



***The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library***

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

## Circuiti di produzione e consumo “alternativi” per l’organizzazione del sistema agro-alimentare calabrese: un quadro introduttivo

Simona D’Amico, Anna Irene De Luca, Giovanni Gulisano

### Introduzione

Il sistema di produzione, distribuzione e consumo dei prodotti agro-alimentari è stato interessato, soprattutto dopo il secondo conflitto mondiale, da un processo di progressiva intensificazione e globalizzazione, in base al quale, fino alla metà degli anni ’90 del secolo scorso, la gran parte degli studi sui processi agro-alimentari sono stati condotti all’interno di una visione “industrialista”. Contestualmente a questo paradigma dominante, tuttavia, alcuni Autori hanno evidenziato una crescita di attenzione sul cosiddetto “*quality turn*”, inteso come un aumento della domanda di prodotti alimentari di qualità legati ai contesti territoriali (Morgan *et al.*, 2006). Questa nuova branca di ricerca ha introdotto la nozione di AFN (Alternative Food Networks) che fa riferimento ad un ampio e diversificato *range* di attività in qualche modo differenti rispetto a quelle tipiche del sistema agro-alimentare industriale e più simili a quello tradizionale. In estrema sintesi, per AFN si intendono una varietà di iniziative che possono coinvolgere più di una fase della filiera agro-alimentare e che privilegiano: il biologico ed altre forme di produzione a basso impatto ambientale; le reti di distribuzione corte fondate su relazioni il più possibile dirette tra produttori e consumatori; i prodotti di alta qualità e dalle forti valenze territoriali; il rispetto di principi sociali, etici ed economici nei rapporti tra produttori e consumatori; la promozione di percorsi di sviluppo sostenibile per le comunità locali.

L’approccio “produttivista” alle filiere agro-alimentari, da un lato, e l’interesse per le AFN, dall’altro, hanno generato un’interpretazione dicotomica del sistema agro-alimentare che, a sua volta, ha inficiato la corretta interpretazione del fenomeno. Si è generata ciò che Tregear (2011) chiama “*conceptual conflation*”, riferendosi al fatto che in alcuni studi sono state introdotte visioni preconcette e potenzialmente distorsive, che identificano le iniziative studiate con i principi ed i risultati attesi.

Negli anni più recenti, molti studi sulle AFN sono stati finalizzati a dare una visione più realistica di questi fenomeni. Tra gli altri, Morgan *et al.* (2006) introducono un più ampio discorso sulla “*complexity of the contemporary agri-food geography*”, sostenendo che molte combinazioni di attività agro-alimentari possono coesistere all’interno degli stessi spazi geografici e persino che ogni sistema agro-alimentare può avere un certo livello di eterogeneità. Inoltre, tali sistemi e le attività che li compongono sono strettamente connessi con i contesti socio-economici e ambientali a tal punto che la costruzione di ogni sistema è per gran parte influenzata dall’interazione tra gli attori coinvolti ed i suddetti contesti. Per dimostrare questa intuizione, gli Autori applicano la “*Convention Theory*” (CT), nel modo in cui è stata usata da Boltanski e Thévenot (1991), all’analisi di alcuni casi di AFN.

Lo scopo del presente lavoro è di offrire un contributo allo studio di quelle iniziative che in Calabria sono state considerate come AFN. A tal fine, la CT ed il concetto di *embeddedness*, così come teorizzato da Granovetter (1985), sono utilizzati come *frame* teorico all’interno del quale le AFN vengono considerate come una delle possibili convenzioni del sistema agro-alimentare calabrese, nel tentativo di avanzare alcune ipotesi concettuali sulla loro eventuale *alterity*.

Il lavoro risulta così strutturato: nel primo paragrafo verrà inquadrata la letteratura scientifica sulle AFN e delineato il *frame* teorico; il secondo paragrafo sarà dedicato all’analisi delle AFN all’interno del sistema agro-alimentare calabrese. Lo studio si conclude con un’analisi della recente legge regionale sul finanziamento di alcune tipologie di AFN, nonché del suo particolare percorso di emanazione.

## 1. Verso la definizione di un frame teorico e metodologico

La letteratura scientifica internazionale sulle AFN è molto vasta, rendendo difficile sintetizzare i molteplici contributi esistenti che mostrano, tra l’altro, una forte eterogeneità che, in qualche caso, si esprime in posizioni contrapposte (Goodman, 2003, 2004; Kirwan, 2004; Whatmore *et al.*, 2003; Tregear, 2011). Un primo approccio può riguardare la distinzione tra letteratura europea e statunitense (Goodman, 2003): all’interno della tradizione europea, le AFN vengono identificate generalmente come sistemi agro-alimentari che sopravvivono al margine di quelli dominanti, in quanto capaci di rispondere a specifiche esigenze di produttori e consumatori non soddisfatte o pregiudicate dai sistemi prevalenti. Tra l’altro, vengono interpretate come parte di un rinnovato paradigma di sviluppo rurale, nell’ambito del quale comunità e prodotti tradizionali assumono un ruolo centrale. All’interno di questo *frame*, le AFN vengono inserite in un sistema più ampio, piuttosto che in opposizione ad esso (Ilbery and Maye, 2005; Goodman, 2004; Marsden *et al.*, 2000; Holloway *et al.*, 2007). Quest’ultimo aspetto rappresenta la differenza più evidente rispetto all’interpretazione statunitense; infatti, in questo caso, le AFN sono considerate come portatrici di cambiamenti socio-politici in opposizione al sistema agro-alimentare convenzionale e come promotori di valori quali la giustizia sociale e l’equità economica (Goodman, 2002).

