CARTOGRAFIE SOCIALI
Rivista di sociologia e scienze umane
Anno I, n. 1, maggio 2016

Direzione scientifica
Lucio d'Alessandro e Antonello Petrillo

Direttore responsabile
Arturo Lando

Redazione
Elena Cennini, Anna D'Ascenzio, Marco De Biase, Giuseppina Della Sala, Emilio Gardini, Fabrizio Greco, Luca Manunza

Comitato di redazione
Marco Armiero (KTH Royal Institute of Technology, Stockholm), Tugba Basaran (Kent University), Nick Dines (Middlesex University of London), Stefania Ferraro (Università degli Studi Suor Orsola Benincasa - Napoli), Marcello Maneri (Università di Milano Bicocca), Önder Özhan (Università di Ankara), Domenico Perrotta (Università di Bergamo), Federico Rahola (Università di Genova), Pietro Saitta (Università di Messina), Anna Simone (Università Roma Tre), Ciro Tarantino (Università della Calabria)

Comitato scientifico
Fabienne Brion (Université Catholique de Louvain -la-Neuve), Alessandro Dal Lago (Università di Genova), Didier Fassin (Institute for Advanced Study School of Social Science, Princeton), Fernando Gil Villa (Universidad de Salamanca) Akhil Gupta (University of California), Michalis Lianos (Université de Rouen), Marco Martiniello (University of Liège), Laurent Mucchielli (CNRS - Centre national de la recherche scientifique), Salvatore Palidda (Università di Genova), Michel Peraldi (CADIS - Centre d'analyse et d'intervention sociologiques), Andrea Rea (Université libre de Bruxelles)

"Cartografie sociali" is a peer reviewed journal

PASSAGGIO A SUD

PATRIMONI, TERRITORI, ECONOMIE

MIMESIS

SUOR ORSOLA
UNIVERSITY PRESS

Pubblicazione semestrale: abbonamento annuale (due numeri): € 45,00

Per gli ordini e gli abbonamenti rivolgersi a:
ordini@mimesisedizioni.it
L'acquisto avviene per bonifico intestato a:
Mimesis Edizioni, Via Monfalcone 17/19
20099 - Sesto San Giovanni (MI)
Unicredit Banca - Milano
IBAN: IT 59 B 02008 01634 000101289368
BIC/SWIFT: UNCRITM1234

Cartografie sociali è una rivista promossa da URiT, Unità di Ricerca sulle Topografie sociali.

Direzione e Redazione della rivista hanno sede
presso l'Università degli Studi Suor Orsola Benincasa
Via Suor Orsola 10 - 80132 Napoli (Italy)
www.unisob.na.it
cartografiesociali@unisob.na.it
cartografiesociali.rivista@gmail.com

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
SUOR ORSOLA
BENINCASA
FACOLTÀ DI
SCIENZE
DELLA FORMAZIONE

MIMESIS EDIZIONI (Milano – Udine)
www.mimesisedizioni.it
mimesis@mimesisedizioni.it

Isbn: 9788857535500
Issn: 2499-7641

© 2016 – MIM EDIZIONI SRL
Via Monfalcone, 17/19 – 20099
Sesto San Giovanni (MI)
Phone: +39 02 24861657 / 24416383
Fax: +39 02 89403935

Registrazione Tribunale di Napoli n. 37 del 5 luglio 2012

INDICE

Editoriale: tra Pòros e Penìa
Il Meridione italiano al banchetto della mondializzazione
di Lucio d'Alessandro e Antonello Petrillo 9

MAPPE

Eccezione e sacrificio
Il destino "federale" del Mezzogiorno nella sociologia
di Antonello Petrillo 31

Il Mezzogiorno
L'arresto di sviluppo nella evoluzione sociale del Mezzogiorno. Napoli come città socialmente inferiore. I segni fisici e morali della inferiorità. Le cause.
di Alfredo Niceforo 85

ROTTE

Spazi marginali, terreni della resistenza: Messina e le sue baracche
di Pietro Saitta 119

Anch'io sono del centro storico, ma il tuo è un atteggiamento sbagliato!
Il patrimonio disastrato e le contese per lo spazio urbano
di Nick Dines 145

Blocco-Bagnoli
Dalla "vocazione naturale" del territorio al "controllo democratico" della trasformazione urbana
di Emilio Gardini 163

Terra di lavoro, già Campania felix
Il terremoto del 1980 e la trasformazione dell'area metropolitana napoletana
di Gianpaolo Di Costanzo 185

Il territorio come risorsa e come profitto
Società, rappresentanza degli interessi e potere economico nelle attività petrolifere in Basilicata
di Davide Bubbico 207

Discorsi e verità nell'Irpinia dell'Expo e delle trivelle
di Anna D'Ascenzio e Stefania Ferraro 233

Ghetti, *broker* e imperi del cibo
La filiera agro-industriale del pomodoro nel Sud Italia
di Domenico Perrotta 261

Il lavoro stagionale nel settore turistico in Sardegna
di Luca Manunza 289

RILIEVI

Metafora e ossimoro: la patrimonializzazione del centro storico di Napoli
di Giuseppina Della Sala 317

Terra dei Fuochi: valutare l'impatto sulla salute della Legge 6/2014
Assunti di base, metodologia e procedure di una ricerca-azione territoriale
di Andrea Membretti 333

Eterotopia di un territorio: il caso del Cilento Outlet Village
di Alfredo Senatore 353

WUNDERKAMMER

Bagnoli 371

Nicola 375

TRAVELOGUES

New York e l'edicola di "Mostino 'o barbiere"
di Marco De Biase 391

Miseria del mondo, virtù della sociologia
di Eugenio Galioto 395

Transiti e passaggi
di Fabrizio Greco 401

Ci chiameremo per nome
di Elena Cennini 405

Domenico Perrotta

GHETTI, *BROKER* E IMPERI DEL CIBO
La filiera agro-industriale del pomodoro nel Sud Italia

Abstract:

Italy is by far the most important producer of processed tomato in Europe. The agricultural production is based mainly in the regions of Puglia and Basilicata in Southern Italy and Emilia-Romagna in Northern Italy. In the South, the living and working conditions of manual tomato harvesters, mainly migrant laborers, are among the most precarious. This article contends that, with the aim of understanding the conditions of migrant workers, the whole agro-food supply chain has to be analyzed.

After a review of the academic debate on the agro-food production and distribution and a description of the history and geography of this supply chain in Southern Italy, two topics are addressed: firstly, the relationships of mistrust among farmers, organization of agricultural producers and processing plants in Puglia, Basilicata and Campania regions; secondly, the role of big retailers. The analysis is based on seventy in-depth interviews with farmworkers, farmers, labour contractors, cannery workers and managers, agronomists, trade union officials and institutional actors, conducted between 2010 and 2014.

Keywords:

Industrial Tomato; Food Regime; Southern Question; Ethnography; Migrant Labour.

1. *Introduzione*

L'Italia è il maggior produttore di pomodoro da industria d'Europa e il terzo nel mondo, dopo Stati Uniti e Cina. Le conserve di pomodoro (pelati, passata, salsa, ecc.) sono considerate tra i prodotti più rappresentativi del "*made in Italy*" e della cucina italiana e sono esportate in tutto il mondo. Le zone in cui si concentra la gran parte della produzione agricola sono due: la Capitanata (Puglia), con un'appendice nella vicina Basilicata, e l'Emilia.

A partire dagli anni Novanta, la raccolta del pomodoro in Puglia e Basilicata richiama decine di migliaia di braccianti non italiani, le cui condizioni sono tra le peggiori sperimentate dai lavoratori agricoli migranti in Europa: sistemazione in casolari abbandonati nelle campagne o in grossi "ghetti" e baraccopoli; impossibilità di lavorare senza la mediazione dei caporali; pagamento a cottimo o salari inferiori a quanto stabilito nei contratti collettivi. Questa situazione è stata più volte denunciata da mass media e organizzazioni sindacali e non governative, italiani ed europei; più in generale, la questione delle condizioni di vita e lavoro dei migranti nelle aree rurali del Sud Italia è stata definita come "nuova questione meridionale" (Colloca, Corrado 2013).

Quando ho intervistato imprenditori agricoli pugliesi e lucani, ho sovente chiesto loro delle condizioni dei braccianti stranieri e delle motivazioni per cui la raccolta non viene del tutto meccanizzata, come avviene in Emilia o in altre zone di agricoltura intensiva. A queste domande, gli imprenditori frequentemente rispondono lamentandosi del fatto che le industrie conserviere pagano loro un prezzo troppo basso per il pomodoro e dunque, concludono, non possono far altro, per "stare sul mercato", che abbassare il costo del lavoro. I pomodori sono trasformati da industrie situate per la maggior parte in Campania: è su queste, e sui "mediatori" che organizzano la vendita del prodotto, che si appuntano molte delle lamentele degli agricoltori pugliesi e lucani.

