo, un supporto al contenimento dei prezzi di vendita degli alimenti trasformati.

Il periodo delle acquisizioni porta alla formazione di grandi gruppi privilegiando all'inizio più la crescita dimensionale che quella selettiva legata a specifici settori. Quando finisce, alla metà degli anni '90, inizia una fase di riorganizzazione e razionalizzazione dei gruppi e delle imprese con successive dismissioni e acquisizioni volte a favorire la concentrazione degli interessi in specifici ambiti secondo strategie che ogni attore disegna sullo scenario globale. Questa fase arriva alle soglie della crisi mondiale e presenta, ai fini della nostra analisi, una caratteristica che merita attenzione.

9. IL RITORNO ALL'AGRICOLTURA DELLA TRASFORMAZIONE ALIMENTARE

Negli anni 2000 la nuova tendenza dell'alimentare si ispira a una strategia di lenta uscita dai settori più prossimi all'agricoltura, come quello saccarifero, dei vini, degli oli di oliva, della produzione di formaggi a pasta cotta o stagionati, della pasta, delle conserve vegetali che vengono gradualmente abbandonati per far posto a un crescente impegno in altri più tipicamente industriali e legati a prodotti a più alto valore aggiunto. Questo movimento si realizza con il passaggio del controllo delle imprese dall'industria alimentare al mondo agricolo. Sembra di cogliere un ideale ritorno all'agricoltura che torna a realizzare altre funzioni oltre a quella produttiva. Le cause sono da individuare in almeno tre ordini di fattori convergenti: per l'agricoltura la maggiore pros-

simità di questi ambiti produttivi a quello agricolo che consente un più facile ingresso nell'attività di trasformazione, per l'industria una redditività minore che deriva da un valore aggiunto più ridotto, per entrambe un minore peso dell'innovazione di prodotto e di processo nelle attività più tradizionali.

Siamo in presenza non tanto di un singolare ritorno al passato, ma di una mutazione in molti casi obbligata per consentire la verticalizzazione dei prodotti agricoli da trasformare che altrimenti non troverebbero un acquirente che li valorizzasse al meglio. Dunque assistiamo al ritorno in seno all'agricoltura più perché l'industria decide di uscire da produzioni caratterizzate da minore innovazione tecnologica, minore redditività e rapporti troppo complessi e conflittuali con un elevato numero di produttori agricoli, che per una scelta autonoma dell'agricoltura di ampliare il campo di azione.

IO. ENTRA IN CAMPO UN NUOVO GIOCATORE, LA PARTITA SI ALLARGA

La partita a due fra agricoltura e industria alimentare si allarga quando entra in campo un terzo protagonista, la Grande Distribuzione, che non solo conquista quote crescenti di mercato, ma propone esigenze connesse al suo ruolo e alle sue strategie. Dal punto di vista dei rapporti che qui interessano sono almeno due i terreni su cui l'intervento della GD incide sulla partita: a) la necessità di assicurarsi le forniture dei prodotti da vendere riducendo i passaggi e quindi limitando il ricarico dei numerosi operatori tradizionalmente presenti, non dimentichiamo i casi in cui un comparto era in cui interi comparti erano in mano ai mediatori, b) la crescente importanza dei marchi commerciali, "private label", destinati a conquistare quote sempre più ampie di mercato.

La questione nel suo insieme è sostanzialmente unica e riguarda produzioni realizzate da un numero consistente di piccole e medie imprese private o cooperative dotate di potenzialità, ma che non riescono a concretizzarle perché manca loro una massa critica sufficiente per acquisire un ruolo significativo sul mercato in settori maturi, in cui la tecnologia è largamente condivisa, e da un ridotto numero di grandi imprese impegnate a sostenere i propri marchi. Rispetto al problema della riduzione dei passaggi una GD più forte interviene entrando in contatto diretto ad esempio con cooperative o imprese private che non valorizzano il proprio marchio o per una scarsa presenza sul mercato o perché lavorano per terzi, imprese conserviere, vinicole, olearie, casearie. Rispetto al secondo il caso italiano è più complesso di quello di altri paesi. Da noi la marca commerciale ha un'immagine negativa legata al concetto di "sottomarca"

e quindi di prodotto di basso valore intrinseco e di prezzo conseguentemente modesto. La GD ottiene una produzione di buona qualità per la marca commerciale, valorizza la propria insegna e, nello stesso tempo, ottiene il prodotto della qualità desiderata da più produttori in concorrenza fra loro. L'ingresso del terzo giocatore induce gli altri due a riposizionarsi e a cambiare le rispettive strategie adattandole al nuovo contesto. La partita a tre presenta risvolti molto interessanti anche in prospettiva perché la posizione del terzo arrivato si avvantaggia del contatto diretto con il consumatore. La prospettiva finale è quella in cui il prodotto a marca commerciale avrà la sua consacrazione attraverso un prezzo di vendita superiore al prodotto di marca industriale, sarà garantito dall'insegna commerciale, sarà prodotto da trasformatori che si atterranno agli standard imposti dalla distribuzione che si sentirà più sicura di ciò che vende. In questa prospettiva anche la presenza di imprese di trasformazione controllate dagli agricoltori non è futuribile, perché semplicemente sarà il risultato di un'alleanza strategica volta a ripartire diversamente il valore aggiunto e a semplificare il mercato. In questo senso il caso della IV gamma è significativo. Il comparto, che oggi è il più innovativo della trasformazione, si è sviluppato per l'impulso fornito dagli agricoltori che hanno trovato una risposta pronta nella GD con l'affermazione delle marche commerciali che prevalgono. L'industria è giunta in un secondo tempo ed è entrata acquisendo realtà già costituite.

I I. LA CONFLITTUALITÀ E IL MITO DELLA FILIERA “BUONA”

Nonostante i potenziali sviluppi delineati rimane acuto il problema della conflittualità e cioè della competizione verticale. Un problema che riguarda il potere contrattuale di ogni contendente e la capacità di ottenere la quota più ampia possibile di valore aggiunto. Quando si ricercano soluzioni si sente proporre e invocare come quella definitiva la valorizzazione della filiera e cioè dell'insieme di tutte le figure che vi partecipano. In realtà la filiera non è il luogo della pacificazione e dell'alleanza, ma quello della competizione, per cui è difficile, se non impossibile, che componga i conflitti. Nella visione che la favorisce si individua un neocorporativismo nascosto e di corta prospettiva. Sembra di cogliere la volontà di non affrontare direttamente i nodi della competizione affidando al potere della “legge” il compito di farlo, ma senza chiedersi chi, come e perché abbia fatto una certa legge e, come è sottinteso, a favore di quale categoria. Il problema è serio, affidare tutto alla filiera nasconde la realtà e amplifica un certo tipo di conflittualità. Gli esempi non mancano, eppure gli interventi di politica agraria a favore si moltiplicano, intralciando l'evoluzione del settore.

I 2. IL FUTURO DEI RAPPORTI FRA AGRICOLTURA E INDUSTRIA

Per poter guardare con ragionevole fiducia al futuro occorre che si entri in una logica più matura dei rapporti di mercato.

Il punto centrale non consiste nella scelta a priori di un modello o di una logica da imporre ai due comparti, ma nell'assunzione da parte degli operatori che si sentono in condizione di farlo del compito di realizzare la trasformazione dei prodotti, indipendentemente dalla loro appartenenza a una o all'altra categoria. Non esistono soluzioni vincenti a priori, anche se il manifestarsi di trend è fortemente indicativo delle convenienze. Esiste al contrario una miscela di condizioni che portano al successo o all'insuccesso una determinata scelta in uno specifico contesto. Abbiamo visto come si sia formata l'industria alimentare, come abbia svolto nel tempo una funzione storica e come recentemente si siano manifestate tendenze diverse, incluso il ritorno in ambito agricolo di alcune trasformazioni. L'importante è cercare di dare vita ad attività economicamente efficienti e, per quanto interessa l'agricoltura, in grado di recuperare una parte del valore aggiunto che fluisce verso altri settori, purché ciò avvenga grazie alla migliore competitività rispetto ad altre categorie. Solo così la convenienza sarà generalizzata ed estesa a tutti coloro che operano nella filiera. Ma vi è anche un altro punto su cui riflettere. Perché vi siano le premesse per un futuro migliore occorre spogliare i pubblici poteri del compito di regolare i rapporti economici fra privati che sono e devono rimanere di esclusiva pertinenza di questi ultimi. Non può essere lo stato a decidere a chi vendere, a quale prezzo e a quali condizioni. La sua funzione, tutt'al più, può essere quella di garantire il quadro in cui si realizzano i rapporti e le eventuali sanzioni nei confronti dei *free riders*. Basterebbe semplicemente definire poche e chiare regole generali di comportamento ispirate a trasparenza, onestà e lealtà. Per regolare i rapporti serve la libertà di competizione e di contratto fra soggetti che siano pienamente responsabili e consapevoli dei loro comportamenti. Certamente tutto ciò non risolve i problemi di potere contrattuale e di attribuzione di quote dei margini di profitto, ma è qui che entra in gioco il quarto giocatore, quello che finora non è stato coinvolto nella questione e cioè il consumatore. Con le sue scelte, che comprendono motivazioni diverse, anche non economiche, decide quale sia la soluzione vincente e premia con i suoi acquisti la migliore in tutti i sensi, compreso quello dei rapporti fra le parti.

In conclusione, non è importante che sia l'agricoltura o l'industria o la mano della distribuzione a determinare chi trasforma gli alimenti, ma conta che ciò avvenga nel modo più efficiente possibile, ai prezzi più convenienti,

con i compensi più equilibrati fra le parti. Solo chi realizza questa combinazione ha le migliori possibilità di continuare a farlo nel tempo con vantaggio di tutti, compreso lo stato, a condizione che intervenga il meno possibile nei rapporti economici.

RIASSUNTO

La conservazione degli alimenti, accanto alla necessità di procurarseli, è sempre stato un obiettivo primario per la sopravvivenza dell'umanità. Nei millenni le possibili soluzioni sono state numerose, dalla scoperta dell'agricoltura al moderno utilizzo dei risultati della ricerca scientifica. Nel tempo i procedimenti si affinano e si razionalizzano. Dall'agricoltura che produce tutti i beni, non solo gli alimenti, si distaccano altre attività che diventano autonome come l'industria alimentare. La nascita di settori indipendenti provoca il sorgere di conflitti. Emergono diverse soluzioni come i contratti, l'integrazione, la cooperazione, ma al centro si colloca il problema dell'attribuzione del valore aggiunto che si forma con la trasformazione.

Nell'ultimo quarto del XX secolo cambia il contesto, cresce la concorrenza, si afferma la globalizzazione, appaiono nuovi attori sul mercato, si riducono i margini economici. L'industria alimentare entra nella fase delle fusioni/acquisizioni. Ma poi inizia un cammino in senso inverso: alcuni comparti dell'alimentare, quelli più prossimi all'agricoltura, tornano a essa che ne assume il controllo economico e recupera il valore aggiunto. Si afferma un nuovo interlocutore: la distribuzione le cui esigenze incidono sulla ripartizione dei compiti fra agricoltura e industria. L'intero comparto agricolo alimentare si avvia verso nuovi assetti.

ABSTRACT

Food processing, from agriculture to food industry. The food preservation, together with the food security, has always been a primary objective for human survival. In the ancient time, numerous possible solutions have raised, from agriculture discovery to the modern utilisation of scientific research outcomes. Over the years, indeed, all the procedures have been improved and rationalised. From agriculture, able to produce all goods and not only foods, other activities detach themselves by becoming autonomous, like food industry. Nevertheless, the birth of independent segments leads to conflicts. Different solutions arise, as contracts, integration, cooperation, but the main problem remains to attribute the right value added, formed with food processing.

In the last quarter of 20th century, several factors contribute to change the contest, like the increase of competition, the strengthening of globalization, the entrance of new agents in the market, the reduction of margins. The food industry starts with a period of mergers/acquisitions, but soon goes behind, beginning an inverse process: the agriculture takes the control of those food segments closest to it, by recovering the value added. At the same time, retailers acquire even larger power, weighting on the division of tasks between agriculture and food industry. The whole agri-food sector starts up with new arrangements.

Innovazioni e consumo di suolo

PREMESSA: RISORSE NATURALI E SICUREZZA ALIMENTARE

La dichiarazione finale del Vertice mondiale della FAO sulla sicurezza alimentare nel 2009¹ sostiene che l'aumento della produttività in agricoltura è la principale, possibile risposta alla crescita della domanda di cibo. La FAO ammette un obiettivo limite all'espansione di terre coltivate. Contemporaneamente, pone l'attenzione sulla necessità di un migliore utilizzo delle risorse – soprattutto acqua e terra – e di ridurre le perdite di produzione nelle fasi di post-raccolta. Questi concetti sono stati ripresi nelle conclusioni del G8 a L'Aquila² e nel programma di Expo 2015 che pone al centro il «diritto a un'alimentazione sana, sicura e sufficiente per tutto il pianeta».

Il degrado e la cementificazione dei suoli fertili sono fenomeni che limitano la capacità produttiva dell'agricoltura. Essi hanno effetti negativi sulla produzione alimentare, sull'assorbimento idrico, sulla biodiversità.

Gli insediamenti urbani sono sorti prevalentemente vicino alle zone più fertili, altrimenti non sarebbe stato possibile alle popolazioni sopravvivere e crescere. Nel periodo 1990-2006, 19 Stati membri dell'Unione europea hanno perso una capacità di produzione agricola equivalente a 6,1 milioni di tonnellate di frumento, pari all'1 per cento del loro potenziale agricolo³.

* *Confederazione italiana agricoltori*

¹ World Summit on Food Security, Roma, 16-18 novembre 2009 (WSFS 2009/2) <http://www.fao.org/wsfs/wsfs-list-documents/en/>.

² L'Aquila Joint Statement on Global Food Security <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/2009/statement3-2.pdf>.

³ "Attuazione della strategia tematica per la protezione del suolo e attività in corso", Relazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale eu-

La cifra è tutt'altro che insignificante, visto che, per compensare la perdita di un ettaro di terreno fertile in Europa, sarebbe necessario mettere a coltura una superficie fino a dieci volte maggiore in un'altra parte del pianeta (Commissione UE, 2012).

La Commissione europea considera l'attuale processo di urbanizzazione e conversione del nostro paesaggio come una delle principali sfide che siamo tenuti ad affrontare.

In questo contesto – sicurezza alimentare, degrado e consumo di suolo – la Commissione europea ha definito, nel 2006, una strategia per la protezione del suolo con l'intento di sviluppare attività di buone pratiche in grado di attenuare gli effetti negativi dell'impermeabilizzazione⁴. Quest'obiettivo generale è stato ulteriormente rafforzato nel 2001 con un programma di lavoro⁵ nel quale si propone che, entro il 2020, le politiche europee tengano conto delle loro conseguenze sull'uso dei terreni, con il traguardo di un incremento dell'occupazione netta di terreno pari a zero entro il 2050. Una sfida che lo stesso Commissario per l'ambiente definisce «veramente ambiziosa». A tale scopo, nel 2012, la Commissione ha pubblicato le linee guida per realizzare gli obiettivi proposti⁶. A distanza di cinque anni, la Commissione riconosce che le azioni in corso non sono sufficienti a garantire un adeguato livello di protezione del suolo⁷. La relazione del 2010 sullo stato dell'ambiente – scrive la Commissione – mostra che la degradazione del suolo è in aumento⁸.