Recenti studi, tuttavia, mettono in evidenza la discrepanza tra le definizioni teoriche rigide e le varietà e dinamiche empiriche delle AFN. Un primo filone evidenzia l’opportunità di riflettere su alcune *conceptual conflations* (Tregear, 2011) che derivano dall’assunzione a priori di rigide definizioni. Questo è il contesto in cui, per esempio, è stata discussa la nozione di filiere agro-alimentari locali ed introdotta quella di “*reflexive localism*” (Du Puis *et al.*, 2006), ovvero l’idea che vi siano diverse concezioni e dimensioni della produzione locale, che possono sottintendere forme differenti di sistemi agro-alimentari non necessariamente portatrici di principi di equità, integrazione sociale e sviluppo locale. Ragionamenti simili sono stati condotti sulla nozione di *embeddedness*<sup>1</sup>, evidenziando come tale concetto nell’ambito delle AFN può assumere varie gradazioni, arrivando anche a non escludere la presenza di comportamenti individualistici e di mercato.

Altre analisi introducono una riflessione più radicale sul problema delle interpretazioni preconcette delle AFN, tentando un nuovo approccio che, attraverso l’investigazione delle loro dinamiche, ne spieghi la fluidità, piuttosto che cercare di costringerle dentro rigide definizioni. Tra queste, quelle basate sulla *Transition Theory* e l’*Actor Network Theory*, risultano incentrate sull’investigazione delle sfide cui le AFN vanno incontro con il passare del tempo e sull’interazione con i contesti in cui operano. Wiskerke (2003) applica questo approccio allo studio del settore del grano e del pane in Olanda, specificamente ad un caso di produzione biologica alternativo rispetto alla produzione industriale dominante, evidenziando però che la sua crescita e diffusione sono limitate da una serie di vincoli istituzionali e tecnici, nonché dall’incapacità dei soggetti coinvolti di affrontarli per mantenere e riprodurre l’iniziativa nel tempo.

Brunori e Rossi (2010) presentano l’esperienza dei Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) come luogo di interazione diretta tra produttori e consumatori, dove possono crearsi le condizioni per la generazione di innovazioni rispetto al sistema convenzionale di produzione e consumo. Infine, Morgan *et al.* (2006) propongono alcuni casi studio applicando un nuovo *frame* teorico, quello della *Convention Theory* (CT), che permette di indagare l’identità delle AFN, analizzandole in una dimensione temporale oltre che spaziale.

Le problematiche affrontate nella letteratura internazionale trovano riscontro anche in Italia, dove ci si confronta con un contesto ibrido, comprendente sistemi agricoli tradizionali e di piccole dimensioni insieme a strutture agro-industriali e distributive di media e larga scala sempre più industrializzate (Malassis and Ghersi, 1995). Molti lavori sulle “*filiere corte*” italiane, infatti,

<sup>1</sup> *Embeddedness* indicates the involvement of purposive social actions, also the economic ones, within frames of concrete, on-going system of social relations (Granovetter, 1985).

parlano di rinnovato interesse nei loro confronti, piuttosto che di improvvisa diffusione o radicale innovazione (Rossi *et al.*, 2008; Aguglia *et al.*, 2009). Il rischio di introdurre definizioni distorte è, inoltre, aggravato dalla grande varietà di iniziative considerate sotto l'ombrello delle “*filiere corte*” e dal fatto che, nonostante molte delle attività studiate non siano totalmente nuove, le ricerche condotte sono comunque inserite nel *frame* della letteratura sulle AFN, talvolta senza discutere la loro reale *alterity*.

Partendo da queste considerazioni, nel presente lavoro vengono passate in rassegna le iniziative che in Calabria, in base al senso comune e all'interno del contesto socio-economico e agro-alimentare, vengono definite come “*filiere corte*”, non prendendo in considerazione definizioni teoriche aprioristiche, ma procedendo attraverso una classificazione induttiva. Inoltre, vista la sua natura concettuale ed interpretativa, lo studio non mira ad ipotizzare eventuali vantaggi o svantaggi di tali filiere ma, procedendo in maniera descrittiva si cercherà di capire come le “*filiere corte*” si collochino nel più ampio contesto economico, sociale e politico regionale e quali siano le loro eventuali specificità in questo panorama di riferimento.

Relativamente all’organizzazione e funzionamento interno delle “*filiere corte*”, l’analisi condotta fa riferimento al frame teorico della CT, mentre il concetto di *embeddedness* (Granovetter, 1985) rappresenta il fondamento metodologico per un’estensione dello studio al contesto economico, sociale e politico in cui si formano le “*filiere corte*”.