La filiera appare dunque caratterizzata da illegalità (lavoro nero, caporalato), arretratezza nelle condizioni di produzione (raccolta effettuata, almeno in parte, a mano), sfiducia tra gli attori economici, presenza di mediatori a diversi livelli (dai caporali ai commercianti). Queste caratteristiche risultano ancora più evidenti se si fa una comparazione con la filiera del pomodoro da industria nel Nord Italia, situata soprattutto tra le province di Parma e di Piacenza (e nelle vicine Modena, Cremona, Mantova e Ferrara), nella *food valley* italiana. In quei territori tutta la raccolta è meccanizzata da vent'anni e non sembra esservi traccia di ghetti e caporali; inoltre, nel 2007 è nato a Parma il Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia

(dal 2011 diventato una Organizzazione interprofessionale), nel quale sono rappresentati tutti gli attori della filiera settentrionale (o quasi) e le istituzioni locali; il Distretto ha, tra le altre funzioni, quella di offrire un contenitore per la contrattazione del prezzo del pomodoro tra Organizzazioni dei produttori agricoli (OP) e associazioni degli industriali conservieri (Canali 2012).

Per comprendere e spiegare queste differenze tra le due filiere, gli attori che ho intervistato fanno spesso ricorso – come in parte ho fatto io stesso, nel corso delle interviste o di presentazioni a convegni accademici – ad argomenti collegati alla "questione meridionale", ovvero a (presunti) tratti culturali o sociali del Sud e del Nord Italia (cfr. Schneider 1998). Le caratteristiche della filiera meridionale sarebbero quindi da imputare, di volta in volta, all'"assenza dello Stato" nelle campagne del Sud, all'incapacità di cooperare degli agricoltori meridionali, al fatto che la camorra controllerebbe i conservifici campani e il trasporto del prodotto agricolo e così via. Al contrario, in Emilia-Romagna, la forza della cooperazione, la capacità di organizzare gli interessi economici, la presenza di istituzioni locali attente ma discrete, nonché relazioni consolidate nel corso di decenni, farebbero sì che la filiera riesca a competere in maniera efficiente (e legale) nei mercati globali dei prodotti alimentari.

Queste argomentazioni, che pure colgono alcuni aspetti della questione, rischiano di essere riduttive nella misura in cui mettono in secondo piano il ruolo che, nella filiera agro-alimentare, giocano altri attori, quelli che il sociologo olandese van der Ploeg (2009) ha suggestivamente chiamato gli "imperi del cibo". Nel vivace dibattito scientifico internazionale su questi temi è stato in particolare sottolineato il ruolo, enormemente cresciuto negli ultimi due-tre decenni, delle catene della distribuzione, le quali, attraverso il loro *buyer power*, fissano i prezzi dei prodotti e gli standard di quantità, qualità e sicurezza alimentare, influenzando in maniera determinante le caratteristiche della produzione del cibo. A questo dibattito, poco praticato in Italia, è dedicata la breve rassegna del secondo paragrafo.

In questo articolo mostrerò come sia necessario, per comprendere le condizioni di lavoro dei braccianti, guardare alla filiera nel suo complesso e alle sue ristrutturazioni degli ultimi decenni. Da un lato, vi sono i "ghetti" in cui trovano riparo i braccianti stranieri in Puglia e Basilicata: essi appaiono istituzioni indispensabili per la filiera meridionale del pomodoro, in quanto regolano la disponibilità e il costo della manodopera (su questi aspetti della ricerca, legati al lavoro bracciantile e al caporalato, non mi soffermerò in questo articolo; rimando, tra le altre pubblicazioni, a Perrotta, Sacchetto 2013; Perrotta 2014). Dall'altro lato, vi sono gli "imperi del

cibo": alcune grandi aziende di trasformazione e soprattutto le catene della distribuzione, che hanno un grande potere di regolazione dell'intera filiera. Tuttavia, questo potere non produce le medesime conseguenze in tutti i luoghi in cui si produce pomodoro: anzi, vi sono numerose differenze da descrivere e interpretare.

Dopo una breve descrizione della storia e geografia della filiera, nel quarto paragrafo analizzerò le caratteristiche dei rapporti tra agricoltori, organizzazioni dei produttori agricoli e industrie conserviere tra Puglia, Basilicata e Campania, proponendo alcuni confronti con la filiera emiliano-romagnola; nel quinto metterò al centro il ruolo delle catene della distribuzione.

I dati sono stati raccolti attraverso metodologie qualitative, in particolare una settantina di interviste in profondità con braccianti, caporali, imprenditori agricoli, operai e dirigenti delle industrie conserviere, agronomi, funzionari sindacali e rappresentanti istituzionali, sia nel Sud che in Emilia-Romagna, tra il 2010 e il 2014. La metodologia utilizzata si ispira a quella descritta da Burawoy (2009), per il tentativo di comprendere i macroprocessi storici e sociali attraverso la costruzione e la comparazione – teoricamente e metodologicamente avvertite – di casi "micro" da studiare etnograficamente.

2. *La supermarket revolution e il lavoro migrante*

Che nell'attuale fase del capitalismo la produzione e la distribuzione di cibo siano caratterizzate da complesse catene di fornitura che si sviluppano a livello globale è ormai un dato acquisito. Nel campo degli studi sociologici sull'agricoltura e sul cibo, tra i concetti più utilizzati e dibattuti ci sono quelli di *corporate* (o *neoliberal*) *food regime* (McMichael 2013) e di *food empires* (Ploeg 2009). Con il primo, Philip McMichael, che con Harriet Friedmann ha lavorato all'approccio dei *food regimes* – cioè lo studio della produzione, distribuzione e consumo del cibo a livello globale e delle relative relazioni di potere ed egemonia tra stati, *corporations* e istituzioni sovranazionali nelle varie fasi dello sviluppo capitalistico a partire dal 1870 – ha proposto l'idea per cui, dagli anni Ottanta del Novecento, la produzione agroalimentare è entrata in una nuova fase – un nuovo *food regime* – qualitativamente diversa dalle precedenti. Eccone una definizione recente:

> Nel *corporate food regime*, il cibo poco costoso dipende dall'unione tra i cereali del Nord Atlantico e frutta, verdura e pesce dal Sud, in una divisione internazio-

> nale del lavoro agricolo coordinata da *corporate supply chains* transnazionali, con relazioni commerciali governate dalle politiche di aggiustamento strutturale delle Istituzioni Finanziarie Internazionali e dai protocolli del WTO. Con l'effetto combinato delle protezioni della proprietà intellettuale, della centralizzazione e del sovvenzionamento dell'agrobusiness e degli standard privati di qualità del *global retailing*, il modello dell'agro-export ha favorito un fenomeno di "world farm", sollecitando la standardizzazione da parte dei produttori per i supermarket mondiali. Gli agricoltori incapaci di rispettare le richieste delle certificazioni o di competere con i flussi di cereali economici devono far fronte a spostamenti e spossessamento, cosa che aggrava la fame nel mondo. È questa contraddizione fondamentale […] che definisce il *corporate food regime* (McMichael 2013, p. 60).

Per uno studio delle filiere agroalimentari, dunque, McMichael, come altri, invita a concentrare l'attenzione sulle molteplici istanze regolative che intervengono nella produzione e nel commercio del cibo (le politiche di aggiustamento strutturale e i protocolli imposti dal WTO, i sussidi che nei paesi del Primo mondo sostengono gli agricoltori, creando una concorrenza sleale con i paesi del Terzo mondo, gli standard di qualità fissati privatamente dai *global retailers*, etc.) e sulla *supermarket revolution* (*Ivi*, p. 18), cioè la capacità dei *retailing giants* quali «Tesco (U.K.), Wal-Mart (U.S.), Ahold (Netherlands) and Carrefour (France)» di colonizzare i mercati interni e di giocare un ruolo dominante nella produzione agricola.

J.D. van der Ploeg, nel suo studio sui "nuovi contadini" a livello globale, ha coniato la suggestiva espressione di "imperi del cibo", facendo riferimento ai molti recenti testi sull' "Impero" (da Hardt e Negri a Chomsky) e analizzando empiricamente, per esempio, i casi della Parmalat prima del crac del 2003 e della catena di supermercati olandese Ahold. I *food empires* non creano valore, ma si limitano «a centralizzare il valore già prodotto da altri, distruggendo al tempo stesso altre fonti di valore e sistematicamente degradandone la stessa nozione di base» (Ploeg 2009, p. 124); essi rendono «difficile e a volte impossibile per i contadini vendere cibo e per i consumatori comprare cibo al di fuori dei circuiti che essi controllano» (*Ivi*, p. 101).

Un recente simposio sulle trasformazioni del ruolo dei supermarket nelle *global supply chains* è stato ospitato dalla rivista *Agriculture and Human Values* con l'obiettivo di analizzare come «i supermarket globali, le catene di fast-food e altri grandi distributori di cibo esercitano il controllo [della produzione di cibo] attraverso l'organizzazione e il management delle

agri-food supply chains» (Burch *et al*. 2013, p. 215). Anche per questi autori, le trasformazioni nella produzione di cibo in vari paesi del mondo sono per lo più guidate dalle esigenze della distribuzione:

> l'imposizione di standard privati [da parte delle catene di supermercati] sta marginalizzando le piccole e medie imprese contadine familiari che fino ad ora sono state una forza significativa in agricoltura. Molte non riescono a rispettare le richieste stringenti dei supermercati in merito a prodotti privi di difetti, standardizzati, a costi bassi e in volumi elevati. Coloro che riescono a rispettare le richieste dei supermercati sono i grandi produttori: essi stanno diventando gli unici capaci di sostenere i costi delle varie certificazioni di qualità e altre e sono diventati gli alleati dei supermercati nel cercare profitti in agricoltura (*Ivi*, p. 218).

