

Il mercato agroalimentare dei GAS nella Regione Marche (Introduzione alla presentazione)

Essere irragionevoli è un diritto umano (Aristotele)

Matteo Belletti, Università Politecnica delle Marche
m.belletti@univpm.it

Un processo di sviluppo rurale implica, tra l'altro, un rinnovamento della produzione di beni e servizi da parte dell'azienda agricola. Esso implica inoltre la creazione di nuove forme organizzative sia all'interno che all'esterno dell'azienda agricola che culminino nella riorganizzazione dei mercati agroalimentari. Perché si possa parlare di sviluppo, l'economia rurale prevede anche la ricerca di nuove forme di riduzione dei costi di produzione di beni e servizi attraverso l'elaborazione e la divulgazione di nuove traiettorie tecnologiche e delle conoscenze a queste ultime associate. E ciò che risulta strategico è che tali mercati e modalità di riduzione dei costi coincidano con i bisogni e le necessità emergenti della società nel suo complesso (van der Ploeg et al., 2000).

Un fattore cruciale per mettere a fuoco il problema dello sviluppo territoriale rurale oggi è quello di aver chiaro che le necessità emergenti della società sono molto differenti da quelle che determinarono la rivoluzione verde all'inizio degli anni sessanta e con essa l'industrializzazione del sistema agroalimentare. In conseguenza di questa ridefinizione radicale dei bisogni e delle urgenze in funzione di scenari socioeconomici estremamente differenti dopo oltre mezzo secolo di storia, è evidente che si venga a creare l'urgenza di una nuova rivoluzione nel modo di concepire il rapporto tra uomo, società ed economia. In particolare, nel presente lavoro, cercheremo di mettere a fuoco alcune riflessioni inerenti il rapporto tra uomo, società, agricoltura ed alimentazione.

Lo sviluppo rurale verrà interpretato nella sua dimensione socio-economica, come un problema di tipo territoriale che include la sfera urbana della società, sfera fortemente interrelata a quella rurale grazie soprattutto ai mercati alimentari. E' evidente che sviluppo rurale significhi innanzitutto riconfigurazione dell'uso delle risorse. Nuove bisogni, nuovi interessi, nuove prospettive da parte della società stanno già da tempo stimolando una riorganizzazione dell'uso della terra, del lavoro, delle risorse naturali, delle reti sociali ed economiche, e della relazione multidimensionale città-campagna.

Ma come può essere approcciato il problema dello sviluppo rurale, qual è il problema? Potremmo dire che l'elemento di criticità baricentrico della questione rurale contemporanea consista in un sistema complesso di esternalità negative generate dall'industrializzazione dei mercati agroalimentari ed una parallela espansione dei mercati agroalimentari internazionali in condizioni di forte imperfezione di questi ultimi.

Un primo fattore alla base del sistema complesso di esternalità negative generate dal sistema agroalimentare industrializzato è il cosiddetto *technological treadmill* (Cochrane, 1979), quell'effetto dell'innovazione industriale in agricoltura per cui l'agricoltore *price taker* è costretto ad investire continuamente in nuove tecnologie in funzione della necessità di minimizzare i costi di produzione. Per abbassare i costi unitari di produzione il sistema più naturale in agricoltura è quello di aumentare la produttività della terra. Ma sfortunatamente tale atteggiamento, specialmente nei mercati maturi come quelli dei paesi sviluppati, si scontra con una domanda alimentare anelastica. Un incremento dell'offerta in presenza di domanda rigida culmina in una riduzione del ricavo totale. Più produci, meno guadagni, un dilemma quanto mai attuale per la nostra agricoltura.

A seguito di tale dinamica, dai primi anni '90 in Europa si assiste ad un tendenziale appiattimento del valore della produzione agricola associato ad incrementi di produzione, fenomeno anche conosciuto come *squeeze on agriculture*. Lo schiacciamento dei redditi, come detto, determina una risposta dell'agricoltore di tipo produttivistico, alla ricerca di rendimenti di scala, al fine di generare competitività sui costi di produzione, unico modo di aumentare i profitti dalla posizione di chi il prezzo di mercato lo subisce. Ma a tal proposito due considerazioni sono importanti, una di breve ed una di lungo periodo, relative ad un comportamento molto differente dell'azienda agricola rispetto all'azienda industriale.

La prima considerazione è che, nel breve periodo, i rendimenti di scala del fattore terra si trova ormai mediamente a livelli decrescenti vicini allo zero a causa del deterioramento delle condizioni di fertilità dei suoli agricoli (Pfeiffer, 2003). Di conseguenza la competitività sul prezzo in mercati agricoli sempre più aperti e dunque sempre più competitivi imporrebbe la ricerca di margini di produttività che non ci sono più. In Europa già oggi, con un mercato agricolo mondiale ancora ben lungi dal potersi definire libero, l'agricoltura è strutturalmente dipendente da forti politiche di sostegno dei redditi. In futuro, con un mercato agricolo mondiale probabilmente più aperto, la sfida europea della competitività non potrà che spostarsi dall'innovazione tecnologica in agricoltura ad una più sistemica innovazione organizzativa di filiera.