La CT, nata nell’ambito della politica economica per lo studio del mercato del lavoro, è stata nel tempo applicata all’analisi dei mercati di altri tipi di merci e di interi settori produttivi<sup>2</sup>. Negli studi condotti, la valutazione dell’efficienza delle organizzazioni economiche va al di là dei principi di minimizzazione dei costi e massimizzazione dei profitti, prendendo in considerazione altri parametri legati ai processi di interazione delle organizzazioni considerate. Ciò comporta che le regole organizzative e, conseguentemente, i parametri di valutazione di un determinato settore economico risultano dinamici e non predeterminati (Wilkinson, 1997). In questo contesto teorico e ai fini del presente studio, le analisi verranno effettuate considerando norme o “*convenzioni*” che non possono essere ridotte a quelle predominanti all’interno del sistema agro-industriale tradizionale; in particolare, si farà riferimento alla classificazione introdotta da Boltanski e Thévenot (1991) che individuano cinque categorie sulla base dei diversi parametri che ciascuna organizzazione economica utilizza per la valutazione del proprio funzionamento: un sistema “*commerciale*” dove prevalgono i criteri del prezzo e della qualità; un sistema “*domestico*” nel quale assumono particolare importanza il livello di fiducia, la provenienza dei prodotti ed il tipo di processo produttivo applicato che, per essere valutato positivamente, deve assumere i caratteri della produzione tradizionale; un sistema “*industriale*” caratterizzato da “efficienza” ed “affidabilità”; un sistema “*pubblico*” che si distingue per il criterio dell’oggettiva riconoscibilità dei prodotti e delle informazioni ad essi associate; infine, un sistema “*civico*” in cui il criterio di valutazione riguarda la sua capacità di generare benefici sociali attraverso i beni prodotti.

Passando al concetto di *embeddedness*, questo non solo è in linea con le assunzioni alla base della CT ed, in particolare, con l’idea di coniugare analisi economiche e sociali per una più completa comprensione delle organizzazioni economiche, ma permette anche di espandere questo approccio allo studio del contesto economico, sociale e politico in cui ciascuna attività si colloca. Nello specifico, Granovetter (1985) suggerisce di estendere l’analisi oltre le istituzioni formalmente costituite e riconosciute, considerando le organizzazioni economiche anche in relazione a tutte quelle interazioni che sottendono, determinano e talvolta vanno oltre le istituzioni formali<sup>3</sup>.

Date queste premesse, verrà focalizzata l’attenzione sia sulle relazioni sociali (informali), sia su quelle politiche (formali), all’interno delle quali si colloca la nascita delle “*filiere corte*” in Calabria.

<sup>2</sup> Per esempio Salais e Storper (1992) applicano la CT per studiare il settore automobilistico in Francia.

<sup>3</sup> Senza negare l’importanza delle istituzioni non formalmente costituite, Granovetter (1985) invita a prestare attenzione anche ai rapporti quotidiani ed informali e dimostra che: “*there is sufficient social overlay in the economic transactions across firms (in the “market” [...] to render dubious the assertion that complex market transactions approximate a Hobbesian state of nature that can only be resolved by [...] hierarchical structure*” (Granovetter, 1985 p. 495).

In sintesi, il lavoro ha l'obiettivo di fornire un contributo introduttivo allo studio delle “*filiere corte*” allo scopo di avanzare delle ipotesi teoriche sulla loro identità ed eventuale “alterity” rispetto alle altre filiere esistenti. L'analisi è divisa in tre principali sezioni che, rispettivamente, descrivono: i sistemi agricoli e agro-alimentari dal punto di vista economico, il quadro sociale ed il contesto politico in Calabria.

## 2. Le “*Filiere corte*” in Calabria

La difficoltà di indagine concernente le “*filiere corte*” risulta ancora più accentuata in Calabria, dove le attività tradizionali e, qualche volta informali, sono ancora molto diffuse nel sistema agro-alimentare, che ancora oggi mostra un processo di modernizzazione né semplice, né lineare. La presenza di aziende polverizzate, prevalentemente a conduzione familiare, ha indotto alcuni autori a parlare di pluralità delle agricolture e dei sistemi agro-alimentari calabresi (Anania, 1980, 2001). Specialmente nelle zone montane e collinari, forme di agricoltura di sussistenza risultano ancora oggi non del tutto scomparse. Molte di queste attività tradizionali implicano, inoltre, una grande varietà di forme di vendita diretta, dalla vendita in azienda a quella su strada, passando per i mercati all'aperto o al chiuso (Baldari e Gulisano, 2001). In pratica, ci si trova di fronte ad una situazione molto fluida, composta da attività più o meno formali, che, di conseguenza, ha generato un contesto in cui i prodotti locali non sono stati sufficientemente valorizzati rispetto a quelli standardizzati. Ciò deriva anche dall'incapacità degli attori della filiera di integrarsi, verticalmente ed orizzontalmente, in modo da generare valore aggiunto (Coppola *et al.*, 2005). A questo punto ci si chiede come le “*filiere corte*” si siano inserite in una realtà in cui le attività agricole ed agro-alimentari tradizionali e moderne si sono costantemente incrociate; inoltre ci si interroga su quali ruoli e significati abbiano assunto all'interno del quadro economico, sociale e politico regionale. Rispondendo a questi interrogativi principali sarà possibile avanzare alcune ipotesi sulla reale *alterity* delle “*filiere corte*” calabresi, senza alcuna ambizione di valutare il loro impatto sul territorio e sugli attori coinvolti, ma puntando ad evidenziare continuità ed eventuali specificità. In linea con questo approccio induttivo, non si procederà con una definizione a-priori delle “*filiere corte*”, inferendola, invece, dal contesto reale, considerando come “*filiere corte*” le iniziative che:

- si sono autodefinite come tali attraverso atti più o meno formali, dichiarazioni e descrizioni;
- sono state studiate dalla letteratura scientifica nell'ambito dei lavori sulle AFN o sulle “*filiere corte*”;

- sono state ufficialmente riconosciute come tali dai politici e legislatori locali.