I. PRODUZIONE E PRODUTTIVITÀ

Lo sviluppo delle città e la creazione di nuove attività, manifatturiere prima e di servizi in seguito, sono stati possibili grazie alla capacità degli agricoltori di produrre in eccesso rispetto al fabbisogno alimentare delle comunità rurali.

Negli ultimi 50 anni, la crescita della produzione ha permesso agli agricol-

ropeo e al Comitato delle Regioni, Bruxelles, 13.2.2012 COM(2012)46 final.

⁴ “Strategia tematica per la protezione del suolo”, Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni, Bruxelles, 22.9.2006 COM(2006)231 def.

⁵ “Tabella di marcia verso un'Europa efficiente nell'impiego delle risorse”, Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni, Bruxelles, 20.9.2011 COM(2011)571def.

⁶ Commissione europea, “Orientamenti in materia di buone pratiche per limitare, mitigare e compensare l'impermeabilizzazione del suolo”, SWD(2012) 101 final/2.

⁷ Tratto da COM(2012) 46 final.

⁸ Agenzia europea dell'ambiente, <http://eea.europa.eu/soer>.

tori di fornire cibo sufficiente a prezzi tendenzialmente decrescenti in termini assoluti e rispetto all'andamento dei redditi.

La produzione agricola è più che triplicata in volume; l'aumento della produttività ha reso possibile un maggiore apporto di cibo a prezzi contenuti. Al netto dell'inflazione, i prezzi dei prodotti agricoli sono diminuiti in media dell'1 per cento l'anno tra il 1900 e il 2010. Ciò è avvenuto nonostante gli incrementi registrati nell'ultimo decennio (Fuglie e Wang, 2012).

L'aumento della produttività ha evitato al mondo di subire nuove e ricorrenti crisi Malthusiane causate dal gap tra il fabbisogno alimentare di una popolazione in crescita e la capacità di produrre alimenti a sufficienza (Fuglie e Rada, 2013b).

È messa in dubbio questa capacità? Bertrand Zobrist, il cattivo protagonista dell'ultimo libro di Dan Brown, sostiene che l'umanità è minacciata dalla sua stessa prolificità. Per questo, diffonde un virus capace di scatenare un'epidemia di sterilità. È, evidentemente, uno scenario improbabile. Ma resta qualche dubbio: siamo sicuri di poterci permettere il lusso, per esempio, di impoverire le risorse naturali, di ridurre l'impegno a favore degli investimenti e della ricerca, di perdere continuamente terreno fertile?

L'obiettivo dell'adeguamento dell'offerta alla crescita della domanda non è impossibile, ma s'intreccia con il tema più generale della disponibilità di terra, del depauperamento delle risorse naturali, del cambiamento climatico. L'incremento di produttività è stato, in parte, conseguito sottoponendo le risorse naturali e ambientali a sollecitazioni pesanti. Il 45 per cento dei terreni europei presenta problemi di qualità del suolo⁹.

L'impennata dei prezzi delle materie prime agricole, l'instabilità dei mercati e l'aumento della popolazione sottonutrita hanno convinto la pubblica opinione e i governi della fragilità del sistema alimentare mondiale che appare meno capace di corrispondere, nel lungo periodo, alla crescente domanda alimentare¹⁰.

Nella prima metà di questo XXI secolo la domanda globale di cibo, di alimenti per il bestiame e di fibre tessili crescerà del 70 per cento. L'evolu-

⁹ Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo e al Consiglio relativa al partenariato europeo per l'innovazione "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura", COM(2012) 79 final, Bruxelles, 29.2.2012.

¹⁰ La Conferenza sulla Sicurezza alimentare mondiale svoltasi alla FAO nel giugno 2008 ha evidenziato che la crisi «ha messo in luce la fragilità dei sistemi alimentari mondiali e la loro vulnerabilità». Ha, quindi, individuato una serie di misure necessarie «a far fronte ai bisogni di sicurezza alimentare globali (...) soprattutto attraverso l'incremento delle produzioni per ettaro».

zione della domanda per la produzione di biocarburanti accrescerà i margini d'incertezza¹¹.

Che fare? La FAO¹² afferma che, per soddisfare questa domanda, gli agricoltori avranno bisogno di nuove tecnologie. Produrre di più con meno terra e meno forza lavoro. Ciò sarà possibile a due condizioni: aumentare gli investimenti in ricerca per incrementare la produttività; non pensare solo alla crescita della produzione, ma anche alla capacità di accesso al mercato. Il riferimento è sia ai protezionismi e alle politiche non concorrenziali, sia alla «capacità fisica» di stare sul mercato: a che serve un mercato globale se un paese in sviluppo non è in grado di soddisfare gli standard qualitativi fissati negli accordi commerciali o non ha infrastrutture adeguate per immettere le merci sui mercati? Anche questo si traduce in una perdita potenziale di suolo fertile.

La FAO stima che, nel mondo, ogni anno circa 1/3 della produzione complessiva di alimenti per il consumo umano si perde nei vari passaggi della catena alimentare. Il 54 per cento di tale perdita è attribuibile alle fasi della produzione agricola, della raccolta e dello stoccaggio. Il 46 per cento alle fasi di lavorazione, distribuzione e consumo finale (FAO, 2011, 2013).

Le principali cause, soprattutto nei paesi in sviluppo, sono le carenze infrastrutturali e della logistica, l'assenza di tecnologie adatte, scarse conoscenze e capacità professionali. Tra le cause, rientrano le avversità atmosferiche e le calamità naturali.

La perdita di cibo nei paesi industrializzati è quasi analoga a quella dei paesi in sviluppo. In questi ultimi, tuttavia, il 40 per cento delle perdite avviene nelle fasi di post raccolta e lavorazione mentre, nei paesi sviluppati, la stessa percentuale è attribuibile alle fasi di trasformazione e consumo finale. Nei paesi industrializzati, i consumatori sciupano ogni anno 220 milioni di tonnellate di cibo, una quantità equivalente all'intera produzione dei paesi dell'Africa sub-sahariana.

La perdita di cibo corrisponde a circa 1,4 milioni di ettari di terre coltivate, il 28 per cento della superficie agraria mondiale. In valore, si tratta di 750 miliardi di dollari.

¹¹ La Commissione europea ha presentato il 21 gennaio il nuovo quadro comunitario in materia di clima ed energia per il 2030, che si basa sui seguenti pilastri: riduzione delle emissioni di gas a effetto serra (GHG) del 40% rispetto al 1990; un obiettivo vincolante a livello UE per portare la quota delle energie rinnovabili almeno al 27%; politiche più ambiziose in materia di efficienza energetica; un nuovo sistema di governance e una serie di nuovi indicatori per assicurare un sistema energetico competitivo e sicuro. L'obiettivo UE sarà garantito da un nuovo sistema di governance basato su piani nazionali per l'energia.

¹² Rapporto 2009 «How to feed the world in 2050» presentato al Summit mondiale sulla sicurezza alimentare, Roma 16-18 novembre 2009. Il rapporto è disponibile sul sito della FAO.

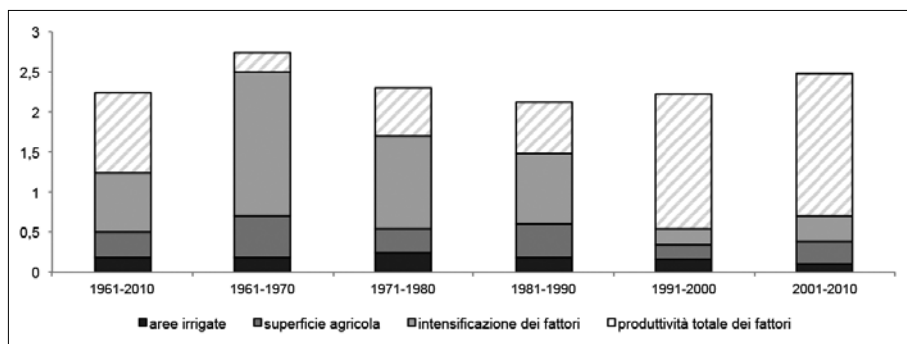


Fig. 1 *Produzione e produttività dei fattori, mondo, 1961-2010 (Fonte: Ers-Usda)*

La riduzione dello spreco o della perdita di cibo avrebbe un effetto positivo sull'equilibrio delle risorse (per esempio l'acqua) e renderebbe meno impellenti gli interventi per ridurre il gap tra domanda e offerta di cibo da qui al 2050. Sarebbe meno affannosa la rincorsa alla conquista di nuove terre coltivabili, il 55 per cento delle quali proviene dalla conversione di foreste vergini.

Una delle condizioni per un duraturo e stabile equilibrio tra domanda e offerta di cibo è promuovere la crescita della produttività.

Negli ultimi 50 anni, la produzione agricola globale è cresciuta del 2,24 per cento per anno (fig. 1). Non è un andamento costante nel tempo: la maggiore crescita si ha negli anni '60 (2,74 per cento); segue un rallentamento nei successivi trenta anni (2,29-2,12 per cento). Nell'ultimo periodo, tra il 2001 e il 2010, la produzione globale torna a crescere a un ritmo accelerato (2,47 per cento per anno)¹³.

Negli anni '60, la crescita della produzione è stata resa possibile dall'intensificazione produttiva: l'aumento dell'impiego dei fertilizzanti è stato uno dei principali stimoli della crescita della produzione agricola negli anni '60 e '70 della Rivoluzione verde. L'impiego di mezzi tecnici è aumentato del 2,51 per cento per anno, con una bassa crescita della produttività dei fattori (0,23 per cento).

Nell'ultimo decennio, rallentano il processo d'intensificazione e la messa a cultura di nuove terre (0,7 per cento), ma aumenta la produttività dei fattori (1,77 per cento). L'aumento dell'efficienza e della produttività dei fattori ha contribuito per oltre il 75 per cento alla crescita della produzione agricola globale.

¹³ Agricultural total factor productivity growth indices for countries, 1961-2010 in <http://www.ers.usda.gov/data-products/international-agricultural-productivity.aspx>

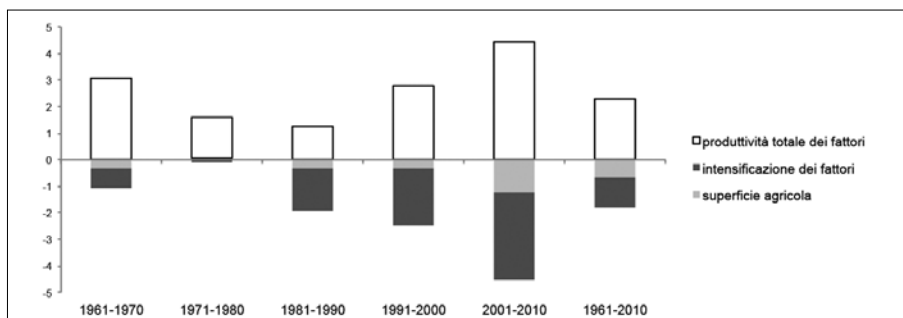


Fig. 2 *Produzione e produttività dei fattori, Italia, 1961-2010* (Fonte: Ers-Usda)

Le agricolture dei paesi dell'Unione europea hanno avuto un continuo processo di trasformazioni con rilevanti implicazioni sull'efficienza delle aziende e sulla produttività dei fattori. Nel primo decennio di questo secolo, è stato stimato per i paesi dell'UE15 un livello di efficienza tecnica pari all'87 per cento. Le agricolture dell'Europa occidentale (Regno Unito e Irlanda) hanno il più alto livello di efficienza; il più basso è nei paesi del nord Europa (84 per cento) (Akande, 2012).

La produttività totale dei fattori cresce, tra il 1962 e il 2010, in media d'anno, dell'1,91 per cento nelle regioni del nord ovest dell'Europa, del 2,25 per cento nel sud Europa. La crescita della produttività è rallentata, +0,9 per cento, nelle regioni europee in transizione. Per tutto il periodo, la crescita è stata guidata dal progresso tecnico, con un aumento costante della produttività dei fattori.

In Italia, nei 50 anni considerati, la produzione aumenta a un tasso medio di 0,59 per cento annuo (2,03%/anno nel periodo 1960-70, 1,49%/anno nel decennio successivo). In seguito si ha un rallentamento della crescita. In tutto il periodo, appare evidente il contributo dato dalla produttività dei fattori, che sopperisce alla riduzione dell'intensificazione produttiva e della SAU. La produttività dei fattori aumenta in modo molto accelerato rispetto alla produzione (fig. 2).

La figura 3 mostra, per l'intero periodo considerato, la variazione annua di produzione, produttività e impiego dei principali fattori. Nella fase iniziale l'intensificazione produttiva (fertilizzanti e macchinari) sopperisce alla riduzione della forza lavoro e della SAU, ma è relativamente bassa la produttività; negli anni successivi avviene il contrario: si riduce l'impiego dei fattori, ma aumenta la produttività.

Negli anni più recenti (2006-2010, alla vigilia della crisi) l'impiego dei fattori diminuisce in media d'anno del 5,15 per cento, ma aumenta della stessa grandezza la produttività dei fattori (+5,01 per cento).

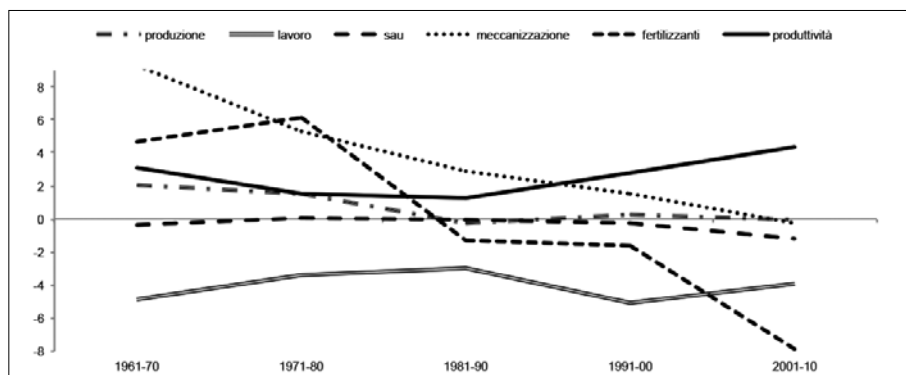


Fig. 3 *Produzione, produttività e impiego dei fattori, Italia, 1961-2010 (Fonte: Ers-Usda)*

Gli andamenti della produttività dei fattori variano notevolmente tra le diverse aree del mondo. In Africa, per esempio, la resa dei cereali è 1,2 ton/ha, meno della metà della media dei paesi in sviluppo (3 ton/ha). Il consumo di fertilizzanti è 13 kg/ha nelle regioni dell'Africa sub-sahariana, 73 kg/ha nei paesi del nord Africa e 190 kg/ha nei paesi dell'Asia orientale. I paesi più poveri sono penalizzati da bassi investimenti in ricerca, infrastrutture e servizi.

I paesi in sviluppo hanno beneficiato, in un breve periodo, delle conoscenze scientifiche e delle innovazioni accumulate nel corso di due secoli. In essi, la crescita della produzione (3,34 per cento per anno) è dovuta al maggiore impiego di mezzi tecnici (1,93 per cento) con una relativamente bassa crescita della produttività dei fattori (1,41 per cento). Al contrario, nei paesi sviluppati, la crescita della produzione (1,25 per cento) a fronte di un minor impiego di mezzi tecnici (-0,55 per cento) è dovuta a un consistente aumento della produttività dei fattori (1,8 per cento).