Le dinamiche fin qui descritte sono particolarmente calzanti per lo studio della produzione e distribuzione di frutta e verdura fresca, in quanto in questo tipo di produzioni il potere dei *global buyers* sui produttori è enorme, a causa della deperibilità del prodotto. Alcune ricerche hanno però mostrato che laddove tra i produttori vi sono industrie di trasformazione – che a loro volta acquistano il prodotto fresco dalle imprese agricole – queste hanno una maggiore capacità di contrattazione con le catene di supermarket. In queste filiere agro-industriali, come quella da me studiata, relativa alle conserve di pomodoro, vi è quindi una relazione *almeno* a tre – agricoltori, industrie di trasformazione, *retailers* – che può portare a configurazioni e alleanze diverse. Lee e colleghi (2012) affermano per esempio che questo tipo di *global value chains* sono controllate in buona parte dai "produttori" (cioè dalle industrie di trasformazione, tra le quali vengono citati due giganti dell'agro-industria statunitense quali Campbell e Heinz – quest'ultima, peraltro, acquisterebbe buona parte delle sue salse di pomodoro da grandi produttori in Cina), che a loro volta controllano gli agricoltori; l'autonomia di questi ultimi è pressoché nulla, in quanto la scelta delle varietà e dei fertilizzanti è fatta dalle industrie. A loro volta, Hattersley e colleghi (2013) notano come, nell'epoca del dominio da parte delle catene di supermercati, i grandi produttori di cibo debbano affrontare sfide strategiche: per esempio, scegliere se produrre per le *private label* degli attori della grande distribuzione oppure affrontare i mercati con i propri marchi; essi studiano come una grande *corporation* di trasformazione del cibo australiana di proprietà della Coca Cola abbia fatto fronte a questa sfida attraverso l'alleanza con due *corporations* analoghe (e potenzialmente concorrenti), una tailandese e l'altra sudafricana, per acquisire un mag-

giore potere nei confronti dei *global retailers* e per aver così accesso a un più grande numero di mercati nazionali. La concorrenza tra multinazionali della produzione e della distribuzione è analizzata anche da Harvey *et al*. (2002) che, nell'ambito di un ricco studio su varie forme di produzione, distribuzione e consumo del pomodoro fresco e trasformato in Europa (studio da cui è peraltro praticamente assente l'Italia, che è il maggior produttore europeo di trasformati), parlano, a proposito delle *private label* delle catene di supermarket, di *battle of tomato identities*.

Rispetto a questo vivace campo di studi vanno notate qui due lacune. In primo luogo, vi sono pochi studi che riguardano l'Europa mediterranea, se non altro per la ragione che la *supermarket revolution* è qui molto più recente che, per esempio, negli Stati Uniti, in Australia e nel Regno Unito (AGCM 2013). La maggior parte degli studi sulle *global value chains* in agricoltura si concentra su come i *retailing giants* del Nord si relazionano con i produttori del Sud del mondo e raramente si occupa dei produttori dei paesi europei, anch'essi sottoposti a pressioni simili, sebbene in misura differente (se non altro perché tali pressioni sono state alleviate dai sussidi della PAC). Nell'Europa mediterranea si sono sviluppate negli ultimi trent'anni aree di produzione di frutta e verdura fresca, spesso destinate ai (e controllate dai) supermarket del Nord Europa, molto interessanti da studiare: si veda il recente volume collettaneo su Francia, Spagna e Marocco curato da Gertel e Sippel (2014) e in particolare l'articolo di Boeckler e Berndt, che mostra come le politiche commerciali dell'UE spostino stagionalmente la frontiera tra UE e Marocco in rapporto alla produzione di pomodoro fresco.

In secondo luogo, ed è un aspetto collegato al primo, nell'agricoltura intensiva dei paesi del Nord del mondo un indispensabile fattore della produzione è rappresentato dai braccianti migranti, che si tratti dei messicani in California o degli africani subsahariani in Puglia. Ebbene, nei nuovi studi sulla produzione del cibo, il tema del lavoro agricolo – soprattutto dei braccianti – è stato poco praticato. Si tratta di un paradosso segnalato da Bonanno e Cavalcanti in uno dei pochi volumi collettanei dedicati alle relazioni lavorative nella produzione agroalimentare contemporanea:

> Negli ultimi dieci anni, la produzione scientifica su argomenti quali le nuove forme di *governance*, i *food regimes*, la produzione e il consumo alternativi, la biotecnologia, l'identità (genere ed etnicità) e la crescita del *corporate retailing* ha occupato un posto centrale nelle pubblicazioni rilevanti e negli eventi accademici. Simultaneamente, i ricercatori hanno dedicato minore attenzione ai temi delle relazioni lavorative e del ruolo del lavoro come agente di emancipazione

> […] nel momento in cui lo sfruttamento del lavoro emergeva come uno dei fattori primari nella ristrutturazione dell'*agri-food* globale (2014, p. xxv).

Se Bonanno e Cavalcanti partono dallo studio della produzione agro-alimentare per comprendere il ruolo del lavoro migrante nelle filiere, altri ricercatori, partendo da un interesse di ricerca sul lavoro migrante, si sono interrogati su come le filiere agro-alimentari hanno incorporato questi lavoratori (es. Lawrence 2007; Rogaly 2008; Holmes 2013; Gertel, Sippel 2014; per una recente ricerca in Italia e Spagna, Garrapa 2015). Tuttavia, molto resta ancora da fare per integrare i due campi di studi: da un lato, per far sì che le ricerche sulle filiere agro-alimentari globali arrivino fino all'ultimo anello di quelle filiere, sovente rappresentato (soprattutto nei paesi del Nord del mondo) da lavoratori migranti, e dal ruolo che questo lavoro ha nella strutturazione dell'intera filiera; dall'altro lato, affinché gli studi sul lavoro migrante in agricoltura prendano seriamente in considerazione la strutturazione delle filiere agro-alimentari nelle quali i migranti prestano la propria manodopera.

La ricerca da cui è tratto questo articolo intende contribuire a colmare questo *gap* attraverso lo studio combinato della filiera del pomodoro da industria e del lavoro migrante nel Mezzogiorno d'Italia.

3. *Storia e geografia della filiera: la distanza tra campi e conservifici*

Il primo aspetto che condiziona fortemente la filiera del pomodoro meridionale è il fatto che la produzione di pomodori è concentrata nel Tavoliere delle Puglie mentre la maggior parte delle industrie di trasformazione è situata in Campania, soprattutto in provincia di Salerno, a 200 chilometri di distanza, dall'altro lato degli Appennini. I pomodori raccolti in Puglia, quindi, devono fare un lungo viaggio per essere trasformati.

Questa peculiarità ha ragioni storiche note. La produzione di conserve di pomodoro si è sviluppata in Campania, soprattutto nel salernitano, sin dall'inizio del Novecento, con l' "invenzione" dei pomodori pelati, basati sulla varietà standard del pomodoro San Marzano. Negli anni Settanta l'industria conserviera, nonostante molti punti deboli, era il più importante settore manifatturiero della provincia di Salerno (Bonazzi *et al*. 1972) e poteva giovarsi della produzione agricola non solo dell'area tradizionalmente dedicata al pomodoro – l'Agro Sarnese-Nocerino – ma anche della Piana del Sele, di più recente bonifica, del casertano e del basso Lazio. A partire dagli anni Settanta e poi più decisamente negli anni Ottanta, la produzione

di pomodori da industria si è spostata dalla Campania alla pianura foggiana e al Melfese-Alto Bradano in Basilicata. Tuttavia, le industrie conserviere sono rimaste in Campania, sia per la difficoltà di esportare le competenze dei tecnici e delle maestranze campane (soprattutto le donne addette alla pelatura dei pomodori, descritte dall'inchiesta letteraria di Botte 2012), sia per l'opposizione dei politici campani, delle stesse maestranze e – secondo alcuni osservatori – dei clan camorristici alla delocalizzazione di questo settore industriale e alla conseguente perdita di migliaia di posti di lavoro, sebbene per lo più stagionali.

Le cause dello spostamento della produzione agricola dal salernitano al foggiano sono almeno in parte note: l'impatto di una virosi che colpì in quegli anni il San Marzano e le varietà ibride che l'avevano in parte sostituito (Botte 2012, p. 62); le conseguenze delle operazioni speculative nella pianificazione urbanistica che seguirono il terremoto del 1980, a seguito delle quali le terre coltivate a pomodoro nell'Agro Sarnese-Nocerino furono in gran parte cementificate (Antonelli, Braucci 2009); la necessità di terre pianeggianti che potessero consentire estensioni coltivate più ampie rispetto ai piccoli appezzamenti dell'Agro, anche in vista della meccanizzazione delle operazioni colturali.