La seconda considerazione è che, nel lungo periodo, le economie di scala in agricoltura raramente si verificano¹. L'evidenza empirica dimostra che sovente, la relazione tra produttività e dimensione aziendale in agricoltura risulta inversa, innanzitutto per problematiche di tipo organizzativo-gestionale che generano diseconomie di scala (Ellis, 2003). A ciò si aggiunge la tipica rigidità del mercato della terra, dovuta ad un sistema multidimensionale di cause, che di fatto impedisce qualsivoglia processo incisivo di espansione della scala produttiva (Ellis, 1992).

Un secondo fattore alla base del sistema complesso di esternalità negative generate dal sistema agroalimentare industrializzato è il cosiddetto *regulatory treadmill* (Ward, 1993). L'impatto ambientale dell'agricoltura industriale causa rischi ambientali e sanitari sempre più rilevanti e dunque sempre maggiori obblighi per i produttori agricoli in quanto a standard minimi, certificazioni, misure sanitarie, misure ambientali, ecc. A tali obblighi corrispondono progressivi incrementi dei costi normativi associati alla produzione. Come la dipendenza tecnologica anche quella normativa causa certamente una forza di compressione sul reddito agricolo che a sua volta genera incentivi nella direzione della compressione dei costi di produzione in assenza però di margini di produttività potenziale significativi.

Ecco dunque che in un ambiente in cui il reddito agricolo viene schiacciato dal di sopra della pressione dei costi di produzione e dal di sotto della pressione dei prezzi, diventa interessante considerare l'alternativa offerta da modelli agricoli definiti da Tripp (2006) *low external-input technology* (LEIT). Riducendo l'utilizzo degli input esterni all'azienda agricola è possibile, almeno in linea teorica, da una parte agire virtuosamente sui prezzi differenziando il bene rispetto allo standard, dall'altra agire virtuosamente sui costi come conseguenza della riduzione dell'utilizzo di input.

Sulla base di questa premessa, all'interno della loro complessa interezza, nel presente capitolo l'esperienza dei Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) viene semplificata e ricondotta all'interno del quadro teorico (Renting, 2003) che definisce

¹ In agricoltura la specializzazione e dunque riduzione dei tempi d'ozio associata all'espansione della scala produttiva viene spesso inficiata dal fatto che l'attività agricola è fortemente condizionata dalla variabilità ambientale (a differenza del settore industriale). I tempi d'ozio interni al processo produttivo raramente e in maniera discontinua risultano effettivamente limitabili in agricoltura. Così come la meccanizzazione associata all'espansione della scala produttiva solo in casi particolari trova le giuste condizioni per rendere più efficiente il processo produttivo e dunque ridurre i costi medi totali.

le *short food supply chains* (SFSCs) come organizzazioni orientate all'acquisto di beni alimentari al di fuori degli schemi dell'agricoltura industriale e della grande distribuzione massificata che generalmente ad essa si trova correlata. In accordo a tale quadro teorico la locuzione "corto" viene considerata il comune denominatore di tutta quella varietà di *network* che descrivono e rappresentano il tentativo, ad opera di alcune porzioni della società, di fuoriuscire dal modello industriale di produzione e distribuzione di cibo.

Una espressione più specifica rispetto a quella di SFSCs per definire un'organizzazione alternativa al modello agroindustriale è quella definita da Murdoch (2000) *Alternative Food Network* (AFN). Una AFN può essere intesa come un sottoinsieme delle SFSCs poiché l'accorciamento della filiera viene considerato per l'appunto un presupposto di una filiera che voglia rappresentare un'alternativa al modello distributivo dominante. Evidentemente però, non tutte le filiere corte possono essere considerate alternative rispetto alle organizzazioni di mercato convenzionali: ad esempio i mercati regionali sono un esempio di SFSC ma non di AFN. Detto questo ipotizziamo che i GAS rappresentino non solo un caso di SFSCs ma anche un caso di AFN meritando dunque attenzione come caso di studio esplorativo.

L'accorciamento della filiera, permettendo un risparmio di risorse ed una maggiore comunicazione interattiva tra gli attori del mercato, deve essere considerato un presupposto chiave di una strategia di mercato che si ponga l'obiettivo ambizioso di associare, anziché contrapporre, efficienza, tutela ambientale ed equità sociale. I GAS sono un esempio di *exit strategy* (Perstoff, 1988) da parte di individui consumatori insoddisfatti delle logiche e delle ripercussioni sociali ed ambientali del modello agroalimentare dominante e che di conseguenza decidono di creare mercati alternativi. Mercati non fini a se stessi, alla transazione, ma diretti, grazie alla forte spinta relazionale, a trovare nel mercato non solo il soddisfacimento di bisogni immediati e semplici ma anche una soluzione solidale e partecipativa a problemi complessi, i) un giusto reddito per il produttore, ii) alimenti sani e rispettosi dell'ambiente venduti ad un giusto prezzo per il consumatore.

I GAS possono essere visti come un tentativo strategico di tipo *Voice and Loyalty*, per dirla alla Hirschman (1970). Dopo una "prima fase", quella di uscita dell'individuo da un'organizzazione di partenza non più rispondente alle proprie necessità, i GAS potrebbero rappresentare l'espressione di una "seconda fase", fondata sulla comunicazione relazionale, finalizzata a proporre e sperimentare alternative concrete e sostenibili. Verranno dunque avanzate alcune ipotesi sui problemi aperti che i GAS, in quanto AFN ancora puntiformi e pionieristici, dovranno affrontare al fine di espandersi ed impattare significativamente su quelle stesse problematiche che hanno costituito gli incentivi alla loro formazione.