Il primato della crescita della produttività (superiore al 2 per cento) si ha in paesi dell'America latina, dell'Asia nord orientale, dell'Europa meridionale e del nord Africa.

Una crescita accelerata della produttività dei fattori nell'ultimo decennio si riscontra particolarmente nei paesi in sviluppo e nelle economie in transizione dell'ex Unione sovietica e dell'Europa orientale. Gli investimenti in ricerca, le riforme politiche e istituzionali hanno contribuito al raggiungimento di questi risultati. Al contrario, molti paesi, in particolare dell'Africa sub-sahariana, sono ancora ben lontani da questo club della crescita; la produttività dei fattori si mantiene molto sotto la media.

Negli ultimi dieci anni (Fuglie e Rada, 2013a), il complesso dei paesi in

sviluppo ha registrato una crescita della produttività dei fattori del 2,2 per cento l'anno; più del doppio di quella dei paesi dell'Africa sub-sahariana, 0,99 per cento. La crescita della produzione, in linea con quella media dell'insieme dei paesi in sviluppo (3,3-3,4 per cento) è, tuttavia, stata possibile solo grazie alla continua crescita del consumo di mezzi tecnici (2,28 per cento), soprattutto fertilizzanti (4,14 per cento).

2. IL CONSUMO DI SUOLO

L'incremento di produttività non riuscirà a compensare la continua perdita di terreno agricolo.

Questo vale a livello globale, ma soprattutto nei paesi ricchi. Assistiamo alla progressiva perdita di suolo fertile nell'illusoria convinzione che i prodotti agricoli possano essere acquistati sul mercato globale a prezzi vantaggiosi.

La corsa all'accaparramento di terre coltivabili da parte di fondi sovrani e investitori internazionali, più di altri, illustra lo spirito del tempo della scarsità.

Nel mondo esistono grandi estensioni di terre teoricamente destinabili a coltivazioni. Nei fatti, molte di queste terre assolvono importanti funzioni ambientali che è bene non dissipare.

Inoltre, esse sono prevalentemente localizzate in America latina e in Africa sub-sahariana, caratterizzate da gravi carenze infrastrutturali che ne limitano l'utilizzo agricolo, almeno nel breve periodo. Secondo la FAO (FAO, 2009) nel 2050 la superficie arabile potrebbe espandersi di circa 70 milioni di ettari. Questo sarebbe il risultato di un aumento di 120 milioni di ettari nei paesi in sviluppo e di una riduzione, a favore di altre destinazioni, di 50 milioni di ettari nei paesi industrializzati.

Il Consiglio d'Europa definisce il suolo come «uno dei beni più preziosi dell'umanità. Consente la vita dei vegetali, degli animali e dell'uomo sulla superficie della terra»¹⁴.

Il consumo di suolo si traduce in costi ingenti per la collettività e in un peggioramento della qualità dell'ambiente.

Il suolo è una risorsa non rinnovabile la cui importanza è stata, fino ad ora, sottovalutata. L'espansione delle aree urbane e l'impermeabilizzazione delle superfici naturali sono cresciute, negli ultimi decenni, assai più rapidamente della popolazione. Dal 1950, le aree urbane sono aumentate del 78 per cento, mentre la popolazione è cresciuta solo del 33 per cento.

¹⁴ Carta europea del suolo, Consiglio d'Europa, 1972.

Ma qual è la dimensione del consumo di suolo?

Va detto, innanzitutto, che non esiste una definizione univoca: in genere ci si riferisce all'espansione delle aree urbane e all'impermeabilizzazione delle superfici naturali, solo in parte associata all'urbanizzazione.

Contribuiscono, tuttavia, al consumo di suolo altre trasformazioni permanenti, o difficilmente reversibili, associate alle attività dell'uomo e agli stessi agenti naturali. L'attività agricola, per esempio, può determinare la perdita di sostanza organica nel suolo, o la salinizzazione per l'uso eccessivo delle acque di falda per l'irrigazione. Per effetto del cambiamento climatico, parti del territorio sono esposte in misura crescente all'erosione e al rischio di desertificazione.

Secondo l'indagine LUCAS 2012¹⁵ riferita alla copertura del suolo nei 27 paesi europei, la quota di territorio con copertura artificiale in Italia è stimata in 23.553 kmq, il 7,8 per cento del territorio nazionale, contro una media UE del 4,6 per cento (195.972 kmq). Tra il 2000 e il 2006 la quota di terreno occupato è stata 920 kmq l'anno (252 ha al giorno).

Se si analizza, tuttavia, la percentuale di conversione delle aree agricole, l'occupazione di terreno ha un peso ancora maggiore. I nuovi insediamenti urbani, industriali o infrastrutture nel periodo 2000-2006 occupano circa 570mila ettari; di questi, il 45,7 per cento sono derivati da seminativi e colture permanenti, che perdono circa 264mila ettari. In Italia, il dato è ancora più elevato, 73,8 per cento¹⁶.

La Regione Emilia Romagna ha calcolato che, nel periodo 2003-2008, circa il 95 per cento di occupazioni di terreno ha riguardato i suoli della pianura fertile¹⁷.

L'Italia si colloca al quinto posto come consumo di suolo, dopo Malta, Belgio, Paesi bassi e Lussemburgo (tutti peraltro con una superficie territoriale molto piccola) ma di poco superiore a Germania, Danimarca e Regno Unito. L'incidenza della copertura artificiale è strutturalmente collegata alla densità demografica che, in Italia, è 204 ab/kmq rispetto a una media europea di circa 120.

Le superfici edificate sono aumentate, in Italia, nel periodo 2001-2011

¹⁵ Land use and cover area frame survey: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Land_cover_and_land_use_statistics_at_regional_level.

¹⁶ L'occupazione di suolo ha interessato, nei sei anni, complessivamente 636.918 ettari nei paesi europei, 43.704 in Italia. Agenzia europea per l'ambiente, Land take, rapport di giugno 2013 in <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/daviz/relative-contribution-of-land-cover/#tab-dashboard-01>. I dati relativi al periodo 2006-2012 saranno pubblicati nel 2014.

¹⁷ Regione Emilia Romagna, http://www3.regione.emilia-romagna.it/archiviogis/sig/download/uso_del_suolo/ususuolo2008shp_rer.htm.

dell'8,77 per cento, corrispondenti a 1.639 kmq, la superficie della provincia di Milano. Nel decennio, è stato consumato suolo a un ritmo di circa 45 ettari al giorno.

Le categorie più rilevanti per il consumo di suolo sono le destinazioni a “residenziale e servizi” e a “elevato impatto ambientale” che comprende gli usi a carattere industriale, la logistica e le infrastrutture di trasporto. Nel complesso dell'UE27, le aree residenziali e di servizio occupano l'1,5 per cento della superficie totale (1/3 della superficie artificiale); le aree a elevato impatto ambientale coprono il 3 per cento della superficie totale (2/3 della superficie artificiale).

La spinta al consumo di suolo non è stata omogenea. Ciò dipende dalle caratteristiche morfologiche del territorio, dalle condizioni economiche e dalle attrattività turistiche che alimentano la consistenza dell'offerta alberghiera e, soprattutto, delle seconde case.

Per questo, l'incidenza delle aree urbanizzate è superiore al Centro nord, con livelli elevati del 13 per cento in Veneto e Lombardia. Nel Mezzogiorno, l'incidenza è più bassa (4,3 per cento) ma è più alta la variazione registrata nel decennio. Ciò indica che tendono a riprodursi i modelli di consumo del suolo già sperimentati nel Centro nord.

Il nostro è un paese poco parsimonioso nell'utilizzo di una risorsa scarsa qual è il territorio. Uno dei fenomeni più controversi è la dispersione insediativa che si è diffusa, negli anni più recenti, come modello urbanistico.

Le località abitate italiane sono, in genere, di piccole dimensioni territoriali e seguono un modello insediativo prevalentemente disperso e frammentato nel territorio.

La dispersione insediativa costituisce un modello relativamente poco sostenibile dal punto di vista ambientale ed economico. Esso aumenta il costo relativo della fornitura d'infrastrutture e servizi, soprattutto connessi alla crescente domanda di mobilità e, contemporaneamente, determina la congestione delle reti (con crescenti costi ambientali) tanto più elevata quanto più la domanda di mobilità è soddisfatta attraverso i mezzi di trasporto privati.

Nel corso degli ultimi decenni, il consumo di suolo si è dilatato sui comuni limitrofi alle città di maggiori dimensioni demografiche. Si evidenzia la progressiva perdita di popolazione delle grandi città a vantaggio dei comuni limitrofi della prima e seconda cintura. È possibile immaginare che la creazione delle città metropolitane possa ulteriormente favorire questo processo.

Nei dieci anni 2001-2011, i 16 principali comuni capoluogo registrano una riduzione media della popolazione dello 0,9 per cento, ma un aumento delle aree urbanizzate del 3,5 per cento. Nei comuni della prima e secon-

da cintura, cresce la popolazione residente (rispettivamente +6,6 e +8,4 per cento) ma di maggiore intensità è l'incremento dell'estensione delle località edificate (rispettivamente +9,7 e +11,0 per cento).

A questa crescita, ha contribuito in modo significativo l'andamento dei permessi di costruzione rilasciati dai comuni: si tratta, tra il 1995 e il 2011, di 4,1 miliardi di m³, circa 243 milioni di m³ l'anno, di cui l'80 per cento per la realizzazione di nuovi fabbricati e il 40 per cento per l'edilizia residenziale. Sono 24 m² di nuova edificazione autorizzata per persona.

Gli oneri di urbanizzazione dovuti per le nuove edificazioni costituiscono un'importante entrata per i comuni, destinata, fino al 2013, alla copertura delle spese correnti¹⁸.

Alla dinamica delle costruzioni autorizzate, si sommano quelle dell'abusivismo edilizio che ha rilevanti effetti negativi sia sul consumo di suolo sottratto a ogni forma di governo, sia sul depauperamento della qualità del paesaggio e sulla sicurezza del territorio.

Dal 2000, la superficie agricola utilizzata (SAU) diminuisce del 2,5 per cento. È possibile stimare quanto questa riduzione è conseguente ai fenomeni di urbanizzazione?

Dalle elaborazioni dell'Istat sull'uso del suolo, relative a un periodo recente, 2004-2009 (fig. 4), risulta che le "aree agricole" diminuiscono del 2,4 per cento, mentre le "aree artificiali" crescono dello 0,7 per cento. Ciò vuol dire che le aree agricole hanno pagato un pesante prezzo all'urbanizzazione: una superficie stimata intorno all'1,1 per cento del territorio nazionale.

Tuttavia, le stesse elaborazioni ci dicono che la diminuzione dei terreni agricoli è maggiormente dovuta alla loro trasformazione in "bosco e aree naturali", una transizione che ha interessato il 3,6 per cento del territorio nazionale.

Si tratta, secondo l'Istat, di un fenomeno noto e, almeno in parte, attribuibile all'abbandono dei terreni marginali a causa del loro basso potenziale produttivo e poco attrattivi per forme di urbanizzazione o industrializzazione (ISTAT, 2012).

Il dato statistico sul consumo di suolo fertile rende evidente che l'erosione delle aree agricole avviene verso due direttrici: la prima è l'urbanizzazione a bassa intensità, la seconda, verso l'incolto che comprende le aree agricole interessate ai fenomeni dell'abbandono e rinaturalizzazione.

Nel primo caso siamo di fronte a trasformazioni irreversibili, nel secondo caso, invece, è possibile il recupero della destinazione produttiva.

¹⁸ Alcune interessanti considerazioni sullo *ius aedificandi* e sugli oneri di urbanizzazione sono in Maddalena, 2014.

Tipologia di area osservata nel 2004	Tipologia di area osservata nel 2009			
	Aree artificiali	Bosco e altre aree naturali	Aree agricole e a vegetazione erbacea	Totale 2004
Aree artificiali	7,4	0,2	0,5	8,1
Bosco e altre aree naturali	0,3	35,4	1,8	37,5
Aree agricole e a vegetazione erbacea	1,1	3,6	49,6	54,3
Totale 2009	8,8	39,3	51,9	100,0

Fig. 4 *Distribuzione delle trasformazioni territoriali per tipologia di area osservata, anni 2004 e 2009 (percentuale sul totale del territorio) (Fonte: Istat)*

È certo che entrambi i processi portano, in assenza d'interventi correttivi, a una perdita del nostro potenziale produttivo agricolo.

Non possiamo più permettere che continui, senza freni, l'occupazione di terreno per l'urbanizzazione e la costruzione d'infrastrutture. Dobbiamo anche noi porci il traguardo di un incremento di occupazione netta di suolo pari a zero entro il 2050¹⁹.

Ma con altrettanto impegno (e, forse, con maggiore possibilità di successo) dobbiamo porci l'obiettivo di recuperare le capacità produttive dei terreni e delle aziende marginali: si tratta poco meno di un milione di ettari di SAU che fanno capo a circa 600mila aziende prevalentemente condotte da anziani senza successore attivo, con ridotte cure colturali e scarsi o nulli collegamenti con il mercato, con una predominante componente di reddito extra agricolo o proveniente da contributi pubblici (PAC e pensioni). Dobbiamo fare in modo che questi terreni siano recuperati a "utilità sociale" (Maddalena, 2014), anche destinando in modo accorto e selettivo le risorse della PAC. Penso alla figura dell'«imprenditore attivo» che il Ministero dovrà definire. Non mi convince la tesi che queste aziende e questi terreni, in transizione verso l'incolto e l'abbandono, debbano essere valorizzati solo in nome di un presunto beneficio ambientale. Probabilmente queste aziende rispondono ai criteri della «sostenibilità ambientale». Certamente non rispondono ai principi della «razionalità economica e sociale»²⁰.

¹⁹ La strategia tematica per la protezione del suolo (COM 2006-231) della Commissione europea e l'ultima relazione sullo stato dell'ambiente europeo a cura dell'Agenzia europea dell'ambiente (AEA, 2010) considerano l'impermeabilizzazione come uno dei maggiori processi di degrado del suolo. La tabella di marcia verso un'Europa efficiente nell'impiego delle risorse (COM 2011-572) ha proposto che entro il 2020 le strategie dell'UE tengano conto delle ripercussioni dirette e indirette sull'uso del suolo nell'UE e che l'incremento della quota netta di occupazione di terreno tenda ad arrivare a zero entro il 2050.

²⁰ Secondo la definizione di agricoltura adottata dai Georgofili: «razionale gestione e tutela delle risorse rinnovabili della biosfera».

La continua perdita di terreno agricolo porta l'Italia a dipendere sempre più dall'estero per l'approvvigionamento delle risorse alimentari. Secondo le stime del MIPAAF, l'Italia produce circa l'80-85 per cento delle risorse alimentari necessarie a coprire il fabbisogno alimentare dei propri abitanti (MIPAAF, 2012). L'Italia ha un deficit di suolo agricolo di quasi 49 milioni di ettari (Lugschitz et al., 2011) che sarebbero necessari per coprire i consumi della propria popolazione di cibo, fibre tessili e biocarburanti. L'Italia è, in Europa, il terzo paese con deficit di suolo dopo Germania e Regno Unito. Questo ci pone in una condizione di forte dipendenza dalle dinamiche economiche e sociali dei paesi d'importazione.