> In Campania gli appezzamenti erano piuttosto piccoli, erano tutti su livelli differenti perché la Campania è molto frastagliata, quindi doveva essere necessariamente manuale la raccolta. Questo è quello che poi ha fatto la qualità campana, perché quando tu raccogli, raccogli esattamente quello che va raccolto e lasci maturare sulla pianta tutto il resto e poi fai una raccolta successiva. La Puglia è sempre stata un tavoliere, una distesa enorme, quindi nel momento in cui sono nate le tecniche di raccolta meccaniche la Puglia è stata proprio terreno fertile per queste raccoglitrici e quindi, pian pianino, è cresciuta come quantità di prodotto raccolto e la Campania è diminuita. […] L'Agro Nocerino-Sarnese, che poi è quello che ha dato le qualità migliori, il famoso San Marzano, erano tutte aree fatte di piccoli appezzamenti, di piccoli proprietari, di raccolte manuali, quindi grande qualità, bassa quantità. Nel momento in cui è diventata importante la produzione industriale, tutto questo ha perso di interesse [Intervista a Emanuele, 65 anni, titolare di un'impresa che fornisce macchinari ai conservifici, Napoli, aprile 2014].

Questa chiave di lettura assume oggi coloriture paradossali: l'accresciuta distanza tra campi e conservifici, come vedremo, è spesso evocata come una delle cause della persistenza della raccolta manuale in Capitanata piuttosto che come una ragione per la meccanizzazione.

Per anni, l'unico grande conservificio meridionale situato fuori dalla Campania è stato quello ubicato nei pressi di Lavello, in Basilicata, costruito a fine anni Settanta con fondi pubblici e dal 2005 gestito da uno dei maggiori gruppi conservieri campani. Nel 2009, Antonino Russo, importante industriale campano del pomodoro, inaugurò un nuovo conservificio nei pressi di Foggia, uno dei più grandi d'Europa, nel 2012 venduto alla Princes, multinazionale agro-alimentare britannica di proprietà della giapponese Mitsubishi. Questo conservificio può trasformare circa il 20 per cento dell'intera produzione di pomodori della Capitanata; il resto della produzione, quindi, continua a svalicare l'Appennino.

Altro aspetto importante riguarda il numero e le dimensioni delle industrie. Anche se è in atto da anni un processo di concentrazione nel settore, vi sono oggi in Campania quasi cento conservifici, molti dei quali di piccole dimensioni. Il settore è tuttavia dominato da alcuni gruppi maggiori:

> 20 o 25 anni fa, in Campania, c'erano più di 220/230 industrie conserviere. Naturalmente di diversa dimensione, ma quello era il numero. Oggi credo che ce ne siano 140 o 150 [in realtà meno di cento], però la quantità di pomodoro lavorato non è diminuita, quindi che vuol dire? Vuol dire che tante aziende piccole sono sparite, tante aziende sono diventate invece più grandi. Oggi ci sono praticamente quattro o cinque industrie che producono il 40 per cento di tutto il pomodoro che si fa in Campania. E questi si chiamano Doria, Giaguaro, Petti, Feger, AR che è un gruppo che adesso è stato rilevato dagli inglesi della Princes, quindi queste cinque aziende fanno la quasi totalità, hanno stabilimenti immensi [Intervista a Emanuele, cit.].

Il gran numero di conservifici e la lontananza tra campi e industrie rendono la contrattazione sul prezzo caotica e complicata. La differenza con la filiera del pomodoro del Nord è, da questo punto di vista, lampante: in tutto il Nord ci sono circa 25 conservifici, dieci dei quali situati in Emilia Romagna, per la maggior parte di grosse dimensioni. I pomodori parmensi, piacentini, ferraresi sono venduti a industrie del medesimo territorio e spesso il tragitto è solo di qualche chilometro. L'appartenenza a un territorio comune e la presenza di grosse industrie da un lato rende più semplice organizzare logisticamente la raccolta e il conferimento del prodotto e, dall'altro lato, ha costituito un'ottima base per la costruzione di relazioni "distrettuali".

Le difficili relazioni tra coltivatori e industriali nel Sud non sono una novità: negli anni Settanta si verificarono vivaci conflitti attorno al conferimento e al prezzo del pomodoro nel salernitano, che misero in crisi la

capacità di mediazione della Coldiretti, braccio della Dc nelle campagne (Calise 1978). Queste relazioni sono oggi rese più difficili sia dalla dislocazione della filiera in più regioni, sia, come vedremo nei prossimi paragrafi, dalle mutate caratteristiche del sistema agro-alimentare.

4. *Tra agricoltori e industriali: sfiducia e brokers*

Quasi tutti gli imprenditori agricoli che ho intervistato in Puglia e Basilicata affermano che le industrie conserviere campane adottano pratiche sleali in relazione all'acquisto dei pomodori, soprattutto nelle stagioni caratterizzate da sovrapproduzione. Queste pratiche sleali riguardano vari aspetti: la contrattazione del prezzo dei pomodori; l'invio dei camion dalle fabbriche ai campi nei giorni di raccolta; il peso del prodotto all'arrivo nel conservificio; il pagamento. Alcuni coltivatori ritengono che molti conservifici sono di proprietà di "camorristi". Ecco alcuni estratti di intervista:

> Non si riesce ad avere un rapporto serio con le industrie perché […] le industrie riescono a fare quello che vogliono. Noi non controlliamo minimamente il mercato. Noi siamo alla loro mercé; se c'è poco prodotto ce lo fanno come concordato da contratto, perché difficilmente si mettono in concorrenza tra loro. Invece, al contrario, quando c'è molto prodotto, loro "non ti pensano proprio" […] iniziano a trovare tutte le scuse possibili per non rispettare il contratto. Anche quella, a volte, di non mandarti gli automezzi per il trasporto perché il trasporto è a carico loro e quindi ti fanno deperire il prodotto, perché il prodotto è in eccesso. […] L'industriale specula sul pomodoro, ha contrattato 8 cent [al kg] e adesso ti paga a 5 cent […]. A quel punto io non produco più pomodoro, decido di cambiare attività e di fare altro [Intervista a Giovanni, agricoltore, provincia di BAT, agosto 2010].

> C'è una gestione verrebbe da dire "alla napoletana", purtroppo è così, [l'industria] lascia l'azienda senza documenti di trasporto, non esistono riscontri sul peso, esiste tutta una particolarità circa l'organizzazione dei trasporti […]; quando per esempio ci sono dei problemi questi camion vanno a finire a certi agricoltori sì e a certi agricoltori no, quindi ci sta una guerra tra poveri, perché non ci dobbiamo dimenticare che molto spesso – lasciamo stare l'agricoltore foggiano che magari ha qualche centinaio di ettari ed è veramente ricco – molto spesso gli agricoltori non sono delle persone ricchissime, sono delle persone che molto spesso soffrono le stesse fatiche di quello stesso bracciante, che lavorano insieme, che stanno insieme dalla mattina alla sera nei campi, e via dicendo…

> ed è la stessa persona che soffre le angherie di questi napoletani [Intervista a Generoso, agricoltore, provincia di Foggia, agosto 2010].

Come è ben noto (cfr. Berlan 1986), l'agricoltore è in una posizione difficile: quando il prodotto è maturo, deve essere raccolto; ogni ritardo anche di pochi giorni o ore può distruggere il lavoro e l'investimento economico dell'intera annata. Su questa incertezza si innesta la profonda diffidenza nei confronti della controparte campana.

Certo, anche gli agricoltori emiliani talvolta esprimono sospetti sulla correttezza delle procedure di peso e pagamento del prodotto da parte delle industrie, ma questi sospetti sono limitati dalla capacità di controllo di Organizzazioni dei Produttori (OP) generalmente più grandi e tecnicamente più capaci di quelle meridionali. Inoltre, alcuni grossi conservifici sono essi stessi di proprietà di cooperative di agricoltori, cosa che condiziona la condotta dell'intera parte industriale.

Le caratteristiche delle OP rappresentano una delle questioni più interessanti da analizzare. Si tratta di un tipo di organizzazione istituito dalla Politica Agricola Comune (PAC) dell'Unione Europea per regolare la commercializzazione dei prodotti agricoli (Regolamenti CE n. 2200/96 e 1234/2007), con gli obiettivi di concentrare l'offerta (aumentando quindi il potere contrattuale della parte agricola) e di stabilizzare il rapporto tra domanda e offerta.

Da un punto di vista formale, quindi, queste organizzazioni dovrebbero essere le medesime ovunque in Europa. Tuttavia, la ricerca mostra come le "interpretazioni" che ne vengono date nel Sud e nel Nord Italia siano molto differenti. Come spiega Gabriele Canali, docente di economia agroalimentare all'Università di Piacenza, uno degli ideatori del Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia:

> Le OP […] sono nate sia al Nord che al Sud sotto la spinta della politica agricola comune […] L'OP era lo strumento, la *conditio sine qua non* attraverso la quale si poteva accedere ai sussidi alla produzione e come tale era una cosa importante. Quindi questo sistema ha obbligato tutti i produttori agricoli, al Nord e al Sud, a entrare nel sistema delle OP. È un caso unico, ma è un caso anche fortunato, tutto sommato ha costretto a far nascere le Organizzazioni di Produttori, e però la risposta è stata molto diversa tra Nord e Sud, contesto sociale, economico, lavorativo… questo lo lascio al sociologo… [Intervista, Piacenza, luglio 2013].