Dopo una specifica ricerca condotta e la successiva interazione con i rappresentanti di alcune delle realtà identificate, sono state individuate tre tipologie, di cui si riporta la consistenza per provincia (tab. 1):

- Mercati Contadini (MC), ovvero Farmer's Markets (FMs);
- Gruppi di Acquisto Solidale (GAS);
- Gruppi Organizzati di Domanda e Offerta (GODO);

### Tabella 1

I MC, con un totale di 31, sono, dopo la vendita diretta, la tipologia più rappresentata e sono anche la prima forma di “*filiere corte*” comparsa in Calabria, quasi in contemporanea con i GAS. Generalizzando, è possibile identificare i MC come segue:

- possono svolgersi sia al coperto che al chiuso;
- risultano attivi periodicamente e/o occasionalmente;
- coinvolgono solo i produttori provinciali o, al massimo, regionali;
- si fondano sul principio della costruzione di relazioni dirette tra produttori e consumatori, quindi non è permessa la partecipazione di intermediari;
- sono mercati con prodotti specifici che devono rispondere a precisi standard, definiti più o meno convenzionalmente.

Per quanto riguarda i GAS, la loro prima comparsa in Calabria risale al 2004 ed attualmente ammontano a 15, di cui 9 sono registrati sul sito della “Rete Nazionale dei GAS”, mentre i rimanenti si autodefiniscono tali, richiamandosi ai principi base dei GAS, come definiti nel documento nazionale. I GAS hanno forti radici territoriali e, contrariamente ai MC, non sono espressione di più ampi progetti nazionali, nonostante mostrino una certa disponibilità a fare rete con altri GAS italiani, oltre che tra di loro a livello regionale. Sono gruppi di persone che decidono di organizzare collettivamente i loro acquisti scegliendo prodotti e produttori secondo principi specifici tra loro concordati (socio-economici, culturali, etici, salutistici e di rispetto dell’ambiente). Tali valori portano a privilegiare i produttori locali e sono fondati su relazioni forti e continue tra i loro membri e sull’interazione diretta tra i consumatori ed i produttori. Normalmente le relazioni sono molto complesse tra i soggetti coinvolti ed in molti casi i ruoli si sovrappongono, con consumatori che partecipano attivamente alla distribuzione ed influenzano le decisioni dei produttori. In molti casi, inoltre, i GAS sono i principali promotori dei MC.

I GODO sono iniziative promosse, in tutta Italia, dall’AIAB<sup>4</sup> secondo uno specifico disciplinare. In Calabria, il primo, e al momento unico, GODO è apparso nel 2010. In sintesi, i GODO hanno l’obiettivo di favorire l’incontro tra domanda e offerta locale di prodotti biologici, attraverso il gruppo locale dell’AIAB che, in maniera gratuita, organizza gli ordini e la distribuzione. Nei GODO i valori etici e sociali sono affiancati dall’impegno per la tutela della salute, dell’ambiente e per il rispetto dell’equità economica. I GODO, a differenza delle altre iniziative, risultano caratterizzati dalla presenza di un intermediario tra produttori e consumatori e da regole formali riguardo a prodotti, metodi di produzione e di gestione.

Relativamente alle tipologie di “*filiere corte*” prima individuate si possono evidenziare tre caratteristiche generali, anche se con sfumature diverse e non sempre presenti contemporaneamente:

- 1) sono forme di vendita più o meno diretta che cercano di collegare la domanda e l’offerta;
- 2) introducono varie concezioni di qualità, da quelle formalmente certificate (es. produzioni biologiche) a quelle che rispondono a richieste non convenzionali (es. prodotti tradizionali);
- 3) estendono il concetto di qualità aggiungendo alle richieste connesse ad esigenze di salubrità e di rispetto dell’ambiente, quelle collegate a valori etici e sociali.

Delle tre, la prima caratteristica merita una precisazione, poiché è quella che genera le maggiori sovrapposizioni tra iniziative di “*filiere corte*” ed alcune forme di mercato già esistenti in Calabria<sup>5</sup>. Infatti, molti dei produttori coinvolti nelle forme di vendita diretta all’interno delle “*filiere corte*”, hanno gestito questo tipo di vendita anche in passato e continuano a farlo parallelamente in altri circuiti. Pur riconoscendo questa continuità, va detto che, almeno in linea di principio, stare nelle “*filiere corte*” richiede il rispetto di alcuni valori e prassi non necessariamente presenti nelle attività svolte precedentemente o/e parallelamente, quali:

- essere principalmente produttori di piccola e media dimensione;
- usare metodi di produzione ecologicamente sostenibili e rispettosi della salute umana ed offrire produzioni locali più o meno formalmente certificate;
- aderire a principi etici e sociali, oltre che tecnici.

Il rispetto di questi elementi si può esplicare nell’adesione ad una delle forme di “*filiere corte*” sopra elencate, oppure a progetti e visioni più generali<sup>6</sup>.

Una considerazione a parte va fatta in merito alla “vendita diretta” *tout court* che rappresenta l’attività che più complica e mette in discussione la distinzione reale tra “*filiere corte*” e modalità tradizionali di vendita diretta. In questo caso, infatti, non è possibile evidenziare differenze, dato

<sup>4</sup> Associazione Italiana Agricoltura Biologica, che ha anche ottenuto un brevetto su questa forma di organizzazione della domanda e dell’offerta di prodotti agricoli biologici.