3. INIZIATIVE LEGISLATIVE PER CONTENERE IL CONSUMO DI SUOLO

Molti paesi europei hanno adottato misure per limitare e compensare il consumo di suolo. Avere un'idea di quello che accade in Europa può essere utile in avvio della discussione sulla proposta di legge presentata dal Governo.

«Il riuso e la rigenerazione urbana costituiscono principi fondamentali della materia del governo del territorio: il consumo di suolo è consentito esclusivamente nei casi in cui non esistono alternative al riuso delle aree già urbanizzate e alla rigenerazione delle stesse». Secondo questi principi, alcuni paesi, Austria, Belgio, Germania e Lussemburgo, hanno fissato limiti quantitativi all'occupazione di terreno. I valori sono indicativi e usati come strumento di monitoraggio. Essi servono essenzialmente a sensibilizzare la pubblica opinione e le autorità locali sulla gravità e l'evoluzione del fenomeno. Emerge chiaramente, come in Germania, che, senza misure e programmi vincolanti, gli obiettivi indicativi non bastano. Più diffusi, anche in Italia, pur in assenza di un quadro di riferimento nazionale, sono i vincoli quantitativi fissati a livello di pianificazione e regolamentazione urbanistica locale.

Il Consiglio dei Ministri ha approvato, il 13 dicembre 2013, il disegno di legge «valorizzazione delle aree agricole e contenimento del consumo di suolo». La proposta prevede un limite quantitativo vincolante al consumo di suolo, in vista dell'azzeramento al 2050, obiettivo posto dalla Commissione europea. La fissazione del limite nazionale di consumo di suolo e la successiva ripartizione a livello territoriale derivano da un iter particolarmente complesso. Sono chiamati in causa quattro Ministeri che devono stabilire, con decreto, «la riduzione progressiva in termini quantitativi, di consumo di suo-

lo a livello nazionale»; la Conferenza unificata²¹ che stabilisce la ripartizione tra le Regioni della riduzione del consumo di suolo; un Comitato tecnico con la funzione di monitorare la riduzione di consumo di suolo; le Regioni, che dispongono la riduzione, in termini quantitativi, del consumo di suolo e determinano i criteri e le modalità da rispettare nella pianificazione urbanistica a livello locale; i comuni, infine, che procedono all'individuazione delle aree suscettibili di rigenerazione o recupero. Una procedura complessa, nel rispetto delle competenze delle Regioni in materia di governo del territorio e secondo i principi della leale collaborazione tra Stato, Regioni e autonomie locali e del potere sostitutivo del Governo in caso d'inadempienza.

Il consumo di suolo può essere limitato anche con l'istituzione di cinture verdi intorno alle principali città metropolitane. Questo sistema, tra l'altro, contribuisce a proteggere la campagna dagli sconfinamenti e a contenere il fenomeno della dispersione insediativa. Per esempio, nel Regno Unito è stata creata, negli anni '30, una cintura verde intorno alla zona metropolitana di Londra. Le cinture verdi coprono il 12 per cento del paese; la più grande, intorno a Londra, è di quasi 500mila ettari.

A questo proposito, voglio evidenziare le iniziative avviate in Italia per la salvaguardia e la valorizzazione delle agricolture nelle aree periurbane. Finora esse hanno subito negativamente l'influsso dello sviluppo urbano; eppure la vicinanza della città potrebbe offrire importanti opportunità alle aziende agricole legate alla prossimità di un potenziale mercato di beni alimentari e ambientali. Una delle proposte contenute nella "Carta dell'agricoltura periurbana" del 2006 fu l'obbligo di valutazione d'impatto agricolo preliminare all'autorizzazione d'interventi con conseguente perdita di suolo agricolo²².

Nella proposta di legge del Governo si prevede, nell'ambito delle procedure di valutazione d'impatto ambientale, stante l'obbligo della priorità del riuso, la necessità di una «valutazione delle alternative localizzative che non determinino consumo di suolo ineditato».

Gli incentivi al riutilizzo di siti dismessi sono spesso insufficienti, con una conseguente pressione esercitata sui siti incontaminati. La relativa abbondanza di spazi aperti nelle zone rurali può avvalorare l'ipotesi che vi siano ancora

²¹ La Conferenza Unificata, sede congiunta della Conferenza Stato-Regioni e della Conferenza Stato-Città e autonomie locali, è stata istituita dal d. lgs. 28 agosto 1997, n. 281, che ne ha definito anche la composizione, i compiti e le modalità organizzative e operative (articoli 8 e 9 del decreto legislativo 28 agosto 1997, n. 281). La Conferenza Unificata opera al fine di favorire la cooperazione tra l'attività dello Stato e il sistema delle autonomie e di esaminare le materie e i compiti di comune interesse.

²² Vedi in www.istvap.it.

molti terreni disponibili e dunque che le preoccupazioni di un aggravarsi del fenomeno dell'impermeabilizzazione del suolo siano ingiustificati. Gli elevati prezzi dei terreni nelle aree urbane, inoltre, incoraggiano lo sviluppo di nuovi insediamenti nelle zone circostanti. Per correggere queste tendenze, in numerosi paesi sono previsti finanziamenti per favorire la costruzione di nuove infrastrutture in siti dismessi. Sono iniziative sostenute dall'Unione europea con le politiche di coesione, generalmente coordinate da apposite agenzie²³.

Uno dei rischi connessi all'utilizzo di siti dismessi è l'incognita dei costi di risanamento. A tal fine, il Parlamento tedesco ha approvato nel 1990 una legge che offre la cosiddetta "esenzione dalla responsabilità per il risanamento": l'investitore è tenuto alla copertura dell'intervento di pianificazione e risanamento entro il limite del 10 per cento della spesa; la quota rimanente è coperta dal bilancio locale e federale.

Nella proposta di legge nazionale, invece, non sono previsti incentivi al di là di una priorità ai comuni virtuosi e ai privati nella concessione di finanziamenti statali e regionali per gli interventi di rigenerazione urbana. Tenuto conto delle esperienze in altri paesi, questo mi sembra un limite della proposta del Governo, molto attento a evitare aggravii di spesa.

Per finire, un'ultima considerazione. La proposta interviene sulla «tutela dell'ambiente», valore costituzionalmente protetto che, come ricordano le relazioni allegate al testo, è materia inserita nella competenza esclusiva nazionale. Spetta allo Stato²⁴ il potere di fissare principi di tutela uniformi sull'intero territorio nazionale. Le leggi regionali, emanate nell'esercizio della potestà concorrente, possono assumere, tra i propri scopi, anche finalità di tutela ambientale, purché siano rispettate le regole uniformi fissate dallo Stato. La previsione del potere sostitutivo dello Stato, più volte richiamato nel ddl, ha, appunto, lo scopo di garantire gli interessi fondamentali dell'ordinamento giuridico.

A questo proposito, riprendo quanto scrive la Commissione per le riforme costituzionali²⁵: «La concreta applicazione della riforma del Titolo V ha messo in luce la necessità di riportare alla competenza del legislatore statale materie originariamente attribuite alla legislazione concorrente, per le qua-

²³ Nell'ambito della politica di coesione 2007-2013, circa 3,5 miliardi di euro sono disponibili per investimenti nel risanamento di siti industriali e terreni contaminati (SEC(2010) 360). Per il nuovo periodo di programmazione finanziaria 2014-2020, la Commissione ha proposto di confermare il miglioramento dell'ambiente urbano (COM(2011) 612 e COM(2011) 614), compreso il recupero di siti dismessi, come priorità della politica di coesione.

²⁴ Corte Costituzionale, sentenza n. 182 del 5 maggio 2006.

²⁵ «Per una democrazia migliore», Relazione finale e documentazione della Commissione per le Riforme Costituzionali, DPCM del 13 giugno 2013. Disponibile in formato digitale sul sito del Dipartimento per le Riforme Istituzionali.

li emergono invece come prioritarie una disciplina e una gestione ispirate al principio dell'interesse nazionale». Oltre alle materie esplicitamente citate²⁶, il documento pone l'opportunità di «trasferire alla competenza esclusiva statale ulteriori materie nelle quali appare meno plausibile l'esercizio della funzione legislativa da parte delle Regioni e la cui collocazione nella categoria della legislazione concorrente ha spesso favorito un incremento del contenzioso costituzionale». Questa ipotesi è particolarmente delicata per una materia trasversale, come l'ambiente, che s'intreccia con altre, urbanistica, edilizia, governo del territorio, di competenza regionali: la discussione sul ddl del Governo si dovrà muovere tra le varie «scuole di pensiero» esposte nel documento della Commissione.

RIASSUNTO

L'aumento della produttività in agricoltura è la principale, possibile risposta alla crescita della domanda di cibo, tenuto conto del limite dell'espansione di terre coltivate. In questo contesto, l'occupazione di suolo fertile ne riduce le funzioni ambientale, economica e sociale. La relazione tratta, nella prima parte, l'andamento, negli ultimi 50 anni, della produttività totale dei fattori (TFP), il principale fattore di aumento della produzione agricola. La crescita della produttività ha compensato, nel tempo, il minore impiego dei fattori. La seconda parte della relazione prende in esame la dimensione e le cause dell'occupazione e riduzione di suolo e illustra le principali politiche adottate nell'Unione europea per ridurre e mitigare gli effetti dell'occupazione di suolo.

ABSTRACT

Increasing agricultural productivity is the main means to meet the increasing demand for food given the constraints on expanding land used for food production. In this context, sealing soil with artificial surfaces interferes with the essential environmental, economic and social functions performed by soils.

The paper examines, in part one, the total factor productivity (TFP) over this 50-year timespan, the primary source of global agricultural growth. The improvement in productivity has been high enough to offset the decline in input use so that output has continued to growth. Part two examines the extent of soil sealing and contains an overview of existing EU Member State policies used to reduce and mitigate soil sealing.

²⁶ Il documento cita le «grandi reti di trasporto e di navigazione», la «produzione, trasporto e distribuzione nazionale dell'energia», l'«ordinamento della comunicazione» <http://riformecostituzionali.gov.it/documenti-della-commissione/relazione-finale.html>.

BIBLIOGRAFIA

- AKANDE O.P. (2012): *An evaluation of technical efficiency and agricultural productivity growth in EU regions*, Business economics group, Wageningen University.
- COMMISSIONE UE (2012): *Orientamenti in materia di buone pratiche per limitare, mitigare e compensare l'impermeabilizzazione del suolo*, [SWD(2012) 101 final/2] [http://ec.europa.eu/environment/soil/sealing_guidelines.htm].
- DG ENVIRONMENT (2012): *Soil sealing*, In-Dept report, Science for environment policy [http://ec.europa.eu/environment/soil/pdf/sealing/Soil%20Sealing%20In-depth%20Report%20March%20version_final.pdf]
- FAO (2009): *How to feed the world in 2050*, High-level expert forum, Rome, 12-13 oct. 2009 [<http://fao.org/wsfs/forum2050/wsfs-forum/en/>]
- FAO (2011): *Global food losses and food waste* [<http://www.fao.org/docrep/014/mb060e/mb060e00.pdf>]
- FAO (2013): *Food wastage footprint. Impacts on natural resource* [<http://www.fao.org/docrep/018/i3347e/i3347e.pdf>]
- FUGLIE K. e WANG S.L. (2012): *New evidence points to robust but uneven productivity growth in global agriculture*, Amber Waves, USDA-ERS
- FUGLIE K. e RADA N. (2013a): *Research raises agricultural productivity in Sub-saharan Africa*, Amber Waves, USDA-ERS
- FUGLIE K. e RADA N. (2013b): *Growth in global agricultural productivity: an update*, Amber Waves, USDA-ERS
- ISTAT (2012): Audizione dell'Istituto nazionale di statistica, Commissioni riunite VIII Ambiente e XIII Agricoltura della Camera dei Deputati, Roma, 17 dicembre 2013
- LUGSCHITZ B., BRUCKNER M., GILJUM S. (2011): *Europe's Global Land Demand. A study on the actual land embodied in European imports and exports of agricultural and forestry products*, Vienna, Sustainable Europe Research Institute (SERI).
- MADDALENA P. (2014): *Il territorio bene comune degli italiani*, Donzelli, Roma.
- MIPAAF (2012): *Costruire il futuro: difendere l'agricoltura dalla cementificazione*, documento di lavoro [www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/.../P/BLOB%3AID%3D5269]

BERNARDO CAPROTTI*

Nascita e sviluppo della Distribuzione Alimentare Moderna

Ringrazio per l'invito a illustrare la nascita e lo sviluppo della Distribuzione Alimentare Moderna, detta Grande Distribuzione.

Posso solo sentirmi onorato dall'essere cooptato in questo illustre e dotto consesso.

È una storia di quasi centocinquant'anni, che ha inizio nel 1870, di un continuo cambiamento, una continua evoluzione.

Essa è frutto del travolgente sviluppo tecnologico della seconda metà dell'Ottocento che porta alla nascita dell'impianto operativo, cioè del modello industriale dei supermercati. Questo è ben precedente all'ideazione del *self-service* e alla nascita dei supermercati stessi.

Le sue origini risalgono infatti alla fine dell'Ottocento con l'invenzione delle catene di negozi, ovvero dei negozi a catena, detti in inglese *chain stores*. E della centralizzazione – dei “magazzini centrali” – che costituisce quel sistema irrinunciabile che permette il ricevimento di carichi completi dai fornitori, la gestione dell'inventario e del pronto rifornimento dei negozi¹, consentendo di evitare le rotture di *stock*. Per non dire della freschezza di tutti i prodotti deperibili e, più tardi, della capacità di gestire assortimenti anche di 60.000 articoli.

Quando, negli Stati Uniti, negli anni '30 del secolo scorso, nascerà il supermarket sulla spinta della crisi del 1929, per “scoppiare” però solo nel dopoguerra (1950), il più sarà ormai stato fatto.

I sacri principi che decreteranno la fine del pollivendolo o della latteria, e sanciranno per sempre la nascita dello *one stop shopping*, il “tutta la spesa sotto lo stesso tetto”, la centralizzazione con la sua rigorosa logistica, gli acquisti del

* *Presidente di Supermarkets Italiani S.p.A.*

¹ Gli alti volumi e la veloce rotazione delle merci rendono questa funzione cruciale nel *supermarketing*.

dettagliante su larga scala, i negozi a catena e la *chain store age*, l'era dei negozi a catena, saranno già lì da un bel pezzo. Questa, come vedremo, è una storia a sé, anche di grandi battaglie politiche e mediatiche.

A mio modo di vedere sono due periodi distinti, la nascita dei negozi a catena e l'avvento del supermarket, che assieme costituiscono la più grande rivoluzione nella storia del commercio. Lascerà dietro di sé i grandi mercati medievali, i 20.000 venditori ambulanti di acqua – della Senna! – della Parigi del Settecento², e il pollivendolo “Guardini e Faccincani” al quale mia madre doveva obbligatoriamente rivolgersi, negli anni '40 e ancora nei primi anni '50 del secolo scorso, se voleva un pollo o un tacchino. Solo lì poteva trovarlo, ed era un cibo “di lusso”, in famiglia ai bambini veniva annunciato: «Bambini, domani c'è il pollo».