Proviamo a descrivere queste differenze. Anzitutto, c'è una questione quantitativa: nel Nord le 10 più grandi OP rappresentano il 95 per cento

del prodotto venduto alle industrie di trasformazione; nel Sud, le OP sono molte decine e sono generalmente molto più piccole. Se, insomma, i produttori di pomodoro del Nord Italia si sono "uniti" per creare OP realmente rappresentative delle istanze dei produttori, nel Sud l'offerta di pomodoro da industria è meno organizzata. Molti imprenditori agricoli pugliesi e lucani intervistati riconoscono che la debolezza della propria posizione sul mercato non è dovuta soltanto alle pratiche sleali messe in atto dagli industriali conservieri, ma anche al non aver costruito organizzazioni forti che sappiano contrattare con la controparte.

> Perché diciamolo francamente, i grandi sindacati dei produttori, tipo la Coldiretti, tipo la Confagricoltura, tipo la Cia, da questo punto di vista sono stati fallimentari, non stati capaci di creare queste organizzazioni di produttori grandi, gestibili, da essere determinanti sull'offerta. […] considerato il fatto che comunque al Sud abbiamo avuto sempre problemi legati alla delinquenza organizzata, alla mafia, alla camorra… gli industriali che hanno fatto? Hanno creato loro delle organizzazioni […] Invece di tutelare i produttori, sono associazioni dei produttori che tutelano gli industriali, praticamente. […] se io il pomodoro lo produco in Puglia, in Puglia devo avere una grande organizzazione di produzione e invece no! […] ce ne sono 10.000! [Intervista a Giovanni, cit.].

In secondo luogo, le OP meridionali sono spesso sorte su iniziativa di attori differenti dagli agricoltori stessi. Alcune sono state create – secondo alcuni intervistati – dai "vecchi commercianti", che mediavano tra agricoltori e industriali prima che il sistema delle OP fosse creato. In altri casi, una spinta fondamentale alla nascita delle OP è venuta dagli industriali conservieri, che dovrebbero esserne invece la controparte e che in questo modo cercano di assicurarsi il controllo diretto di una certa quantità di prodotto agricolo. In altri casi ancora, l'OP è un'organizzazione campanilistica, che rappresenta solo i produttori di una piccola città, i quali preferiscono non unirsi con i colleghi delle città vicine. Le OP meridionali, quindi, secondo gli stessi agricoltori, sono troppe e generalmente troppo piccole e non proteggono gli interessi degli imprenditori agricoli, ma semmai quelli degli industriali e dei mediatori/commercianti. Ecco alcuni estratti delle interviste:

> [La nostra OP] è la più grossa [del foggiano]. È l'unica dove c'è la gestione dei produttori, perché c'è un'altra cosa da dire, che ci differenzia dall'altra zona [il Nord Italia], è che [lì] le organizzazioni dei produttori sono costituite da produttori o da rappresentanti dei produttori. Non sono molte come ce ne sono qua; qua ce ne sono molte e molte sono state costituite da quelli che erano la vecchia

figura dei mediatori, inseriti tra la campagna e la trasformazione, che organizzavano i trasporti, che anticipavano soldi, che avevano un utile dalla mediazione di questa operazione […]; se uno si va a vedere l'elenco delle organizzazioni di produttori, ben poche hanno la sede legale che so a Foggia. Le altre hanno la sede altrove, per esempio a Caserta [Intervista a Mario, agricoltore e rappresentante di OP, Foggia, agosto 2010].

Noi paghiamo le tangenti autorizzate ai mediatori […] 'sti napoletani che vengono, chiss' so propri'… Sono degli ignorantoni, vengono qua… […] uno di quelli, che ti voglio dire, si piglia 400 ettari di pomodori, dai produttori. Quello 1.000 euro a ettaro se li deve guadagnare. Si guadagna 400.000 euro in nero e se li mette in tasca. […] Facendo una cooperativa. […] Quando mi trovo [sul campo], vedo il raccoglitore, il camionista che generalmente si mette a parlare, e sto io, dico: "noi siamo i tre fessi. Che la prendiamo a quel posto". "Po' arriva u' mediatore, co' due tre telefonini,' u macchinone", quell'altro, viene là, fa 'na bolla e se ne va a un altro campo. I veri padroni dei pomodori sono loro. […] che sono finanziati dai fabbricanti e dai mediatori senza scrupoli [Intervista a Pietro, agricoltore, provincia di Potenza, agosto 2010].

Al contrario, nonostante non manchi chi esprime sospetti, i produttori emiliani e romagnoli intervistati per lo più ritengono di essere sufficientemente protetti dalle OP, le quali riescono a imporre il proprio peso nella contrattazione del prezzo e, durante la campagna, i propri controlli sulla consegna del prodotto all'industria e sulla definizione degli scarti. Non solo: le OP, specie le più grosse, hanno un ruolo importante nell'organizzazione dei tempi e della logistica della raccolta e del conferimento del prodotto nei conservifici; infine, soprattutto le tre OP più grandi sono tra gli attori fondamentali del Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia.

Recentemente è stata annunciata la costituzione di un Distretto del pomodoro da industria del Sud Italia, sul modello di quello settentrionale. È troppo presto per capire se questo processo avrà successo. Tuttavia, è possibile notare sin d'ora almeno due differenze con il processo che ha portato alla nascita del Distretto del Nord. In primo luogo, questo è nato soprattutto su iniziativa degli operatori economici mentre nel Sud la discussione comincia tra esponenti del mondo politico. In secondo luogo, il Distretto del Nord ha origine in un'area delimitata (le province di Parma e Piacenza), nella quale è tradizionalmente collocata questa produzione, e poi si allarga ad altre regioni e province; il Distretto del Sud, invece, cerca di connettere territori tra i quali non vi sono, o sono molto scarsi, rapporti di rete pre-esistenti.

Proviamo a riassumere quanto emerge fino a ora, prima di passare al punto successivo, cioè alla distribuzione. Da un lato, nel Sud Italia, sembrano prevalere relazioni di sfiducia tra gli attori della filiera e la presenza di mediatori tra questi attori: in particolare, i caporali come mediatori tra braccianti e imprenditori agricoli (Perrotta 2014) e gli attori che danno luogo alle OP come mediatori tra imprenditori agricoli e industrie conserviere (e non, quindi, come vorrebbe la PAC, come rappresentanti esclusivi della parte agricola). Questa organizzazione della filiera sembra un esempio di *broker capitalism* (Schneider, Schneider 1989; Piselli 1990): un'economia e una società dominate, in mancanza di capitale finanziario e industriale, da dei mediatori, i *broker* appunto, dotati di forte capitale sociale (in termini di relazioni, reti, ecc.: Boissevain 1974). Un concetto utilizzato varie volte per descrivere il Mezzogiorno, ma anche altri spazi "periferici" del capitalismo globale.

Dall'altro lato, nel Nord Italia, il fatto che tutti gli attori della filiera si siano raccolti all'interno di una Organizzazione interprofessionale, un "Distretto", può essere interpretato come un'espressione del "modello emiliano" (Brusco 1982) di organizzazione e regolazione efficiente a livello economico e politico. Un modello di capitalismo "organizzato" nel quale tutti gli attori economici sembrano guadagnarci (almeno gli agricoltori e le industrie conserviere, in quanto gli operai agricoli praticamente scompaiono con la meccanizzazione), con il supporto di enti locali e Università.

5. *Il ruolo della grande distribuzione organizzata (GDO)*

La filiera, però, non si ferma alle industrie conserviere. È possibile stimare che le catene di supermercati acquisiscano una grossa fetta di questa produzione, sia come compratori, sia come committenti di partite di prodotto con il marchio della catena della distribuzione (le cosiddette *private label*: le conserve con marchio Coop, Esselunga, Carrefour, ecc.). Come detto nel paragrafo 2, molti studiosi hanno mostrato come le catene di supermarket abbiano il potere di imporre i propri standard e i propri prezzi ai produttori alimentari. Va verificato se e quanto questo avvenga anche nella filiera qui considerata.

Gli attori in gioco conoscono bene il potere della GDO. Gabriele Canali descrive a questo proposito come la filiera del pomodoro italiano si è ristrutturata negli anni scorsi:

> Il primo avversario, il primo tra virgolette "nemico" del produttore agricolo era il primo trasformatore, insomma l'impresa [conserviera]; e l'industriale diceva

> "ok, ho un potere contrattuale soprattutto nei confronti dell'agricoltore". Questa è la storia, l'abbiamo detto per decenni, però adesso che non è più così, perché adesso il potere contrattuale non è certo in mano degli industriali, ma è più nelle mani della GDO e quindi anche questo sistema industriale in realtà non ha più un potere contrattuale effettivo: è un anello meno debole degli agricoltori, ma non è più un anello forte. Questo ha ridimensionato la posizione dell'industria di trasformazione dentro la filiera. […] Il potere dentro le diverse fasi è cambiato radicalmente, in Italia, dall'inizio degli anni Novanta in poi, con la nascita e lo sviluppo del sistema della distribuzione moderna. Nel resto dell'Europa e del mondo occidentale, la dinamica del mercato era già molto più avanzata; noi, dagli inizi degli anni Novanta, quando abbiamo cambiato la legislazione, abbiamo visto fiorire i centri commerciali, grandi catene che hanno preso quote del mercato crescenti, potere contrattuale crescente [Intervista citata].