<sup>5</sup> Vendita aziendale, vendita presso negozio specializzato, vendita ambulante e in mercati generici.

<sup>6</sup> Ci si riferisce ad esempio al caso di alcuni produttori e rivenditori che aderiscono al progetto “*Filiere corta bio*”, promosso dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (Mipaaf) per sostenere e diffondere i principi delle “*filiere corte*” nel settore del biologico.

che molti dei produttori coinvolti nelle forme di vendita diretta all'interno delle “*filiere corte*” sono, come già detto, anche coloro che hanno gestito questo tipo di vendita in passato e lo continuano a fare parallelamente in altri circuiti.

Quantificare l'ammontare dei produttori coinvolti, comunque, assume un significato importante per capire l'importanza che rivestono le “*filiere corte*” anche rispetto ai canali tradizionali. Da una ricerca empirica risulta che il numero di produttori interessati, escludendo, si ribadisce, quelli che praticano la “vendita diretta”, di difficile quantificazione, ammonta a 74 nelle iniziative dei GAS ed a 165 nei MC, di cui 149 nelle iniziative di “*Campagna Amica*”<sup>7</sup>.

### **3. Il contesto produttivo, sociale e normativo ed alcune ipotesi sull'*alterity* delle “*filiere corte*” calabresi**

#### *3.1. Il sistema agricolo ed agro-alimentare*

Alcuni dati strutturali sull'agricoltura calabrese risultano utili per definire il contesto all'interno del quale inquadrare le iniziative di “*filiera corta*”.

In Calabria, l'agricoltura viene esercitata soprattutto nelle aree collinari e montane, mentre quelle di pianura risultano molto limitate. La dimensione aziendale, inoltre, è caratterizzata da una diffusa polverizzazione e frammentazione aziendale. Secondo i dati provvisori dell'ultimo Censimento Generale dell'Agricoltura (ISTAT, 2011), il numero di aziende è diminuito del 21,4% nel periodo 2000-2010, mentre l'ammontare di SAU è rimasto quasi immutato (-1%).

La riduzione del numero di aziende insieme alla contenuta contrazione della SAU evidenzia un processo di aumento della dimensione media aziendale. Comunque, l'agricoltura tradizionale su piccola scala ricopre ancora una posizione predominante se si considera che la SAU media aziendale ammonta a 4 ha ed è superiore, rispetto al 2000, di appena 0,8 ha.

Sulla base dei dati ISTAT (2007) è possibile evidenziare che il 28,7% del totale delle aziende calabresi è coinvolto in forme di vendita diretta. Di queste, solo lo 0,3% possiede contratti vincolanti con l'industria di trasformazione, mentre l'1,6% ha lo stesso tipo di relazioni con alcune imprese commerciali. Le rimanenti praticano forme di vendita senza alcun contratto vincolante. Da ciò si evince l'importanza della vendita diretta, da un lato, e la marginale diffusione di forme contrattuali vincolanti, dall'altro, evidenziando l'estemporaneità delle attività di vendita del prodotto, da sempre dominante nell'agricoltura calabrese, che limita fortemente la capacità di posizionare i propri prodotti sul mercato (Anania, 1980, 2001). Questo quadro induce a riflettere criticamente sulla reale *alterity* delle “*filiere corte*”, dal momento che una grande quantità di iniziative in questo *frame* ricade nella categoria della vendita diretta, introducendo allo stesso tempo un ulteriore potenziale spunto di riflessione legato alla persistente incapacità degli attori di valorizzare le produzioni locali.

Per quanto riguarda l'industria agro-alimentare, Coppola *et al.* (2005) evidenziano una struttura composta essenzialmente da piccole realtà, rappresentate da un totale di 3.151 aziende che occupano mediamente tre lavoratori. Gli stessi Autori parlano di “*filiere monche*”, in quanto le imprese agro-industriali presentano un basso livello di internalizzazione e si limitano ad attuare processi di prima trasformazione, con la conseguente produzione di prodotti a basso valore aggiunto.

Passando ad analizzare il sistema distributivo regionale, ci troviamo in presenza di un settore variegato, dove reti distributive tradizionali e di piccola scala, in parte caotiche e non del tutto formali, si combinano con punti di distribuzione moderni e di più grande dimensione. L'associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (SRM) (2008) riporta che le rivendite non specializzate nel settore della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) coprono poco più del 10% del consumo calabrese; in maniera più specifica i due leader della GDO e della Distribuzione

<sup>7</sup> Per il momento non sono disponibili dati sui produttori coinvolti nei GODO.

Organizzata (DO) regionale intercettano, rispettivamente, il 34% ed il 18% del totale del mercato locale<sup>8</sup>. Dalle statistiche del “Rapporto annuale sul Commercio” del Ministero dello Sviluppo Economico (MSE, 2010), si evince l’importanza dei negozi tradizionali specializzati di piccole e medie dimensioni che rappresentano il 41,7% del totale delle UL. In più, considerando l’ammontare delle vendite, si deduce la netta prevalenza delle forme di distribuzione tradizionali a confronto con la GDO e la DO.