In quegli anni '30 i due periodi si sovrappongono. Il periodo delle *chain stores* si conclude nel 1936, dopo venti anni di lotte cruente, col *Robinson-Patman Act* che le condiziona ma ne tollera l'esistenza, mentre, come vedremo, i tempi saranno maturi per il *supermarketing*.

Ecco che, prima di avventurarci nei due periodi che costituiranno poi un'unica storia, vorrei permettermi di fare un cenno ad alcune innovazioni tecnologiche propedeutiche a tutto il nostro divenire.

Massimi furono Edison che nel 1880 brevettò la lampadina a incandescenza e liberò il mondo “sviluppato” dall'illuminazione a gas; la quale, a sua volta, solo qualche decennio prima, aveva liberato strade, case e soprattutto le nascenti industrie dalla schiavitù del calar del sole.

E Ford che, con l'invenzione della catena di montaggio, diede una spinta decisiva alla motorizzazione.

Poi fondamentale per noi, come vedremo, fu il *packaging*, l'imballaggio, ovvero il confezionamento del prodotto.

Nell'Ottocento la *National Biscuit Company*, *Nabisco*, forniva la galletta ai pionieri che andavano alla conquista del *West*. La galletta, priva di confezione, si deteriorava e la *Nabisco*, così ci raccontò il suo presidente Shimberle anni addietro, inventò l'imballaggio per proteggerla.

La moderna distribuzione al dettaglio non avrebbe potuto aver luogo senza di esso.

² F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e - XVIII^e siècle). Les structures du quotidien: le possible et l'impossible*, 1979.

La *refrigerazione* e i *trasporti*: esempio plateale sono le *Stock Yards di Chicago* – che aprirono i battenti nel 1865 – ove affluivano bovini, suini e ovini dal *mid-west*, in un'operazione gigantesca per la macellazione e un primo taglio della carne. Basti dire che su queste catene di “smontaggio” nei primi anni del Novecento lavoravano 25.000 persone, salite nel 1920 a 40.000 unità; vi si abbattava e lavorava l'82% della carne consumata negli USA.

Da qui, su vagoni refrigerati, le carni venivano avviate ai grandi mercati di consumo di allora: New York, Boston, Philadelphia...

Senza la refrigerazione nulla sarebbe stato possibile, così come senza i nuovi mezzi di trasporto. Quando, solo pochi decenni prima, Alessandro Manzoni si recava a Parigi in carrozza a cavalli.

Premminente fu anche l'invenzione, nel 1880, da parte di James Ritty, del *cash register*, un calcolatore di contante, qui chiamato “registratore di cassa”. Il brevetto sarà acquistato dalla *National Cash Register*, NCR, che, nel 1906, lo elettrificherà.

È stato uno strumento centrale nella vendita al dettaglio fino all'avvento dell'elettronica.

Altrettanto importante fu l'introduzione nei negozi degli espositori per i prodotti deperibili, in Italia chiamati “freschi” (carni, latticini ecc.), che vanno conservati refrigerati. Dapprima furono semplici ghiacciaie, ma sarà soltanto nel 1939 che Harry Hussmann, la cui omonima azienda è ancora oggi il più grande fabbricante americano di queste attrezzature, inventerà il *refrigerated open-case*, cioè il “banco refrigerato aperto”, un capolavoro di isolamento e aerodinamica, coniugati colla refrigerazione.

Senza di esso la vendita a *self-service* di tutti i deperibili sarebbe impossibile.

Vorrei poi solo ricordare, fra le altre, la fotografia, il grammofono, la radio. Proprio perché quest'ultima è destinata a divenire, dal 1930, il mezzo essenziale per la diffusione e l'affermazione delle “marche”, cioè dei prodotti di marca, e per la pubblicità dei nuovi dettaglianti: le catene di negozi.

Terminata questa sintetica carrellata su un cambiamento epocale, avvenuto un pezzettino alla volta, potremo ora meglio illustrare gli eventi attraverso i quali anche il commercio si è adeguato o ha addirittura contribuito a spingere il nostro mondo da una piccola economia a una economia di larga scala, di massa; da una società rurale a una società urbana; da un ritmo di vita dettato dal cavallo, all'aereo.

È una storia tutta americana³, con buone propaggini inglesi, per capire la quale esamineremo le performance di due aziende tuttora esistenti: la *A&P*, *Great Atlantic and Pacific Tea*, di là dell'Atlantico, e *Sainsbury's*, inglese, che è stata per cent'anni la prima attrice del Regno Unito.

In America, a metà dell'Ottocento, i due fratelli Hartford conducono un'azienda di vendita di tè per corrispondenza, la *Great Atlantic and Pacific Tea*, nota come *A&P*. Intorno al 1870 pensano di sviluppare l'impresa con la vendita al dettaglio e aprono i primi negozi di drogheria, *grocery*. Via via vi aggiungeranno dei banchi di vendita di prodotti deperibili, dando spazi in affitto a operatori terzi, macellai, fruttivendoli... Per poi, più tardi, gestirli direttamente.

Danno inizio così alla *Chain Store Revolution* tanto che oggi, a livello accademico, si arriva ad affermare che la *A&P* è stata per il commercio al dettaglio ciò che Henry Ford è stato per l'automobile.

Essi cambiarono, forse inconsapevolmente, l'economia di scala, introdussero la standardizzazione dei negozi, affinarono la logistica e crearono la centralizzazione. Infatti, gestendo numerosi negozi, non poterono più affidarsi per il rifornimento a una congerie di grossisti e di mediatori, e divennero i grossisti di se stessi.

Già nel 1890 disponevano di vari centri di immagazzinamento e distribuzione.

Tutto ciò portò, nel tempo, ad acquisti su larga scala, a una direzione centralizzata: acquisti, progettazione, contabilità, ecc.

La rete di magazzini centrali consentì un miglior controllo degli inventari, una miglior previsione delle vendite e dunque dei rifornimenti a monte; e, a valle, un eccellente servizio ai propri negozi, onde evitare quell'*out-of-stock*, ovvero quegli articoli mancanti sullo scaffale, che più che far perdere vendite, fa perdere clienti.

Il conseguente taglio dei costi fu trasferito alla clientela sotto forma di una progressiva discesa dei prezzi.

Il ricarico, la differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo alla vendita, tradizionalmente del 50-60%, scese progressivamente verso il 20%.

La "produttività", cioè l'*output per man hour*, il prodotto per uomo/ora, crebbe vertiginosamente.

A&P non fu sola di là dell'Atlantico: altre aziende si unirono a tale sistema, ad esempio *Safeway's* e *Kroger*, ancora oggi presenti su quel mercato.

³ Importanti contributi europei sono: la radio di Marconi, il cinema dei fratelli Lumière, la pastorizzazione di Pasteur che consente la conservazione e la vendita di alimentari in scatola cioè lo scatolame.

Kroger è attualmente la più grande azienda di *superstores* degli USA – la superficie di vendita media è di 5.000 metri quadrati – ha circa 2.500 negozi e 350.000 dipendenti.

Detto così, tutto sembra assai semplice.

Ma vediamo, almeno a titolo di esempio, l'evolvere del *packaging*, dell'imballaggio, poiché in quei negozi di fine Ottocento tutto era venduto "a servizio" e il *self-service* verrà, ma solo 50 anni dopo!

A quei tempi i commessi "servivano" i clienti. Traevano lo zucchero da sacchi di stoffa, il burro da barili di legno e quasi tutto il resto, riso, farina, patate... da sacchi di juta. Dovevano dosare, pesare (con quali bilance? l'evoluzione della bilancia meriterebbe un capitolo a sé) e poi impacchettare il prodotto per la consegna al cliente.

A parte l'esempio già citato, pioneristico, della *National Biscuit Company*, è solo al *turn of the century*, nel passaggio dall'Ottocento al Novecento, che l'imballaggio si afferma su grande scala.

Primi esempi sono *Heinz*, *Coca-Cola*, *Campbell Soup*. Ma nel decennio che precede la prima guerra mondiale è una esplosione! tutti i produttori si lanciano nel *packaging*, anche quelli del burro.

Col prodotto protetto si riducono le dispersioni e le "marcescenze" - chiamiamole così – si migliora l'esposizione, e si rende l'atto della compravendita facile, spedito. E anche i negozi al dettaglio diventano un po' più puliti, con meno topi, scarafaggi e insetti di ogni genere.

Nasce così l'industria meccanica dell'imballaggio e nascono i materiali via via utilizzati.

I sacchi di juta, dai quali l'esercente traeva con una paletta il prodotto, è un ricordo ancora della mia infanzia. Anni 1930.

Tutto quanto sopra è chiaramente propedeutico al *self-service* che verrà.

In questo quadro la potenza delle catene di negozi prevalse. *A&P* nel 1920 aveva 4.600 negozi, 15.700 nel 1930, il che diede luogo a una battaglia mediatica e politica furibonda.

Molti Stati dell'Unione tassarono le *chain stores*, ad esempio "un tanto per negozio" sopra i cinque negozi, o altre tasse per altre ragioni, in una fantasia di leggi *anti-chain* da non credere. La Florida, in tal senso, fu la più feroce.

Queste battaglie legali a livello degli Stati e a livello Federale (Washington D.C.) sfoceranno poi nel combattutissimo *Robinson-Patman Act*.

I grossisti, raggruppati nella *USWGA*, *U.S. Wholesale Grocers' Association*, l'Associazione dei Grossisti di Drogheria, con circa 6.000 aderenti, costituivano una potente corporazione. Essi furono i nemici più accaniti di questo modello di commercio poiché venivano privati della loro propria funzione, del loro proprio business.

I tentativi di bloccare lo sviluppo, anzi l'esistenza stessa dei negozi a catena, furono innumerevoli, ed essendo i grossisti nel loro insieme i più grandi clienti dei produttori, veniva loro facile boicottarli se questi fornivano direttamente tali negozi.

In questa rissa, primi attori e lobbisti furono le associazioni di categoria. Dalla *USWGA*, alla *G.M.A.*, *Grocery Manufacturers Association*, una maxi Centromarca⁴, alle associazioni degli agricoltori, che si schierarono con le "catene", ove vedevano i loro prodotti venduti a prezzi più convenienti e a volumi sempre crescenti.

In questo giuoco pesante si era arrivati, ancora nel 1922, a una incredibile decisione della Corte Federale che sentenziava che «la combinazione di praticare l'ingrosso assieme al dettaglio non era illegale!».

Nel 1928 Wright Patman entrò in carica come deputato democratico. Era originario della cittadina di Texarcana, Texas, ove tutto era piccolo, tranne le mandrie. Il suo proposito era quello di *kill*, di uccidere le *chains*, a favore del commercio tradizionale. La sua ignoranza del sistema della distribuzione era inferiore soltanto a quella sulle leggi dell'economia in generale. Patman propose dapprima una *chain store death tax*. Una condanna a morte.

Nel 1935 il progetto legislativo di Patman e dei suoi seguaci era arrivato a un tale punto che il presidente di *A&P* John Hartford prospettò l'intenzione di cedere tutti i negozi ai direttori e ai dipendenti, per dedicarsi esclusivamente all'ingrosso, col proposito, per far continuare l'azienda, di rifornire non solo i 15.700 negozi di *A&P*, ma anche gli "indipendenti".

Questo fu il segnale di un nuovo pericolo per i grossisti.

Comunque, a livello legislativo, dal grande dibattito parlamentare dell'epoca di Roosevelt, coi comitati delle Camere e del Senato in subbuglio, la faccenda sfociò, nella primavera del 1936, nel tanto dibattuto e combattuto *Robinson-Patman Act*, che, opportunamente temperato dalle commissioni legislative di Washington, mise un freno al potere contrattuale delle catene, ma ne consentì la sopravvivenza.

Il *Robinson-Patman Act* segnò un cambiamento, una pietra miliare, un tur-

⁴ Centromarca è l'Associazione Italiana dell'Industria di Marca. Associa circa 200 imprese tra le più importanti attive nei diversi settori di beni di consumo.

ning point definitivo, nella storia del commercio (vedi *F.M.I., Food Marketing Institute* di Washington D.C.).

Duole qui ricordare la battaglia condotta contro di noi da La Pira, sindaco di Firenze, nei primi anni '60 del secolo scorso. Allora le licenze di commercio erano rilasciate dai prefetti e dunque dal Ministero. La Pira si recò personalmente a Roma per perorare presso il ministro Colombo la difesa del piccolo commercio e dunque il blocco delle nostre licenze.

Colombo fu adamantino e noi avemmo il diritto di esistere, anche a Firenze.

Onde meglio definire l'importanza del sistema delle *chains*, ormai consolidato, vorrei riferire un piccolo episodio del 1935.

John Mugar, grande manager delle *chains* di allora – così recita un documento del *Food Market Institute* di Washington D.C. – nella sua ricerca accademica sul business, accede, nel 1935, alla *library* della Harvard Business School. Sbalordito, scopre che sul “commercio al dettaglio” non c'è nulla. Il mondo accademico, fino ad allora, non vi aveva mai prestato attenzione.

L'unico materiale disponibile erano i numeri di una rivista, *Chain Store Age*, il mensile dei negozi a catena.

Intanto, tra le due guerre, l'industrializzazione, l'inurbamento con la creazione di grandi sobborghi, la motorizzazione, la costruzione di strade, l'avvento del frigorifero, poi della radio, produssero un formidabile sviluppo del commercio.

Tutto era pronto per il secondo periodo.

Però vorrei chiudere la mia succinta esposizione sul primo periodo con qualche breve nota su uno straordinario campione al di qua dell'Atlantico, contemporaneo dei fratelli Hartford.

John Sainsbury apre, nei sobborghi di Londra, il suo primo negozio. È il 1874.

Anche lui, forse inconsapevolmente, “crea una catena” e, quando nel 1882 arriva al suo settimo negozio, sente la necessità di centralizzare e apre il suo primo *depot* in Allcroft Road, per ottimizzare gli acquisti e servire i suoi punti di vendita. Era ormai impossibile affidarsi a mediatori e grossisti.

Con l'ulteriore ampliamento della catena, nel 1890, acquista un secondo *depot* ai Blackfriars, che sarà per decenni anche il quartier generale dell'azienda.

E, come *A&P*, fa le consegne ai suoi negozi direttamente dai propri centri, prima con carriaggi a cavalli, poi, dopo la grande guerra, coi suoi camion.

In questa evoluzione, l'azienda va anch'essa verso il “tutta la spesa sotto lo stesso tetto” e verso la centralizzazione.

I negozi dell'uno, americano, e dell'altro, britannico, sono di dimensioni ridotte, offrono un assortimento limitato, evolvono gradualmente, ma operano esattamente con gli stessi principi.

Con la centralizzazione, come già detto, ottengono la riduzione di sprechi, tempi e costi, con un conseguente prodigioso calo del margine lordo – della differenza cioè tra costo del prodotto e il suo prezzo alla vendita – che sarà trasferito al cliente.

Assolvono così alla loro missione di distributori, che è quella di portare i prodotti direttamente al consumatore finale al più presto, nelle migliori condizioni possibili e al prezzo più basso possibile.

Entrambi, poi, si avvalgono di una possibilità che il piccolo negozio non ha: creano la propria marca, cioè i prodotti a marchio del distributore, la *private label*.

E sarà nel 1993 che, nel corso di un convegno internazionale tenuto a Sidney, Australia, Tom Vyner, vicepresidente di *Sainsbury's*, terrà una conferenza dal titolo: *The retailer as a brand*, “Il dettagliante diventa marca”, riassumendo, in questa definizione, il concetto.