Anzi, secondo Canali proprio questa ristrutturazione della filiera è stata una delle ragioni che hanno portato alla nascita del Distretto del pomodoro del Nord Italia:

> Il potere chiaramente è della GDO, che, ridimensionando la posizione dell'industria di trasformazione ha creato forse motivi in più per avere forti collaborazioni con la fase agricola. Fase agricola e industria di trasformazione, perché insieme, collaborando in modo più efficace, riescono a essere complessivamente come sistema, più competitivi, e ad avere qualche carta in più da giocare finale con la GDO, ma pure col cliente finale [Intervista citata].

Contrariamente ai produttori di frutta e verdura fresca, tuttavia, le industrie conserviere hanno diversi punti di forza nei confronti dei compratori. In primo luogo, le conserve di pomodoro non sono un prodotto immediatamente deperibile; in secondo luogo, buona parte della produzione di cui stiamo trattando è destinata all'esportazione: vi sono quindi diversi canali di vendita (sebbene anche una grossa fetta dell'export sia acquistata da supermercati non italiani: cfr. Wasley 2011).

È allora interessante analizzare i diversi tipi di relazioni tra le catene della distribuzione e i conservifici (del Nord e del Sud) e le conseguenze sull'intera filiera. Una prima questione riguarda il tipo di prodotti. Alcune industrie producono con propri marchi, altre invece per le *private label*. Nel primo caso, il rapporto tra industria e supermercato è un "semplice" contratto di vendita; nel caso in cui il marchio abbia un valore e una visibilità, questo dà potere contrattuale all'industria conserviera. Ne è un esempio Mutti, il conservificio di punta del Distretto emiliano. Un altro

colosso, ormai multinazionale, è sicuramente Conserve Italia, cooperativa di secondo livello che nell'ambito del pomodoro è titolare dei marchi Valfrutta e Cirio e possiede quattro conservifici in varie regioni italiane (uno dei quali nel brindisino). Tuttavia, la massiccia presenza nelle corsie dei supermercati di conserve di pomodoro *private label* costituisce una grossa sfida anche per i migliori marchi delle industrie conserviere, che devono competere dal punto di vista economico non con altri conservifici ma con i giganti della distribuzione, come spiegato dall'amministratore di un conservificio emiliano (che produce solo *private label*):

> Mutti che ha il proprio marchio cosa fa: è dentro gli ipermercati ma ha concorrenti come la Coop, Esselunga, che hanno marchi propri. Ha prezzi molto più alti dei nostri, lui fa comunicazione […] e ad oggi è nel mercato, ma se vogliamo dirla fino in fondo non fattura moltissimo, circa 52 milioni, che non sono cosa di poco conto certo ma ha a che fare con i colossi che si chiamano grande distribuzione, la Carrefour per esempio… se lo vogliono fare fuori lo fanno fuori. Non lo faranno perché a loro sta bene che ci sia un prezzo alto messo da un privato che si chiama Mutti e loro possono mettere il loro senza comunicazione che è un po' più basso [Intervista a Camillo, amministratore industria conserviera, Parma, luglio 2013].

Se un Mutti può essere messo in difficoltà, per le piccole e medie industrie conserviere della Campania che non hanno sviluppato una propria strategia di marchio, la GDO semplicemente "compra ai prezzi che vuole", come spiega un testimone che ben conosce il settore. Le industrie conserviere producono – anch'esse – su base stagionale e questo le espone nei confronti delle banche; non avendo canali di vendita alternativi, molte di loro sono costrette a chiudere:

> Oggi, e non da oggi, ma da molti anni, è molto potente la grande distribuzione. Praticamente, diciamo per le industrie medie o piccole, comandano loro. […] La grande distribuzione compra ai prezzi che vuole, molte aziende hanno chiuso per questo, perché quando ti dicevo del prodotto non etichettato, quando ti arriva il discount della situazione e ti compra una grande quantità di roba, anche a prezzo basso, che tu c'hai dentro un magazzino e hai bisogno di liquidi perché comunque devi pagare l'energia elettrica e questo e quell'altro, finisci per vendere a prezzi che non giustificano i tuoi costi. Però magari la quantità è tanta, tu ti vedi i 400.000, i 500.000 euro che ti vengono pagati e lo vendi. E tante aziende, fallo un anno, fallo due, fallo tre, vanno a finire male […] d'altra parte, questi conservieri non trovano neanche un altro canale di vendita perché

> anche il salumiere sotto casa non può mettere un prodotto molto più caro del supermercato o del discount [Intervista a Emanuele, cit.].

Nel caso di produzione per le *private label*, il compratore (la catena di supermarket) detta anche tutti gli standard di produzione, qualità, quantità, sicurezza alimentare, prezzo. In questo caso, il potere di contrattazione del conservificio si riduce ulteriormente, a meno che non produca per diversi marchi allo stesso tempo o non abbia *anche* un proprio marchio:

> Tutti questi signori industriali conservieri stanno dando molta più importanza all'aspetto commerciale, al marchio, alla pubblicità, perché quando un'azienda, chiamala Doria, Petti, Torrente, ha un suo marchio e ha fidelizzato una certa clientela riesce a spuntare anche un prezzo più alto [alla catena di supermarket] […] perché dice "guarda, io te la do una parte di roba a marchio tuo, ma tu ti devi comprare una parte di roba a marchio mio", e il supermercato lo fa perché sa che esiste un marchio [Intervista a Emanuele, cit.].

Per certi versi, i testimoni intervistati mettono l'accento, più che sui prezzi imposti dalla GDO, sulle pressioni relative agli standard produttivi. Queste vengono descritte sia da quanti lavorano nelle industrie conserviere…

> Prima effettivamente la qualità era quella che il consumatore percepiva e quindi ognuno stava attento a fare quasi esclusivamente roba buona e vendeva con i suoi canali di vendita, poi c'è stata la grande distribuzione che ha cambiato praticamente tutto e ad oggi molte di queste aziende sono praticamente schiave della grande distribuzione, molte hanno chiuso per questo. […] la grande distribuzione vuole il servizio, vuole le grandi quantità, vuole l'uniformità della qualità, non importa se è buona, però se una volta è buonissima, una volta è solo buona è peggio che invece un'azienda è sempre media… tutte queste cose te le dà una grande azienda, cioè il servizio, la sicurezza che il giorno x viene spedita questa roba, perché sicuramente è pronta e che non ci sono difetti nelle etichette e tutte queste cose qua. La piccola azienda ormai fa fatica a farlo, quindi anche questo è uno dei motivi della concentrazione [Intervista a Emanuele, cit.].

…sia dalle loro controparti nella GDO. Cito qui dall'intervista al responsabile dei controlli nei conservifici di una delle più grandi catene italiane della distribuzione:

> Il pelato a marchio *** arriva dopo una selezione fatta di enne step. Se c'è un'istruttoria di un nuovo fornitore, che non abbiamo mai visto, io vado dal fornitore, se io valuto il fornitore adeguato ai nostri standard, secondo enne

caratteristiche che fanno parte di una *checklist*, che è uno strumento valutativo piuttosto complesso […] do un giudizio di conformità generale oppure no ai miei colleghi, che possono andare avanti. […] ovviamente ci sarà anche un prezzo che non piace, perché chiaramente il prezzo è fondamentale. Ma a fianco al prezzo, né prima né dopo, a fianco al prezzo ci stanno tutti gli altri valori. […] facciamo dei controlli a campione sulla materia prima in entrata, o ancora in campo, e vediamo se i pesticidi vanno bene. Poi, c'è tutta la parte SA8000 [relativa alle condizioni di lavoro nell'azienda], e poi dal punto di vista strettamente organolettico, cioè se il prodotto è buono e bello, se i pelati sono pelati, se non sono schiacciati, eh, c'è un collaudo merceologico che viene fatto a posteriori. […] Poi si entra nello specifico delle dinamiche dei quantitativi, si cerca di avere tutto il quantitativo che serve. È un'attività bella lunga.
Se ho capito bene ci sono tre controlli: quello igienico-sanitario, quello organolettico e quello di chi decide il prezzo…
Per macro-famiglie, in realtà è tutto molto più complesso. A seconda dei prodotti ci sono tantissimi controlli in più [Intervista a Renzo, marzo 2014].

La richiesta di standard di qualità e sicurezza alimentare più elevati, unita alla pressione sui costi, porta a una selezione sia dei fornitori diretti (le industrie conserviere)…

Noi abbiamo un fornitore che lavora quasi in esclusiva per noi, che è molto bravo e ce lo teniamo strettissimo, e altri che oltre a noi che lavorano praticamente per tutti, in particolare uno puoi trovare tutti i nomi delle *private label* delle principali catene nazionali e tante internazionali, inglesi soprattutto [Intervista a Renzo, cit.].