Per avere una visione più completa bisogna considerare anche la vendita diretta gestita al di fuori dei negozi specializzati e dei mercati all’aperto o al chiuso, oppure tramite vendita ambulante. All’interno di questo sistema complesso, la discussa incapacità di valorizzare i prodotti è ancora più accentuata poiché questi, generalmente, vengono offerti insieme ad altri prodotti industriali e standardizzati. In sintesi, si può affermare che anche il settore distributivo è caratterizzato da una modernizzazione incompleta, evidenziata sia dalla diffusa presenza dei punti vendita tradizionali, sia dall’assenza di strategie di valorizzazione delle produzioni locali. Questa situazione riproduce il problema dell’inefficiente posizionamento dei prodotti calabresi sul mercato e, ancora una volta, suggerisce di cercare il significato reale dell’*alterity* delle “*filiere corte*” calabresi nel quadro delle possibili soluzioni all’annosa questione della valorizzazione commerciale dei prodotti locali.

Il sistema agricolo ed agro-alimentare regionale è caratterizzato, dunque, dalla compresenza, ad ogni suo livello, di attività tradizionali e moderne, con le prime che prevalgono sulle seconde, con il risultato di un sistema ibrido dove prodotti locali specializzati si confondono con quelli standardizzati e generici. La fluidità del sistema è il primo elemento che apre la strada verso la verifica della reale innovatività delle “*filiere corte*”. Infatti, MC, GAS e GODO hanno numerosi aspetti in comune con le forme tradizionali di distribuzione, pur mostrando alcuni elementi che, agendo sui due principali punti di inefficienza del sistema (mancanza di coordinamento e di differenziazione dei prodotti), ne determinano le peculiarità tecniche.

I MC calabresi, risultano simili ai mercati tradizionali, tranne che per alcuni specifici requisiti che impongono la presenza di soli produttori regionali che vendono le proprie produzioni e ne possono certificare la conformità ai principi etici e qualitativi espressamente richiesti. Confrontati con i mercati ortofrutticoli tradizionali, in cui i prodotti risultano indifferenziati, i MC sono capaci, quindi, di creare uno spazio per la valorizzazione e la specificazione dei prodotti locali.

Gli stessi requisiti richiesti ai produttori nei MC, devono essere rispettati anche nelle altre forme di “*filiere corte*”, contribuendo a superare la sfida dell’indifferenziazione produttiva e trovando in questa specificità la fonte della loro *alterity*. Sia i GODO che i GAS, infatti, oltre all’impegno sulla specificazione e differenziazione produttiva, possono soprattutto rendere più efficiente il coordinamento tra produttori e consumatori; dunque, in questa loro specifica finalità, possono trovare il loro motivo di *alterity* tecnica.

Parafrasando quanto precedentemente detto in merito alle categorie introdotte da Boltanski e Thévenot (1991), si può ipotizzare l’*alterity* delle “*filiere corte*” nel loro contributo, almeno in linea di principio, al passaggio da un sistema ibrido tra il “*domestico*” e l’“*industriale*” ad un altro sistema ibrido tra il “*domestico*” in combinazione con il “*commerciale*”, che, potenzialmente, potrebbe rivelarsi più adatto per via della forte specificità delle produzioni agricole calabresi, che potrebbe essere meglio valorizzata in un sistema in cui la qualità viene premiata più della quantità.

### 3.2. Il contesto sociale

Risulta a questo punto necessario esaminare le “*filiere corte*” calabresi all’interno del contesto sociale, in modo da avanzare delle ipotesi sul loro significato e possibile ruolo. Accanto alle inefficienze di coordinamento tra gli attori delle filiere e alla mancata valorizzazione dei prodotti, evidenziate precedentemente, si cercherà di fornire un’interpretazione socio-culturale non solo dei

<sup>8</sup> I dati fanno riferimento al 2006 e sono elaborazioni del SRM a partire da statistiche Nielsen. Carrefour è il leader nella GDO della “divisione prossimità e ingrosso”; CEDI-SISA guida il settore dei “centri decisionali” nel quadro della DO.

suddetti problemi, ma anche della possibilità che le “*filiere corte*” possano rappresentare strumenti in grado di incoraggiare la partecipazione e l’interazione tra produttori e consumatori.

Sin dagli anni ’50 del secolo scorso, alcuni studi hanno identificato nell’incapacità di cooperare per il raggiungimento di obiettivi comuni una delle principali caratteristiche dell’Italia meridionale. Facendo riferimento alla Basilicata, Banfield (1958) evidenzia la presenza di “*familismo morale*”, ovvero l’incapacità delle persone di cooperare creando forti legami al di fuori delle loro famiglie, determinando un senso di irresponsabilità sociale, disinteresse o, perfino, paura del bene comune. Qualche anno dopo, altri studi hanno sottolineato tale incapacità di cooperare all’interno di analisi più ampie sulla “*Questione Meridionale*” portate avanti nell’ambito della letteratura sul capitale sociale. Il ragionamento che sottende tali lavori implica il considerare il capitale finanziario e quello umano come insufficienti a spiegare il tradizionale *gap* in termini di sviluppo che divide il Nord ed il Sud Italia (Galassi, 1999). Il capitale sociale è l’altra forma di capitale da considerare e, in termini molto generali, rappresenta l’abilità delle persone di cooperare per il perseguimento di obiettivi comuni. Rizzi (2003) e Sabatini (2008) confermano queste intuizioni ed offrono delle misure quantitative della diffusione di capitale sociale in Calabria. Il primo Autore individua due macro-indici di capitale sociale nella capacità di innovazione e di integrazione regionale, quest’ultimo costruito su quegli elementi che possono determinare l’abilità di costruire reti di relazioni, non necessariamente connesse con scopi individualistici (per es. le reti di associazioni senza fini di lucro). Sabatini (2008) distingue tre forme differenti di capitale sociale in termini di *bonding social capital* ovvero l’esistenza di forti legami familiari e chiusura verso l’esterno, e di *bridging* e *linking social capital*, che implicano invece relazioni più aperte e motivazioni collettive. In entrambi gli studi ed in riferimento ai suddetti indicatori, la Calabria occupa posizioni che confermano la difficoltà di costruire reti relazionali, specialmente dove obiettivi comuni prevalgono su quelli privati.