Dunque molto, a monte, era già stato fatto. Poi col *self-service*, a livello di negozio, si verificherà un nuovo taglio dei costi.

Questo è il lungo percorso che viene da un'era che io stesso ho vissuto: quella del carrettino del fruttivendolo che a una cert'ora passava nei paesi col suo cavallo, le sue mosche e la sua bilancia a stadera.

E passiamo al secondo periodo.

L'idea del *self-service*, durante il primo periodo dei negozi a catena, già si era manifestata e più di una volta. Nel 1916 da *Piggy Wiggly*, una catena di Memphis, Tennessee. Poi da *Ralph's* a Los Angeles, California.

Ci inchiniamo alla visione, all'intuizione che Saunders, il fondatore di *Piggy-Wiggly*, e Ralph di *Ralph's*, ebbero in tempi tanto lontani. Ma i loro negozi erano piccoli, dalle fotografie forse di duecento metri quadrati, non c'erano praticamente automobili, non c'erano strade asfaltate, il *packaging* era agli inizi... insomma, il concetto di supermarket, di *self-service* era prematuro.

Sarà dunque solo sulla spinta della terribile crisi del 1929, che Michael Cullen riprenderà l'idea, però nel quadro di un progetto. Era un dirigente di *Kroger* che nei suoi più giovani anni aveva lavorato a lungo per *A&P*.

Kroger, e anche *A&P*, non condivisero il progetto di Cullen e lui lo sviluppò per conto proprio – aprendo il primo a Long Island, fuori New York –:

- ubicazione periferica assai accessibile, parcheggio gratuito relativamente grande;
- un capannone a buon mercato – il primo, un garage abbandonato – con un affitto bassissimo;
- una superficie di vendita più grande – addirittura di 400 metri quadrati;
- un ampio assortimento, con 300 articoli al costo, 200 con un ricarico del 5%, e così via;
- molti prodotti “di marca”, che le catene, coi loro marchi privati, avevano assai trascurato;
- come già facevano i negozi a catena, nessun credito, nessuna consegna a domicilio;
- *self-service* e tanta pubblicità. Giornali e radio.

Da qui, bassi costi, bassi margini, alti volumi.

Era l'agosto del 1930 e fu un successo. E quando, nel 1936, Michael Cullen morì di appendicite a 52 anni, aveva aperto quindici negozi con l'insegna *King Kullen*, avendo creato la prima catena di supermercati.

Era nata una nuova era, quella del *supermarket*.

La strada era ormai tracciata, il *supermarket* infatti non suscitò tutte quelle contestazioni, tutte quelle battaglie politiche dell'era delle “catene”. Era accettato senza problemi.

Tuttavia il suo sviluppo non fu così prorompente.

L'opinione allora diffusa fu che si trattasse di un qualcosa di provvisorio, una risposta occasionale alla crisi incombente, alla mancanza di denaro delle famiglie.

La maggior parte non capì, nemmeno in America, che il *supermarket* era la logica evoluzione dei negozi a catena.

Pochi percepirono come tutto fosse cambiato:

- che gli 8 milioni di automobili del 1920 erano diventati 23 nel 1930. E che automobili, dal Model T alle macchine di Al Capone! I ruggenti anni '20. Si ballava il *Charleston*, non la *Mazurka*;
- che erano state costruite centinaia di migliaia di miglia di strade asfaltate, percorse ormai anche da milioni di camion;
- che i settimanali e la radio erano diventati potenti mezzi di comunicazione e di pubblicità per le grandi marche e per le catene di negozi;
- poi l'incredibile progresso nella conservazione e distribuzione delle derrate alimentari;

– il *packaging* e il costante accrescersi e allargarsi dell’offerta.

È solo a metà degli anni ’30 che i negozi iniziano a mettere a disposizione dei clienti cestini di vimini per fare la spesa.

Al carrello, con le sue quattro ruote pivottanti, e inseribile l’uno nell’altro, si arrivò solo a pezzi e bocconi. Nessuno, che io sappia, lo inventò di sana pianta.

Solo verso il 1940 le catene di negozi esistenti iniziarono a sperimentare la riconversione. Cioè la chiusura di 4 o 5 negozi per rilocalizzarsi in spazi più grandi e a *self-service*. Negozi che offrivano tutte le merceologie, anche tutti i deperibili, gestite direttamente.

Dunque nel 1940 la formula era consolidata, ma la spesa a *self-service* in quell’anno costituiva ancora, anche laggiù, solo il 3% dei consumi.

A quel tempo il personale di negozio – commessi e cassieri – era tutto maschile. Durante la guerra, la mancanza di uomini indusse molte donne a lavorare nel *retail*. Cosa che è rimasta. Oggi, infatti, il personale femminile equivale grossomodo a quello maschile.

Quando io giunsi a Houston, Texas, nel 1951, i miei compagni “cotonieri” – due svedesi e un olandese – mi condussero subito, la prima sera della nostra convivenza, a vedere il *supermarket*, per tutti noi un’assoluta novità.

Di qui dell’Atlantico il *supermarketing* inizierà solo dopo la guerra.

Per percepire l’abissale differenza fra i due paesi, USA e UK, occorre sapere che l’America nel primo dopoguerra si riprese immediatamente, era una terra dalle infinite risorse, mentre l’Europa era esausta, e con essa il Regno Unito. Quest’ultimo, onusto di debiti di guerra e soggetto alle importazioni di derrate alimentari, avrebbe praticato il razionamento ancora nel 1950!

Ad esempio, in quell’anno, negli USA il 60% delle famiglie aveva una o più automobili, in Inghilterra il 12%.

Gli americani già andavano al supermercato! Magari una volta alla settimana.

Così, tornando a *Sainsbury’s*, divenuto nel frattempo la prima “catena” del Regno Unito, è soltanto nel 1949 che un membro della famiglia, Alan, va in America per studiare l’esposizione e la vendita dei surgelati. E vede anche i *supermarket*. Ritorna, incantato, immaginando il primo *supermarket* del Paese. Pensa a un “grande negozio” di nuova concezione, tutto a *self-service*, di circa 800 metri quadrati di area di vendita!

Solo nel 1950, quindi, *Sainsbury’s* apre il suo primo *self-service*, trasformando un negozio di circa 300 metri quadrati, già esistente, a Croydon in London Road. E sarà solo nel 1955 che aprirà il primo vero *supermarket* di 700 metri quadrati a Lewisham, con luce fluorescente e banchi refrigerati!

Noi, Esselunga, se mi è consentito, apriamo a Milano, in un garage, il nostro primo *supermarket* nel 1957, 480 metri quadrati e 2.500 articoli.

Attualmente, nei nostri *superstores*, la superficie di vendita della sola frutta e verdura è grosso modo di 500 metri quadrati, ed è certamente insufficiente a servire tutto ciò che l'agricoltura oggi ci offre. Negli anni '60 avevamo un assortimento di 50/55 articoli di frutta e verdura. Oggi, nel corso dell'anno, gli articoli sono 1.400 e, contestualmente in vendita, circa 450.

Del resto quale era la frutta e verdura all'epoca degli Hartford e di John Sainsbury? Patate, carote, cipolle, cavoli in stagione, mele e pere, e qualche ciliegia, solo in stagione. L'arancia ancora non era stata inventata e in America il *grapefruit* (pompelmo) sarà lanciato nel 1936!

È cambiato il modo di produrre, tanto quanto quello di trasportare. Chilometro zero? Vogliamo scherzare!

Solo una nota di colore, per i tanti che non vogliono capire e vivere al passo coi tempi.

Non credo opportuno rubare ancora del tempo sul *supermarket*. Tutti sanno cos'è, ce ne sono di grandi e di piccoli, di buoni e di mal gestiti o mal concepiti. Soprattutto di vecchi che andrebbero rilocalizzati o chiusi.

Curiosamente nel nostro Paese tutto viene rottamato: auto, frigoriferi, motorini... magari con l'aiuto delle nostre tasse, ma, chissà perché, il "commercio al dettaglio" che c'è è considerato eterno. Mentre noi, Esselunga, demoliamo negozi che hanno vent'anni e sono già obsoleti: abbattiamo Saronno, Marlia, Sassuolo, per ricostruirli, lì dove stanno, aggiornati.

La legislazione. Le vicende americane degli anni '20/'30, sopra brevemente raffigurate, indicano l'importanza delle leggi.

Gli USA sono il paese della libera impresa, eppure...

Come abbiamo operato noi, nella nostra realtà italiana, nel paese più "normato", più "regolamentato" del mondo?

Dal 1957 Supermarkets Italiani/Esselunga, ha operato con tre leggi sul commercio.

La prima, quella sui "magazzini a prezzo unico" del 1938, assoggettava l'ottenimento della licenza per un supermercato, la cosiddetta tabella VIII^{a5},

⁵ Le tabelle del commercio alimentare erano: I^a Drogheria, II^a Carni, la III^a Frattaglie, IV^a Carne di cavallo, V^a Pesce, VI^a Frutta e Verdura, VII^a Dolci. La panificazione era altra cosa.

alle Prefetture, su parere vincolante delle Camere di Commercio. La benevolenza dei presidenti di turno pesava.

Quella legge prescriveva che “ogni singolo pezzo posto in vendita” fosse pre-imballato e pre-prezzato.

Fortunatamente, negli USA, nel 1940, era stato inventato il film termoretraibile, oltre al sacchetto di cellophane. Questo ci consentì la vendita dei deperibili, carni, frutta ecc. propriamente confezionati.

Servire il cliente, tagliargli un pezzo di carne, era severamente vietato. I vigili, in borghese, mandati dagli esercenti, si appostavano nei nostri negozi a controllare.

Così, niente gastronomia, niente frutta e verdura sciolte, niente pescivendolo – solo pesce surgelato.

La seconda, la 426 del 1971, ci liberò almeno dall’obbligo del pre-imballaggio e della pre-prezzatura dei prodotti in vendita. Fu l’inizio delle nostre gastronomie e della frutta e verdura sfuse.

Portò il limite di superficie massima consentita dai Comuni a 1.500 metri, con il beneplacito di commissioni, dei “sindacati” ecc.

Ma per superfici più grandi, la competenza passava alle Regioni, e ci si poteva forse impegnare per un ipermercato, con raro successo.

La legge limitava drasticamente gli orari di apertura, come subito vedremo.

La terza, la legge Bersani del 1998, classificò le superfici in “medie superfici di vendita” fino a 2.500 metri, autorizzabili dai Comuni; e oltre tale soglia, “grandi” di competenza regionale.

Ci si poteva destreggiare, benché questa legge vincolasse l’“urbanistica” al “commerciale”, cioè il “permesso di costruire” venne subordinato alla licenza commerciale. Un “incrocio burocratico” mondiale.

Ma la legge era già una buona legge, purtroppo talvolta adulterata in modo indecente da molte Regioni, come in Liguria ove il limite è ridotto a 1.500 metri quadrati.

Il percorso tra Regioni, Province e Comuni, ciascuno coi suoi propri studiati “piani”, le proprie norme, e con le rare destinazioni urbanistico-commerciali, ha prodotto un giro di carte, “conferenze”, termini, scadenze, tempi, costi insopportabili.

Nel corso degli anni altre liberalizzazioni minori, ma decisive, hanno reso più moderno il commercio italiano.

Nel 1969 il sale fu liberato dal tabacco. Prima di allora il sale si poteva acquistare solo nelle rivendite di Sale & Tabacchi, colle marche da bollo e i francobolli!

Nel 1975 fummo liberati dall'obbligo di acquistare tutti i deperibili esclusivamente nei cosiddetti Mercati Generali (iniziativa di Fanfani). Avemmo così la facoltà di acquistare direttamente dai produttori, quindi anche di "centralizzare" i prodotti deperibili.

Nel 1982 il ministro Marcora liberalizzò gli orari di apertura, che in precedenza erano rigorosamente limitati a un massimo di 8 ore giornaliere (regolamentate da ciascun comune) e 44 ore alla settimana, con mezza giornata di chiusura obbligatoria. Ad esempio: a Milano 8.30-12.30 e 15.30-19.30; a Firenze 7.30-13 e 17-19.30 (al pomeriggio, 2 ore e mezza).

E i vigili stavano fuori a controllare il minuto!

Disse il caro amico, professore a Harvard, in visita a Firenze: *How can you stay in business?* («Come fate a non fallire?»). Infatti Firenze languiva; sostenuta dalla Lombardia.

Infine il ministro Bersani nel 2006 liberalizzò il pane, la cui produzione era tassativamente "concessionata" e "contingentata".

Ora è finalmente possibile offrire pane fresco, sfornato nel punto di vendita.

E così, piano piano, l'Italia in qualche modo ha progredito, ma con una lentezza tale da impedire la formazione tempestiva di grandi aziende di distribuzione performanti, delle quali ora lamenta la mancanza.

Infine il presidente Monti ha liberalizzato le aperture domenicali.

La codifica dei prodotti, il codice a barre *EAN*⁶.

Essendo noi di Supermarkets Italiani molto legati, come clienti, a IBM e NCR, già nei tardi anni '60 fummo informati della rivoluzione prossima ventura: terminali di cassa collegati col centro IT avrebbero sostituito i gloriosi registratori, tutti i prodotti sarebbero stati codificati con un codice a barre di nuova invenzione e un laser, alle casse, ne avrebbe letto e registrato il prezzo.

Intensificammo i nostri pellegrinaggi negli USA, godendo dei nostri già buoni rapporti con *Ralph's*, Los Angeles, *Dominick's*, Chicago, e altri formidabili *retailers*.

Eravamo frementi, ma non per le ragioni che oggi tutti sanno: dati, riordini, marketing, statistiche...

Le ragioni erano ben altre per afferrare le quali occorre scendere un po' più in basso, giù sul *floor*, a livello del negozio e alle sue casse.

⁶ *E.A.N.* European Article Number è il codice europeo. L'americano è detto *U.P.C* Universal Product Code. Sono compatibili.

Qui, in Italia, erano tempi di endemiche agitazioni sindacali, di continue “assemblee” dei lavoratori convocate negli orari di apertura dei negozi, nelle sale di vendita. Erano “diritti” molto avanzati, i più avanzati del mondo. Nel caos, il rifornimento degli scaffali e il lavoro alle casse divennero problemi tremendi. Gli scaffali spesso erano vuoti.

Per capire meglio, modestamente, bisogna conoscere un po' il “mestiere”: tutti i prodotti arrivano ai negozi in cartoni e dai cartoni, aperti, i prodotti vanno tratti e messi a scaffale. Milioni, miliardi di pezzi.

Una cosa è prendere il “pezzo” e metterlo là ove va esposto così com'è. Altra cosa, prezzarlo a uno a uno, con un'apposita complessa timbratrice o con una etichettatrice per cellophane, per esempio caramelle.

Con la “variazione prezzi” si arriva al parossismo. I prodotti stanno a scaffale prezzati, ma in un mercato aperto, in concorrenza, i prezzi variano frequentemente. Per variare il prezzo sul prodotto, tutto ciò che è a scaffale va ritirato, il prezzo cancellato, e ogni “pezzo” riprezzato e rimesso a scaffale. Ogni commento è inutile.

Alla cassa, la cassiera, afferrato il “pezzo”, doveva trovare il prezzo, “batterlo” sul vecchio registratore e “battere” con esso il suo settore merceologico. Un lavoro pesante, lento e professionale, svolto da cassiere non sostituibili.