…sia delle imprese agricole che producono per quelle industrie:

Se un controllo su una giornata di produzione trova che ci sono troppi pesticidi, quella giornata per noi non è buona. […] Chiaro che questo ha generato poi un circuito virtuoso a forza di lasciare lì giornate – non è mica successo tanto spesso però capita – gli stessi fornitori si sono allertati, chi già non lo era di suo, sia a sollecitare i coltivatori a non trattare troppo e rispettare i tempi, e poi a selezionare quelli che comunque non erano affidabili. Questo negli anni ha portato una… una selezione dei fornitori […] diciamo che i nostri produttori di pelati sono produttori affidabili [Intervista a Renzo, cit.].

Questo tipo di selezione dei fornitori presenta aspetti contraddittori. Secondo il testimone appena citato, essa ha l'effetto positivo di migliorare il prodotto, quantomeno in termini di sicurezza alimentare e diminuito utiliz-

zo di prodotti chimici nella coltivazione. Dall'altro lato, l'Autorità antitrust fa notare come la presenza di pochi grandi gruppi della distribuzione e la relazione di potere asimmetrica tra acquirenti e fornitori (il *buyer power*) possa provocare l'"esclusione di alcuni piccoli operatori, anche se efficienti, dovuta al generale incremento del costo di accesso alla distribuzione" (AGCM 2013, p. 140), cosa che danneggia il consumatore perché diminuisce la varietà dell'offerta, oppure possa "costringere" i fornitori a fare richiesta di sussidi pubblici, come effettivamente è avvenuto per anni con i sussidi della PAC ai produttori di pomodoro:

> Il potere di acquisto, anche laddove non riduca la quantità offerta dai fornitori, può indurli a peggiorare la qualità del proprio prodotto, ovvero a reagire "scaricando" i costi sulla società, anche nella forma di richieste dirette di sussidi pubblici. Inoltre, laddove la pressione sui fornitori finisca per costringere alcuni di loro ad uscire dal mercato, nel medio periodo il consumatore risulterà danneggiato per la minore differenziazione dell'offerta (*Ivi*, p. 117).

In effetti, come detto, sia nel Sud, sia nel Nord è in atto un processo di chiusura delle piccole e medie industrie conserviere, processo che è a uno stadio molto più avanzato nel Nord che nel Sud.

Un ultimo fattore da considerare riguarda la differenziazione (della presentazione) dei prodotti. Secondo i testimoni intervistati, paradossalmente, i profitti delle catene di supermercati sulle "normali" scatole di pelati sarebbero bassissimi, se non nulli:

> Se siamo ricchi non lo siamo per il pomodoro. Cioè sul pomodoro ci prendiam veramente niente. I nostri margini sono secondo me molto limitati. […] Tu [supermercato] non puoi stare aperto senza una scatola di pomodoro, in Italia. […] Ma i soldi non li fai sul pomodoro. Li fai semmai su tutto il *non food*, i detersivi… […] La catena avrà un suo margine, ma credimi sono probabilmente i margini più bassi, tutti i prodotti che ci sono. Veramente veramente bassissimi [Intervista a Renzo, cit.].

Le conserve di pomodoro sono considerate "prodotti civetta", che servono per attirare i consumatori e che per questo sono venduti a prezzi bassi, addirittura minori dei costi; saranno poi altri i prodotti sui quali il supermercato guadagna. Di questo meccanismo fanno le spese i produttori:

> La grande distribuzione c'ha delle cose che ormai vengono adoperate come prodotti civetta, che sono il Parmigiano Reggiano o il Grana Padano, ti metto-

> no il prodotto a dei prezzi molto bassi per attirare la gente e la passata è tipico prodotto civetta, tant'è vero che se vedi, il prezzo giusto della passata dovrebbe essere intorno all'euro, una passata buona, ed è sempre continuamente in offerta a 65, 60, a volte anche 45 cent, il 3x2… e quelle lì sono offerte che gravano sulle ditte produttrici [Intervista a Olmo, rappresentante di OP, Parma, luglio 2013].

Per "fare margine", quindi, è necessario inventarsi prodotti nuovi, che individuino nicchie di consumatori. Su questi "rimane qualcosa in più in tasca":

> Ti devi inventare qualcosa di nuovo. Quindi, per far margine su questi mercati ti sei inventato il San Marzano, che è una riscoperta dovuta anche al gusto, ma la vendita si fa perché lì ci puoi marginare un po' di più. Anche lì, caspita, che lavoro che c'è da fare: il San Marzano viene venduto a molto di più, eh! Cioè calcola che i coltivatori lo raccolgono a mano come il pomodoro da orto, eh, si vende nelle cassettine, è tutta un'altra cosa. E ci sono i datterini, gli stessi pomodorini sono stati i primi di questa serie di cose di un livello un po' superiore, per provare a marginare un po' di più, ma sui pelati e la polpa… qualcuno si è inventato un prodotto più alto, proprio per, dando un po' di più, domandare un po' più ancora del prezzo. E alla fine che ti rimanesse qualcosa di più in tasca [Intervista a Renzo, cit.].

Si tratta di prodotti di nicchia, per i quali si ricorre spesso alla retorica dell'eccellenza, della qualità, delle tradizioni gastronomiche (Bukowski 2015); per le "normali" scatole di pomodoro sistemate al loro fianco negli scaffali dei supermercati e vendute in quantità molto maggiori, "le regole del mercato" e la "concorrenza sui prezzi" restano le ragioni di ultima istanza che vengono evocate per spiegare le pratiche di acquisto della GDO.

> Non possiamo fare che così. Il nostro competitor, la catena che sta di fianco a noi, ogni catena… della distribuzione, lavorano tutti sul prezzo, non possiamo che fare in questo modo […]. La lotta è sul prezzo, noi siamo sul mercato che ha queste regole e le regole sono a discapito certamente dei coltivatori. Dei coltivatori che non si federano. […] che non riescono a spuntare un prezzo decente [Intervista a Renzo, cit.].

In definitiva, la pressione sui prezzi esercitata sulle industrie conserviere si scarica poi sull'azienda agricola e sul bracciante. Renzo calcola che, sul prezzo al consumo di un barattolo di pelati, soltanto il 2 per cento arrivi all'a-

gricoltore. E se l'agricoltore, l'ottimo fornitore, aumentasse i propri costi (per esempio per pagare regolarmente i salari ai propri braccianti?), "nessuno va a comprare il pomodoro da loro": sarebbero tutti "fuori mercato".

> Cioè, voglio dire, l'ottimo fornitore [agricoltore] della zona di Lesina [FG] che conosco, associato in un'ottima cooperativa con enne fornitori, che in dieci anni, in vent'anni avranno sbagliato una volta, che io ricordi, quelli potrebbero dire: "volete il pomodoro da noi? Vogliamo il venti per cento in più, perché noi sappiam fare il biologico, non vi abbiamo mai fregato…". Ma se fanno così son fuori, nessuno va a comprare il pomodoro da loro.
> *Neanche tu che glielo compri da vent'anni?*
> Per forza. Ma io non glielo compro. In questo senso io c'ho la coscienza pulita. È l'industriale che non glielo compra più. […] Non posso negare che la pressione sul prezzo c'è. […] La foglia di fico che possiamo avere sul pomodoro è che l'accordo non si fa col contadino ma si fa con gli industriali […]. Poi il discorso è solamente mediato, mi rendo conto. Perché se noi compriamo a troppo poco dal fornitore è chiaro che il fornitore non può… ma anche se noi comprassimo a di più, poi non è che quella è la ragione sufficiente perché poi il fornitore compri a di più. Bisogna mettersi d'accordo su tutta la filiera, fino in fondo, con controlli reali, di una difficoltà incredibile […]. Aumentare i prezzi su tutta la filiera è molto difficile. Se lo facciamo solo noi andiamo fuori mercato [Intervista a Renzo, cit.].

6. *Conclusioni*

A conclusione di questa analisi della filiera del pomodoro da industria tra le regioni di Puglia, Basilicata e Campania vorrei sottolineare due questioni. La prima riguarda il rapporto tra il *buyer power* delle catene della GDO e la situazione dei braccianti migranti. La seconda riguarda le differenze tra la filiera del pomodoro meridionale e quella settentrionale.

Rispetto al primo punto, la ricerca mostra alcuni nessi tra i processi che hanno caratterizzato la ristrutturazione della filiera in questi anni, quali l'arrivo dei braccianti e dei caporali stranieri, l'accresciuto *buyer power* delle catene della distribuzione, la diminuzione del numero (e l'aumento delle dimensioni medie) delle industrie conserviere. Le catene della GDO hanno man mano assunto un grosso potere di imposizione dei propri standard e prezzi a tutta la filiera: esse hanno selezionato i fornitori, contribuendo in questo modo alla chiusura di piccole e medie aziende (sia tra i conservifici sia tra gli agricoltori).

D'altro canto, però, la filiera del pomodoro pugliese-campana ha risposto a queste pressioni in maniera molto differente da quella emiliana. Se quest'ultima ha attuato un processo di distrettualizzazione e di totale meccanizzazione della raccolta, nel Sud si è esacerbata la già difficile relazione tra industriali conservieri e produttori agricoli: i primi cercano di procurarsi la materia prima (i pomodori) a costi tendenzialmente più bassi, creando a questo fine delle OP che si muovono come *brokers*, scaricando quindi il problema dei costi sugli agricoltori e sui braccianti, attraverso un'altra mediazione, quella dei caporali (Perrotta 2014).