All’interno di questo quadro, le “*filiere corte*” calabresi possono essere viste come organizzazioni sociali in grado di costruire meccanismi di coordinamento basati su valori etici e immateriali. Dal punto di vista sociale, pertanto, si può ipotizzare che la loro reale fonte di *alterity* sia connessa alla loro potenziale capacità di promuovere forme di integrazione sociale intorno a valori e scopi comuni. In termini un po’ più concreti, questa funzione potenziale può, per esempio, esplicarsi nella creazione di reti sociali all’interno ed attorno ai MC, GAS e GODO, quando gli attori che vi partecipano sono coinvolti in questioni che vanno al di là del semplice scambio dei prodotti, quali ad esempio: il contrasto alla mafia o ad altre forme di attività illegali, particolarmente quelle che implicano violazioni della dignità umana (es. GAStretto, GAS “Felce e Mirtillo”); la preservazione della bio-diversità (es. GAS “Esperia”; GAS “Fratello Sole” e il MC di Nicastro); il supporto allo sviluppo della comunità (GAS e MC “Utopie Sorridenti”) e così via. Effettivamente l’abilità di mobilitare una rete territoriale attorno a queste problematiche comuni potrebbe essere la più importante *alterity* da un punto di vista sociale. Come per l’ipotesi sull’*alterity* tecnica delle “*filiere corte*”, anche quella sociale richiede delle verifiche empiriche, poiché le peculiarità identificate a livello teorico devono necessariamente trovare riscontro con le dinamiche temporali e spaziali.

Queste considerazioni sul sistema di interazioni sociali in cui le “*filiere corte*” calabresi sorgono e che contribuiscono a formare, rimandano al sistema “*civico*” individuato da Boltanski e Thévenot (1991) e precedentemente discusso.

### 3.3. Il contesto politico/normativo

Il presente paragrafo tenta di fornire un quadro del contesto politico/normativo all’interno del quale si collocano le “*filiere corte*” così come precedentemente analizzate. In particolare, dopo un velocissimo cenno agli attuali interventi in ambito agricolo e rurale, ci si concentrerà sull’evoluzione della normativa italiana in materia di vendita diretta e di riconoscimento delle AFN, per arrivare poi ad analizzare la situazione calabrese in riferimento alla presenza o meno di

dinamiche sociali “dal basso” che, operativamente, possono fornire un contributo allo sviluppo di questi nuovi modelli di produzione e consumo dei prodotti agro-alimentari.

L’impalcatura della Politica Agricola Comunitaria (PAC), dalla riforma Fischler del 2003 fino ad oggi, sembra essere in linea con ciò che, almeno in linea di principio, viene identificato come AFN, se non proprio in termini esplicativi ma senz’altro per le implicazioni degli interventi sempre più orientati verso la competitività del settore agricolo, la gestione sostenibile dei territori in termini ambientali ed il miglioramento della qualità di vita nelle zone rurali. Con il Reg. n. 1698/2005 e l’istituzione del Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale (FEASR) si è delineato il sistema attuale di programmazione dei territori rurali attraverso l’implementazione dei Programmi di Sviluppo Rurali (PSR) nelle regioni europee. In riferimento alla situazione italiana, un’analisi del Piano Strategico Nazionale (PSN) per lo sviluppo rurale 2007-2013 (Mipaaf, 2009) permette di constatare che le linee guida ed i principi della PAC sono declinati in una duplice direzione: da un lato, una marcata enfasi sulla necessità di ammodernamento aziendale, ristrutturazione, riconversione e adeguamento tecnologico volti a favorire un maggiore orientamento delle imprese al mercato; dall’altro, la consapevolezza che un aumento dell’integrazione delle imprese agricole nel mercato, rafforzando la partecipazione alle filiere, integrando nuovi servizi erogabili dall’impresa agricola e sostenendo la vendita diretta dei prodotti aziendali, può rappresentare un’opportunità per il sistema agro-alimentare nazionale. Il PSN, relativamente all’integrazione con le altre politiche, evidenzia la necessità di promuovere condizioni di sviluppo delle attività multifunzionali delle imprese agricole, anche incrementando l’attività di vendita diretta dei prodotti e definendo per tutto il territorio criteri omogenei per i mercati degli agricoltori (Mipaaf, 2009).