Con il codice a barre il prodotto sarebbe andato direttamente a scaffale; alla cassa sarebbe passato davanti a un laser che avrebbe letto codice/prezzo e “registrato”. Automaticamente.

E la “variazione prezzi” si sarebbe fatta dal “centro”, dal *mainframe* centrale.

Questo era l'obiettivo che ci impegnò spasmodicamente: si trattava di recuperare una perduta efficienza operativa, di avere i negozi ben riforniti!

Già nel 1977 avevamo sei supermercati attrezzati col sistema 3660 IBM. In via sperimentale però, poiché il codice a barre in Italia non c'era, era stato imboscato da Confcommercio. Quindi noi ci eravamo fatti una codifica nostra interna per provare, per vedere.

Qui, in Italia, prendemmo allora l'iniziativa onde promuovere la fondazione di *Indicod*, l'organismo che – tra produttori e distributori – assegna il codice a ogni prodotto.

Incontrammo un nuovo ostacolo, la riluttanza dei produttori che non ne percepivano l'utilità e con alcuni che rifiutavano di “rovinare” la propria etichetta con un brutale codice a barre.

Una bottiglia di vino di gran classe... e lo si può capire, ma in dieci anni si arrivò anche all'Armagnac!

Di là dell'Atlantico NCR, subito, già dal 1975 reagì, si impegnò e fece il passaggio dal vecchio registratore all'elettronica.

Così, dopo tanto dibattere e sperimentare, alla fine degli anni '70 scegliemmo il sistema 2126 di NCR, la cui installazione in tutti i punti di vendita richiese altri anni.

A metà degli anni '80 fu messa la parola fine al completamento della rete. NCR non si era fatta bagnare il naso!

Questo significò un rifornimento degli scaffali semplice, spedito e che il servizio alla cassa poteva essere svolto da chiunque. Ancora una volta più semplicità e più produttività.

Si calcolava che il risparmio sui costi operativi fosse almeno dell'1% sulle vendite, un mezzo bilancio.

La codifica dei prodotti e i magazzini automatici centrali diedero una calmata ai sindacati.

Questa è in breve la storia di quasi vent'anni di passione.

Doveroso è un accenno alle alternative europee discount e ipermercato.

L'Europa ha contribuito con due formule qui originate.

Una in Germania dove, nel 1945, i fratelli Albrecht, appena rientrati dalla prigionia, con *Aldi*, furono gli inventori dell'*hard discount*. Una formula rigorosissima, tuttora vincente.

Da poco ha dovuto indulgere a qualche apertura assortimentale e di servizio per soddisfare la domanda di un mercato più ricco ed esigente. Ha perso un po' della sua purezza ma certo, con *Lidl*, costituisce una formula sempre attuale.

Entrambi centralizzati, offrono soprattutto prodotti a marchio privato, ma ora anche le "marche".

Forse è diverso, non so, per l'ipermercato. Una formula che è stata formidabile e ancora lo è nei mercati emergenti, non serviti.

Tre francesi, i due fratelli Denis e Jacques Defforey e Marcel Fournier, aprirono il primo ipermercato nel 1963. Per decenni è stato un *boom*. L'alimentare di base a bassissimo prezzo per attirare la clientela, poi, in vastissime superfici, l'offerta di tutto il resto: frigoriferi, televisori, jeans, biciclette, gomme per le automobili... Un tempo ci vidi anche gomme per camion.

Per tagliarne i costi di gestione ed espandersi senza limiti, saltarono la centralizzazione. Ma ciò comporta altri costi, altre debolezze nelle quali però, mi si scusi, da concorrente non posso addentrarmi.

Però negli anni '80 del secolo scorso, sia *Carrefour* che *Auchan*, i due marchi francesi dominanti degli *iper*, aprirono in America a Dallas, Philadelphia, Chicago...

A Chicago ebbi l'opportunità di assistervi di persona. Domenico Di Matteo, il fondatore di *Dominick's*, la catena che serviva la *Chicagoland*, dieci milioni di abitanti, mi disse: «Coi miei negozi io li sconfiggerò». Quello di Chicago era un *Auchan*, non passarono tre anni che *Dominick's* lo aveva comprato.

Poi anche *Carrefour* si ritirò dal mercato americano.

Il perché nessuno se lo è mai domandato.

Solo un cenno a ciò che oggi va di moda: il web, la spesa on-line.

Sarà il web il futuro della Distribuzione Alimentare, con tanti prodotti deperibili? Questo è un interrogativo al quale non saprei rispondere.

Abbiamo provato con un certo successo e continueremo.

Mentre anche il futuro della distribuzione "classica", con supermercati e *superstores* oggi in uso, pone interrogativi ai quali è difficile rispondere.

La decadenza di un format comporta inenarrabili disastri commerciali e immobiliari, poiché aggiornare una catena di negozi di dimensione e formula definite (format) che divenga obsoleta, è un compito più che problematico.

Posso solo dire che, in un Paese ove per realizzare un punto di vendita occorrono mediamente 12/15 anni, per poi aprire un impianto al quale i ministri Padoa Schioppa e Visco hanno tolto gli ammortamenti, come fosse un immobile civile in Via Condotti, intraprendere, acquistando un'area carissima per la sua rarità (ubicazione + destinazione d'uso) onde costruirvi un *superstore*, si può definire solo come un'operazione avventata.

Vorrei chiudere questo mio intervento così lungo e complesso – si tratta di 150 anni di storia – con un grande grazie all'America. Al pragmatismo americano del quale tutto ciò è frutto.

Per gli americani il supermarket è una *american institution*, e quando la regina d'Inghilterra Elisabetta II visitò gli Stati Uniti nel 1957 fu condotta a visitare un supermercato nel Maryland.

Così come, Kruscev, il capo dell'URSS, quello dei missili a Cuba e del muro di Berlino, fu accompagnato in un supermercato in California, nel 1959.

Immagini leggendarie, che mi permettono di allegare insieme a un volantino di *Sainsbury's* che, nel 1955, insegna alla cliente come fare la spesa a *self-service* col cestello. A Londra, con loro che erano in quel business da settanta o ottanta anni.

Grazie della vostra pazienza.

At Sainsbury's Self-service shopping is EASY and QUICK



1—As you go in you are given a special wire basket for your purchases.



2—The prices and weights of all goods are clearly marked. You just take what you want.



3—Are you a fast shopper or a slow? You can be either when you shop at Sainsbury's.



4—Dairy produce, cooked meats, pies, sausages, poultry, rabbits and chicken—all hygienically packed.



5—Meat is served from Sainsbury's special refrigerated counters. Or you can serve yourself from the cabinets.



6—Pay as you go out. The assistant puts what you have bought into your own basket and gives you a receipt.

1- Come lei entra, le viene dato uno speciale cestello in fil di ferro per le sue spese.

3 - Lei è una cliente affrettata o lenta? Lei può essere l'una o l'altra quando lei fa la spesa da Sainsbury's.

5 - Le carni sono servite da speciali banchi refrigerati. O lei può servirsi da sola dagli armadi refrigerati con sportelli.
(N.d.t. : ghiacciaie con porte.)

Da Sainsbury's fare la spesa in self-service è facile e spedito

2 - I prezzi ed il peso di tutte le merci sono indicati chiaramente. Lei prende quello che vuole.

4 - Latticini, frutta e verdura, carni preparate, salsicce, bacon, pollame, conigli e formaggi, sono tutti igienicamente imballati.

6 - Lei paga all'uscita. Una assistente alla cassa metterà ciò che lei ha acquistato nella sua sporta e le darà una ricevuta.

1955

*In Inghilterra
un volantino
di Sainsbury's
istruisce la cliente
su come fare la
spesa in
self-service.*

*Il supermarket:
"an american
institution",
una vetrina per
la democrazia.*



1957

*La Regina Elisabetta II
osserva un taglio di
carne confezionato
in film, durante
la sua visita ad un
supermarket nel
Maryland.*



1959

*Il Premier Sovietico
Nikita Krusciov è
incuriosito da un
sacchetto di mele in
cellophane, nel corso
di una visita ad
un supermarket in
California.*

RIASSUNTO

È una storia di centocinquant'anni che ha inizio nel 1870. L'evoluzione del commercio al dettaglio verso forme nuove, diverse da quelle praticate da secoli, è contestuale al travolgente sviluppo tecnologico della seconda metà dell'Ottocento, con le invenzioni, tra le altre, della lampadina a incandescenza, del motore a scoppio e della catena di montaggio, della refrigerazione, del *packaging* (fondamentale per la conservazione dei prodotti), del registratore di cassa. Esse, insieme al sistema dei depositi centralizzati e alla logistica rendono possibile gli acquisti in massa e la consegna diretta delle merci dai fornitori ai depositi dei dettaglianti; i quali riforniscono così direttamente i loro punti di vendita. Infine questi ultimi possono creare una propria marca commerciale.

È una storia tutta anglo-americana (*A&P* in America e *Sainsbury's* in Inghilterra), che possiamo suddividere in due periodi: la *Chain Store Age*, ovvero l'era dei negozi a catena, che si conclude nel 1936 con il *Robinson-Patman Act*. E l'era del *supermarket*, che scoppierà solo nel dopoguerra (1950), ma che in America nasce già negli anni '30 (1930) con l'ideazione del *self-service*, conseguente all'ormai consolidata formula dello "*one stop shopping*", ovvero il "tutta la spesa sotto lo stesso tetto".

Nel contempo, gli atti legislativi, ad esempio le liberalizzazioni nel nostro Paese, i mutamenti del mercato, l'incredibile progresso nella produttività, nella conservazione dei prodotti e nella loro distribuzione, contribuiranno alla nascita di relazioni commerciali sempre più moderne. Molte sono state le innovazioni tecnologiche, ma fondamentale negli anni '80 (1980), è la codifica dei prodotti con il codice a barre, attribuito a ciascun prodotto e letto da un laser alla cassa.

Dunque la Distribuzione Alimentare Moderna è il risultato di tante innovazioni tecnologiche e della continua evoluzione, dal 1870 ad oggi, del modello industriale. Il che ha prodotto grandi cambiamenti nel *business* ma anche nella società e nei modi di vita.

ABSTRACT

The Origins and Development of Modern Food Retail.

This is a story that stretches back over 150 years to 1870.

The origin of the new retail operational structures, different from the ones performed since ages, goes together with the overwhelming technological innovations of the second half of the 19th century, with the inventions, among the others, of the incandescent light bulb, the internal combustion engine and the perfected assembly line, the refrigeration, the packaging (which reduce product loss and spoilage, improve display modes and make purchasing quicker and easier), the cash-register.... At the same time, central warehouse concept and strict logistics control, make large-scale buying possible as well as direct deliveries from suppliers' warehouses; allowing retailers to supply their own stores, and create their own private label.

This story is set mainly in North America and Great Britain (*A&P* in the U.S. and *Sainsbury's* in England), hallmarked by two distinct periods: the *Chain Store Age*, which comes to an end in 1936 with the *Robinson-Patman Act*. And the *Supermarket model*, which really takes off only after the Second World War, but that begins to appear in America in the 1930s with the *self-service*, the result of the already well-established "one stop shopping" concept.

At the same time, legislative bills, in our Country for example, changes of the markets, the extraordinary progress of the productivity capacity, of the food packaging as well as of the distribution system, gave their impulse to the birth of more modern trading relations. Among the technological innovations, in the 1980s, the product coding by a barcode that identifies each item and that could be read by any check-out scanner worldwide, signed a turning point.

So, Modern Food Retail is the result of technological innovations as well as of a constant transformation, since 1870, of the industrial model for supermarkets. All together spawned great changes not only in business but also in the society and in its lifestyles.

LUIGI COSTATO*

Reti d'impresa e delocalizzazione

I. PREMESSA

Il mercato dei prodotti alimentari ha subito profonde trasformazioni in conseguenza della mobilità umana e della produttività del lavoro agricolo e non.

Infatti, con il progredire della tecnologia, anche in campo non agricolo, si sono avute migrazioni di lavoratori dal settore primario al secondario con la conseguente mutazione delle stesse tecniche e organizzazione dello scambio dei prodotti della terra.

Il primo prodursi di eccedenze rispetto al fabbisogno dei produttori agricoli ha dato origine non solo ai primi agglomerati urbani, ma addirittura alla nascente divisione fra produttori agricoli e proprietari della terra; sotto il profilo distributivo, la nascita di piccoli centri, divenuti progressivamente sempre più grandi, produsse la conseguenza che il *surplus* agricolo fosse trasportato per metterlo a disposizione di chi non lavorava la terra, con il conseguente consolidarsi e affermarsi, sul piano della forza politico-militare, delle classi superiori, e cioè di quelle dei sacerdoti e degli armati¹.

Nella prima opera letteraria che l'umanità sembra abbia prodotto, *La saga di Gilgamech*², si racconta come un uomo che doveva diventare amico del re Gilgamech, uscito per la prima volta dalla foresta e arrivato alle porte di una "città", abbia avuto in dono pani, frutto del lavoro di un trasformatore del grano in farina e di questa nel "pane" dell'epoca, a dimostrazione che anche

* Università di Ferrara

¹ Sull'arg. si veda A. SALVINI, *I semi della civiltà*, Avenue Media, Bologna, 1996, *passim*.

² Si veda, al proposito *La Saga di Gilgamech*, di A. Pettinato (in realtà di anonimi assai risalenti, ma a cura di Pettinato), Milano, IV edizione, 1974.

3000 anni, e probabilmente più, prima della nascita di Cristo almeno alcuni prodotti agricoli non solo erano trasportati dalla campagna ai centri abitati, ma addirittura lavorati non in famiglia, ma da un “professionista” della trasformazione.

Tuttavia molti prodotti agricoli furono e vengono tutt’ora trasformati, in modo più o meno intenso, nell’azienda agraria, ponendo gli agricoltori sempre più a contatto del grande mercato e non più solo di quelli locali. Questi sviluppi dell’economia e della stessa civiltà occidentale hanno comportato l’emergere di posizioni di asimmetria nella forza contrattuale, alla quale in alcuni Paesi si è posto rimedio attraverso la concentrazione dell’offerta agricola grazie al sistema cooperativo, evento non verificatosi in modo significativo – salve alcune pregevoli eccezioni – in Italia. Prima l’asimmetria si è manifestata nei confronti dei trasformatori delle materie prime agricole, poi nei confronti della distribuzione organizzata per ogni tipo di prodotto agricolo, trasformato o no.

2. L’INDAGINE DELL’AUTORITÀ DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Nel 2013 l’Autorità della concorrenza e del mercato ha prodotto un’*Indagine conoscitiva sulla grande distribuzione organizzata (GDO)*³, ponendo l’accento, in particolare, sul fenomeno della concentrazione dei canali distributivi ai consumatori.

Il documento presenta molti aspetti interessanti: di rilievo sono, tra gli altri, lo sviluppo che assume in esso l’indagine comparativa con alcuni Paesi e l’analisi che riserva all’art. 62 della legge n. 27 del 2012 e dell’art. 9 della legge n. 182 del 1998, che qualifica come «strumenti alternativi di tutela contro il *buyer power*».

Al proposito il documento afferma che «accanto ai classici strumenti di intervento *antitrust*, vanno tuttavia considerate anche le competenze attribuite all’Autorità in materia di abuso di dipendenza economica, previste dall’art. 8 della l. 182/98, e di abuso di potere contrattuale, di cui all’art. 62 della legge 24 marzo 2012 n. 27».