Da un punto di vista economico, è possibile affermare che le differenti forme di ristrutturazione delle due filiere sono dovute ai diversi costi di accesso ai fattori della produzione nei due territori: nel Nord Italia il fattore lavoro è più costoso, mentre il capitale è più di facile accesso; nel Sud, invece, la manodopera è disponibile più a buon mercato – a causa anche del caporalato e della segregazione abitativa degli stagionali – mentre i capitali hanno tassi di interesse troppo elevati. Ma questa differenza – posta in modo rozzo, me ne rendo conto – ripropone il tema del Mezzogiorno come terreno nel quale si è sviluppato un "capitalismo di mediazione", come organizzazione socio-economica tipica dei territori periferici nell'economia-mondo (Schneider, Schneider 1989). Un capitalismo caratterizzato dall'importanza non di banchieri e industriali, come nel capitalismo "centrale", ma dei *brokers*, cioè di coloro che possiedono capitale sociale e capacità di connettere reti, piuttosto che capitale finanziario.

Fino a qualche decennio fa la posizione periferica e subordinata del Mezzogiorno era sancita dall'assenza della grande industria manifatturiera; oggi – in un periodo in cui tra gli attori dominanti del capitalismo vi sono le grosse catene della distribuzione – questa subalternità è forse segnalata dal fatto che nessuna di queste catene sia "meridionale": tra i gruppi della GDO attivi in Italia, i due principali – Coop Italia e Conad – hanno sede in Emilia-Romagna; altri sono invece filiali di catene estere (Carrefour, Leclerc, Auchan, Lidl), tra i colossi della distribuzione mondiale.

In ogni caso, è errato ricadere in una contrapposizione Nord-Sud: solo parzialmente si può qui parlare ancora di Questione meridionale. Processi simili a quelli descritti – la posizione oligopolistica delle catene della distribuzione nei mercati dei prodotti alimentari, le difficili condizioni dei lavoratori migranti, ecc. – si verificano non solo nel Sud ma in molti luoghi d'Italia e dell'intero pianeta, come abbiamo visto nel paragrafo 2. Da questo punto di vista, l'esperienza del Distretto del pomodoro da industria del Nord Italia appare eccezionale non solo se comparata con l'analoga filiera meridionale, ma anche con filiere agro-alimentari del Nord-Italia ed

emiliano-romagnole, nelle quali vengono sempre più spesso denunciati da un lato casi di caporalato e grave sfruttamento lavorativo (per es. Carchedi 2014 sul ferrarese; Brovia 2014 sul Piemonte) e dall'altro lato le pressioni cui sono sottoposti i produttori agricoli, soprattutto di prodotti freschi.

Appare allora fondamentale studiare empiricamente le filiere agroalimentari guardando allo stesso tempo alle molte forme di regolamentazione da parte di poteri pubblici e privati e alle pressioni globali, ma anche alle risposte degli attori a vari livelli delle filiere e alle trasformazioni sociali ed economiche nei territori che queste filiere attraversano e coinvolgono.

Domenico Perrotta
Dipartimento di Scienze Umane e Sociali, Università degli Studi di Bergamo
(mimmo.perrotta@gmail.com)

Riferimenti bibliografici

AGCM [Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato]
2013 *Indagine conoscitiva sul settore della GDO*, IC43, Roma, www.agcm.it/indagini-conoscitivedb/open/C12564CE0049D161/973E4D42D69C4A11C1257BC60039BBA0.html (consultato il 9/6/2015).

Antonelli F., Braucci M.
2009 *Naufragio di fiume con valle. Racconto dall'Agro Sarnese Nocerino*, in Braucci M., Laffi S. (a cura di), *Terre in disordine. Racconti e immagini della Campania di oggi*, Roma, Minimum Fax, pp. 75-115.

Berlan J.-P.
1986 *Agriculture et migrations*, in «Revue européenne des migrations internationales», 2, 3, pp. 9-31.

Boissevain J.
1974 *Friends of friends. Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford, Basil Blackwell.

Bonanno A., Cavalcanti J.S.B. (eds.)
2014 *Labor relations in globalized food*, London, Emerald.

Bonazzi G., Bagnasco A., Casillo S.
1972 *L'organizzazione della marginalità. Industria e potere politico in una provincia meridionale*, Torino, L'impresa.

Botte A.
2012 *Rosso rosso*, Roma, Ediesse.

Brovia C.,
2014 *The camp of "Guantanamò". Migrant seasonal workers in the agricultural area of Saluzzo (Piedmont, Italy)*, presentazione al convegno internazionale *Migrant labor and social sustainability of global agri-food chains*, University of Murcia, 5-7 novembre 2014.

Brusco S.
1982 *The Emilian model: productive decentralisation and social integration*, in «Cambridge Journal of Economics», 6, pp. 167-184.

Bukowski W.
2015 *La danza delle mozzarelle. Slow Food, Eataly, Coop e la loro narrazione*, Roma, Alegre.

Burawoy M.
2009 *The Extended Case Method. Four Countries, Four Decades, Four Great Transformations, and One Theoretical Tradition*, Berkeley, University of California Press.

Burch D., Dixon J., Lawrence G.
2013 *Introduction to symposium on the changing role of supermarkets in global supply chains. From seedling to supermarket: agri-food supply chains in transition*, in «Agriculture and Human Values», 30, pp. 215-224.

Canali G.
2012 *Il pomodoro da industria nel Nord Italia: l'innovazione organizzativa per migliorare la competitività*, in «AgriRegioniEuropa», 8, 30, pp. 17-32.

Calise M.
1978 *Il sistema DC. Mediazione e conflitto nelle campagne democristiane*, Bari, De Donato.

Carchedi F. (a cura di)
2014 *Schiavitù latenti. Le forme di grave sfruttamento nel ferrarese*, Rimini, Maggioli.

Colloca C., Corrado A. (a cura di)
2013 *La globalizzazione delle campagne. Migranti e società rurali nel Sud Italia*, Milano, Angeli.

Garrapa, A.M.
2015 *Immigrati "just in time": raccoglitori stagionali a Rosarno e Valencia*, Tesi di Dottorato, Università di Milano Bicocca.

Gertel J., Sippel S.R.
2014 *Seasonal Workers in Mediterranean Agriculture. The Social Costs of Eating Fresh*, London, Routledge.

Harvey M., Quilley S., Beynon H.
2002 *Exploring the Tomato. Transformations of Nature, Society and Economy*, Cheltenham (UK)-Northampton (USA), Edward Elgar.

Hattersley L., Isaacs B., Burch D.
2013 *Supermarket power, own-labels, and manufacturer counterstrategies: international relations of cooperation and competition in the fruit canning industry*, in «Agriculture and Human Values», 30, pp. 225-233.

Holmes S.
2013 *Fresh Fruit, Broken Bodies. Migrant Farmworkers in the United States*, Berkeley, University of California Press.

Lawrence C.M.
2007 *Blood and Oranges. Immigrant Labor and European Markets in Rural Greece*, New York-Oxford, Berghahn.

Lee J., Gereffi G., Beauvais J.
2012 *Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries*, «PNAS», 109, 31, pp. 12326-31.

McMichael P.
2013 *Food regimes and agrarian questions*, Winnipeg, Fernwood Publishing.

Perrotta D.
2014 *Vecchi e nuovi mediatori. Storia, geografia ed etnografia del caporalato in agricoltura*, in «Meridiana. Rivista di storia e scienze sociali», 79, pp. 193-220.

Perrotta D., Sacchetto D.
2013 *Les ouvriers agricoles étrangers dans l'Italie méridionale*, in «Hommes et migrations», 1301, pp. 57-66.

Piselli F.
1990 *Sensali e caporali dell'Italia meridionale*, in Bevilacqua P. (a cura di), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*, vol. II, Venezia, Marsilio, pp. 823-55.

VAN DER PLOEG J.D.
2009 *I nuovi contadini. Le campagne e le risposte alla globalizzazione* (2008), Roma, Donzelli.
2010 *The Food Crisis, Industrialized Farming and the Imperial Regime*, in «Journal of Agrarian Change», 10, 1, pp. 98-106.

ROGALY B.
2008 *Intensification of Workplace Regimes in British Horticulture. The Role of Migrant Workers*, in «Population, Space and Place», 14, pp. 497-510.

SCHNEIDER J. (ED.)
1998 *Italy's «Southern Question». Orientalism in One Country*, Oxford-New York, Berg.

SCHNEIDER J., SCHNEIDER P.
1989 *Classi sociali, economia e politica in Sicilia* (1976), Soveria Mannelli, Rubbettino.

WASLEY A.
2011 *Scandal of the 'tomato slaves' harvesting crop exported to UK*, in «The Ecologist», 1st September, www.theecologist.org/News/news_analysis/1033179/scandal_of_the_tomato_slaves_harvesting_crop_exported_to_uk.html (consultato il 9-6-2015).