Il documento in questione costituisce una palese confessione dei ritardi legislativi, e in certa maniera anche amministrativi, con cui in Italia sono stati

³ In particolare, la concentrazione del settore distributivo è stata oggetto, nel 2013, di uno studio molto approfondito dell’Autorità della concorrenza e del mercato, intitolato “*Indagine conoscitiva sul settore della GDO – IC43*”. Il documento si può trovare sul sito dell’Autorità.

affrontati problemi che sono da molto tempo emersi nei paesi più sviluppati, e soprattutto in quelli ove è ben più diffusa la convinzione secondo la quale la concorrenza sarebbe un misuratore di efficienza che deve essere garantito da un lato, e che tale garanzia richiederebbe non solo atti normativi – e anche di questi abbiamo sofferto la carenza, visto che la legge istitutiva dell'Autorità e che vieta i comportamenti anticoncorrenziali diversi da quelli previsti dal codice civile reca la data del 1990, copia di sana pianta le corrispondenti norme del trattato comunitario e dimentica di “copiare” quelle che regolano in modo eccezionale la concorrenza nel settore primario – ma anche una intensa e proficua attività amministrativa.

Quest'ultima appare flebile e, soprattutto, vittima, quasi predestinata, di azioni presso i giudici amministrativi, molto propensi a sospendere gli effetti degli atti dell'Autorità e, in conclusione, a negare rilevanza alle sue decisioni, accogliendo sovente argomenti, anche meramente formali, addotti contro gli atti in questione.

3. RETI D'IMPRESA

Vista la debolezza del sistema produttivo nazionale – non solo agricolo – il legislatore sembra aver scoperto un sistema per facilitare la cooperazione delle imprese attraverso una serie di norme volte a favorire i cc.dd. contratti di rete; l'uso del verbo “sembrare” denota già, in chi scrive, una posizione caratterizzata da perplessità nei confronti delle soluzioni legislative introdotte, come meglio si vedrà in seguito.

Il contratto di rete trae origine dall'art. 3, commi 4 *ter* e 4 *quinquies* del decreto legge 10 febbraio 2009, n. 5 convertito in legge 9 aprile 2009, n. 33, con modificazioni che riguardano proprio anche il nostro argomento⁴.

Anche questa legge è stata modificata prontamente dall'art. 42 del d.l. 31 maggio 2010, n. 78, recante “Misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività economica”, convertito, sempre con modificazioni, nella legge 30 luglio 2010, n. 122; con questa legge, infatti, i commi 4 *ter* e 4 *quater* sono stati sostituiti dai commi 2 *bis* e 2 *ter*.

⁴ La legge del 2009 ha abrogato l'art. 6 bis della l. 6 agosto 2008, n. 133, che convertiva il d.l. 25 giugno 2008, n. 112, che per la prima volta faceva riferimento alla promozione dello «sviluppo delle imprese attraverso azioni di rete che ne rafforzino le misure organizzative, l'integrazione per filiera, lo scambio e la diffusione delle migliori tecnologie, lo sviluppo di servizi di sostegno e forme di collaborazione fra realtà produttive anche appartenenti a regioni diverse», dando un segnale di superamento del concetto localistico di distretto.

L'attuale definizione di rete si riconduce a un contratto con il quale più imprenditori si accordano al fine di accrescere, sia a livello individuale sia collettivo, la propria capacità innovativa e competitiva obbligandosi a collaborare in forme e ambiti determinati dal contratto, collegati specificamente all'esercizio delle proprie imprese e anche a quelli concernenti informazioni o prestazioni industriali, commerciali e tecnologiche. In particolare il contratto di rete può prevedere l'esercizio in comune, da parte dei contraenti, di una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Ma l'instancabile legislatore non dà tregua, e nel 2011, con la l. 11 novembre, n. 180, incentiva la «promozione di politiche volte all'aggregazione tra imprese attraverso il sostegno ai distretti e alle reti di imprese»⁵.

Una prima considerazione, al proposito, può farsi: si tratta di «lavori in corso», e forse il trattamento legislativo della materia non si è ancora stabilizzato.

Una seconda osservazione consente di rilevare che accordi di questo tipo esistevano da tempo quali, ad esempio, quelli stipulati fra case automobilistiche per costruire insieme pianali destinati a essere utilizzati come parti di vetture di marca differente.

Ovviamente, questi accordi possono essere legittimi nei limiti consentiti dal diritto dell'U.E., che proprio per lo sviluppo tecnologico li ammette («promuovere il progresso tecnico o economico» dice il trattato), purché i vantaggi che ne derivano siano, in «congrua parte», attribuiti ai consumatori⁶.

Un'altra osservazione riguarda proprio il settore agrario allargato o, come talvolta è chiamato, agroalimentare; queste tipologie di accordo potrebbero essere utilizzate sia in forma «orizzontale», sia in quella «verticale», e cioè:

- per contratti fra agricoltori, fra commercianti ovvero sia distributori o fra trasformatori;

- per contratti fra agricoltori e commercianti, fra commercianti e trasformatori, fra agricoltori e trasformatori ovvero fra tutti i componenti la filiera.

È del tutto evidente che mentre gli accordi fra agricoltori dovrebbero non costituire – stante l'eccezione «agraria» di cui all'art. 42 del TFUE e nei limiti in cui essa è in concreto applicabile – un problema a proposito delle regole di concorrenza, altri tipi di contraenti che utilizzassero il «contratto di rete» dovrebbero farlo nel rispetto del diritto dell'U.E., comportamento non sempre di facile realizzazione.

In ogni caso sembra che la tipizzazione di questo modello contrattuale sia

⁵ Così l'art. 2, lett. n, della legge n. 180 del 2011.

⁶ V. l'art. 101, par. 3, del TFUE.

ancora abbastanza “acerba”, e che, comunque, anche senza chiamarsi di rete, accordi che si potrebbero ricondurre in qualche modo alla previsione legislativa ne esistevano e se ne possono stipulare anche in futuro. In fondo l'utilizzo delle DOP o IGP non avviene fondandosi su accordi, che potrebbero essere formalizzati nelle più disparate maniere, ma che in definitiva mettono in “rete” i produttori? Rivolgendo l'attenzione, in particolare, al comparto del latte e prodotti derivati, la più recente legislazione dell'Unione ammette accordi fra produttori e trasformatori, mentre per altri prodotti tipici si profila una regolamentazione analoga, come promesso dal Consiglio al Parlamento europeo in sede di conclusione del negoziato posto in essere per il ricordato settore lattiero caseario.

Sembra opportuno, inoltre, rilevare che una normativa relativa sia alla “rete” sia alla fusione di piccole imprese acquisisce un significato rilevante nella misura in cui essa contenga incentivi tributari o di altro tipo che spingano in questa direzione.

La normativa vigente, in realtà, sembra dettata, anche – se non principalmente – per mantenere all'interno delle regole di concorrenza processi di cooperazione fra imprese che potrebbero superare questo rischio – salvo quanto detto in generale per gli accordi fra agricoltori e, in particolare, per quelli concernenti DOP e IGP – solo diventando non mere cooperazioni ma delle vere e proprie fusioni.

Nel settore agricolo, più che in quelli contermini, la diminuzione del numero d'impresе e, pertanto, la loro fusione o, almeno, una cooperazione assai stretta, è del tutto indispensabile sia dal lato della compressione dei costi sia da quello dell'incremento dei ricavi; e qualche esito positivo si è da tempo realizzato, come già osservato, grazie ai sistemi cooperativi, che in altri paesi dell'U.E. hanno avuto grande successo mentre nel nostro, anche a causa della politicizzazione delle cooperative, i risultati sono stati, pur con lodevoli eccezioni, piuttosto deludenti.

A ben vedere, le direttive del 1972 (159, 150 e 161) stimolavano, anche prevedendo sostegni finanziari, i necessari processi di concentrazione delle piccole imprese agrarie ovvero la costituzione di cooperative per concentrare l'offerta di prodotti agricoli. Di tale opportunità si approfittò ampiamente in molti stati dell'allora CEE, ma in Italia ragioni politico-elettorali spinsero al mantenimento di una miriade di piccolissime imprese agricole.

Questa soluzione insipiente e miope propone oggi problemi che altrove sono stati risolti vuoi con l'aumento incentivato delle dimensioni aziendali vuoi con lo sviluppo imponente del sistema cooperativo, che ha potuto realizzare una concentrazione dell'offerta che anche oggi, dopo la sostanziale caduta delle

vecchie protezioni daziarie (i prelievi, dazi mobili, che davano sicurezza di prezzo agli agricoltori), non lascia gli agricoltori totalmente in balia dei compratori, nonostante l'asimmetria informativa che, comunque, favorisce, specialmente, gli operatori del settore delle *commodities* rispetto anche al sistema cooperativo, ma in particolare rispetto ai piccoli o grandi agricoltori europei.

4. LA DELOCALIZZAZIONE

Passando a esaminare il problema della delocalizzazione delle imprese – e si noterà in conclusione come esso sia affrontabile meglio proprio aggregando le imprese agrarie, al fine di renderle più forti, sicché i due argomenti trattati (reti d'impresa e delocalizzazione) possono ben essere affrontati quasi congiuntamente; si deve rilevare come il processo di globalizzazione dell'economia, realizzato anche con accordi internazionali di grande importanza e, in concreto, determinato dallo sviluppo vuoi delle tecnologie di comunicazione elettroniche, vuoi di quelle dei trasporti delle merci, abbia comportato un progressivo ridursi delle protezioni daziarie anche dei prodotti agricoli, ma non solo di questi. Da questo nuovo sviluppo delle tecniche umane deriva la propensione alla delocalizzazione delle imprese industriali e l'emergere di territori immensi, un tempo in posizione di sofferenza, e ora con sviluppo del PIL annuo anche a due cifre.

Questo tipo di evoluzione del mondo non è estensibile appieno al settore primario che, essendo fondato sulla terra, resta spesso alla stessa legato; pertanto vere delocalizzazioni di aziende agricole non sono pensabili, mentre vanno emergendo, e questa è veramente cosa grave e fonte di preoccupazioni, produzioni che un tempo erano tipiche delle agricolture antiche (vino, olio e simili) e che ora, anche per opera di europei – spesso italiani – emigrati, stanno diventando fortemente concorrenziali con le nostre.

A questo proposito si deve evidenziare che, mentre le delocalizzazioni industriali si caratterizzano, comunemente, con il mantenimento della parte “pensante” dell'impresa in Italia, nel caso dell'agricoltura e dei suoi prodotti più pregiati – ideati e a lungo prodotti, molto spesso, in Italia – la delocalizzazione riguarda proprio gli specialisti, la parte tecnologicamente pensante sicché, anche se la terra resta elemento di rilievo nella produzione di certi beni, la sapienza di chi si “de localizza” può riuscire – e spesso ha successo – a sopperire a questa limitazione usando le competenze acquisite per trovare terreni e climi adatti al fine di cercare di riprodurre le condizioni nelle quali i prodotti tipici italiani si sono costituiti.

Si tratta di fenomeni che si stanno sviluppando in molte parti del mondo

come in Australia e Sudafrica (vino), paesi del Magreb (olive, che anche un tempo erano prodotte in quei luoghi, e pomodori), formaggi (oramai, la mozzarella, anche se di latte vaccino, la producono un po' ovunque) e via dicendo.

Questi attacchi, che derivano anche dalla estrema difficoltà di difendere per vie legali nomi che non riescono a essere riconosciuti come tipici (preferendosi, ovviamente da chi è interessato, a cominciare dagli Stati, considerarli ormai generici), richiedono risposte che puntino sulla genuinità del *made in Italy* e dalla formazione di masse critiche di prodotti che consentano investimenti pubblicitari importanti e da utilizzare nel mondo.

Tutto ciò richiede che le imprese agricole, anche mantenendo, quando ci riescono, la loro autonoma esistenza, si riuniscano in un sistema "di rete" (o cooperativo) che consenta di creare disciplinari comuni e rispettati, sistemi di controlli efficaci, e depositi di marchi che, anche se fondati su nomi ormai divenuti – o stimati – generici, acquisiscano tutelabilità attraverso lo sfruttamento della locuzione *made in Italy* come parte del marchio stesso.

Si vuol dire, cioè, che non esistono solo DOP e IGP per far unire gli sforzi dei produttori al fine di ottenere prodotti ben accettati al mercato, anche se dalle regole dettate per questi prodotti si può trarre ispirazione; poiché una chiave di accesso al mercato è, sicuramente, l'evidenziare l'origine italiana, sarebbe necessario che alcuni cibi, significativamente importanti e nello stesso tempo producibili su scala sufficiente, fossero la base sulla quale costruire un marchio privato, di proprietà individuale, o del consorzio, cooperativa o altro soggetto collettivo partecipato dai produttori, che portasse un nome abbastanza evocativo e che contenesse in sé anche la locuzione *made in Italy*, corroborato da un disciplinare che garantisse quest'origine e la stabilità del prodotto ottenuto.

In questo modo si potrebbe, auspicabilmente, pur con investimenti non trascurabili, raggiungere i mercati mondiali con buone probabilità di successo, specie sui concorrenti che, in modo non appropriato, utilizzano nomi italiani per prodotti ottenuti altrove.

Al proposito, il sostegno pubblico nazionale per la creazione di questi strumenti identificativi sarebbe assai più utile di tanti interventi skoordinati che l'art. 117 dell'attuale versione della Costituzione permette alle regioni.

RIASSUNTO

Gli interventi legislativi che si sono susseguiti in materia di "reti d'impresa" costituiscono ancora una materia magmatica e in continuo assestamento.

Tuttavia, relativamente al settore agricolo ampi spazi per la creazione di “reti aziendali” esistevano in precedenza, grazie alle norme dell’UE che agevolano la formazione di cooperative e altre forme di concentrazione dell’offerta, ora estensibili anche verticalmente associando produttori e trasformatori, fin’anche alla distribuzione.

Il pericolo che corre, tuttavia, il prodotto agricolo e alimentare italiano risiede nella delocalizzazione, che in questo caso non interessa, quanto meno per l’aspetto puramente primario, la delocalizzazione aziendale quanto quella umana. I saperi di esperti coltivatori italiani consentono di realizzare prodotti agricoli anche lontano dai territori d’origine, in altri continenti. La sola risposta possibile è una migliore identificazione del prodotto italiano attraverso forme di concentrazione dell’offerta, guidata da severi disciplinari e da marchi anche individuali fortemente protetti e caratterizzati.

ABSTRACT

Network of companies and relocation. The legislative actions that have occurred in the field of “business networks” are still a matter magmatic and continuous adjustment.

However, relatively large areas to the agricultural sector for the creation of “enterprise networks” exist before, thanks to EU rules that facilitate the formation of cooperatives and other forms of concentration of supply, now also extensible vertically linking producers and processors, to the distribution.

The risks they run, however, the Italian agricultural and food product lies in the relocation, which in this case is not interested, at least for the purely primary, the corporate relocation as humans. The expert knowledge of Italian farmers permit the construction of agricultural products also far from the places of origin, in other continents. The only possible answer is a better identification of Italian products through forms of concentration of supply, driven by severe regulations and brands also strongly individual protected and characterized.

Finito di stampare in Firenze
presso la tipografia editrice Polistampa
nel luglio 2014