A livello regionale, il PSR Calabria fa menzione delle filiere alternative in termini molto generici di strategia complessiva, annoverando tra i tanti “bisogni” del settore agricolo, agro-alimentare e forestale la necessità di sviluppare le “*filiere corte*” e la vendita diretta, giustificata dal fatto che le analisi non hanno riscontrato alternative efficaci di collocazione dei prodotti sui mercati e collegando tale esigenza agli interventi attivabili nell’ambito dell’Asse I “Miglioramento della competitività del settore agricolo e forestale”. In termini operativi, il PSR Calabria inserisce un diretto riferimento alle filiere corte e alla vendita diretta nei criteri di ammissibilità ai finanziamenti previsti dalla Misura 121 “Ammodernamento delle aziende agricole”, dove, tra i requisiti di accesso, si richiede la capacità da parte dell’azienda di dimostrare la collocazione delle produzioni prevalenti sul mercato, anche attraverso contratti di vendita diretta e di filiera corta (Regione Calabria, 2010).

Un apporto probabilmente più consistente alla promozione delle AFN, tramite gli interventi di finanziamento previsti all’interno del PSR Calabria, è riconducibile più che all’impostazione generale del programma, all’interpretazione che nell’ambito dell’Asse IV “Approccio Leader” i Gruppi di Azione Locale (GAL) possono fornire nell’attivazione delle misure previste. In particolare, da un’indagine sui contenuti dei 14 Piani di Sviluppo Locale (PSL) attivati in Calabria, emerge come la maggioranza (11) abbia inserito tra gli obiettivi generali della strategia almeno un riferimento a forme di commercializzazione innovativa. Tra questi, sette PSL fanno specifico riferimento ad interventi programmati e definiti che vengono riportati in dettaglio nella tabella seguente.

## **Tabella 2**

Il valore aggiunto delle attività predisposte dai GAL si può, indubbiamente, configurare nella loro “tradizionale” propensione all’approccio dal basso, attraverso il quale si riesce a pervenire, sia in fase di progettazione generale che di definizione degli interventi, ad indirizzi strategici largamente condivisi dai soggetti coinvolti. A prescindere dalle specifiche metodologie di animazione, più o meno efficaci, non è azzardato affermare che, in ogni caso, ci si trova di fronte ad un sistematico impegno finalizzato al coinvolgimento degli *stakeholders* territoriali, se non altro perché, ai fini del finanziamento, ne viene esplicitamente richiesta la certificazione e documentazione. Pertanto, l’indagine ha permesso di rilevare che tutti i GAL calabresi hanno attivato modalità di partecipazione, declinate in: tavoli di animazione, laboratori di progettazione, incontri pubblici,

forum di discussione, etc. Tuttavia, in questo quadro, si evidenzia che solo i GAL “Valle del Crati” e “Valle del Crocchio” contemplano specifici riferimenti ad attività concertative sul tema delle “filiera corte” nei loro documenti. In tutti e due i casi tali attività sono state funzionali alla definizione degli interventi (cfr. tab. 2).

Per quanto riguarda la legislazione nazionale, la diffusione, negli ultimi anni, delle esperienze di AFN viene comunemente fatta risalire al D.lgs. n. 228/2001 “Orientamento e modernizzazione del settore agricolo”. In particolare, l’art. 4 così recita: “gli imprenditori agricoli, singoli o associati, iscritti nel registro delle imprese di cui all’art. 8 della legge 29 dicembre 1993, n. 580, possono vendere direttamente al dettaglio, in tutto il territorio della Repubblica, i prodotti provenienti in misura prevalente dalle rispettive aziende, osservate le disposizioni vigenti in materia di igiene e sanità”.

Successivamente, l’attività di vendita diretta dei prodotti agricoli ha visto una sua estensione con l’emanazione della Legge n. 96 del 20 febbraio 2006 sulla “Disciplina dell’agriturismo”. La norma prevede la vendita diretta dei prodotti agroalimentari anche da parte di chi svolge attività agritouristica, intesa come attività di ricezione e ospitalità esercitata dagli imprenditori agricoli che, attraverso l’utilizzazione della propria azienda in rapporto di connessione con le attività di coltivazione del fondo, di silvicoltura e di allevamento di animali, offrono ospitalità e somministrano pasti e bevande costituiti prevalentemente da prodotti propri e da prodotti di aziende agricole della zona.

Un’ulteriore evoluzione della normativa in materia di vendita diretta si è avuta con il D.M. del 20 novembre 2007 che, di fatto, ha legittimato giuridicamente la nascita dei cosiddetti “Mercati dei Contadini” in Italia. La Legge n. 244 del 24 dicembre 2007 (Legge Finanziaria 2008) ha rappresentato, inoltre, un importante riconoscimento per le attività di vendita diretta dei prodotti agricoli svolte da gruppi organizzati ed identificati come soggetti di azione politica e sociale. All’art. 1, commi 266-267-268, si legge: “Sono definiti «Gruppi di Acquisto Solidale» i soggetti associativi senza scopo di lucro costituiti al fine di svolgere attività di acquisto collettivo di beni e distribuzione dei medesimi, senza applicazione di alcun ricarico, esclusivamente agli aderenti, con finalità etiche, di solidarietà sociale e di sostenibilità ambientale, in diretta attuazione degli scopi istituzionali e con esclusione di attività di somministrazione e di vendita”.

Come sottolinea Guidi (2009), le ultime due disposizioni legislative sui Mercati dei Contadini e sui Gruppi di Acquisto hanno contribuito ad ampliare la conoscenza di gran parte dei consumatori sull’esistenza di tali forme di filiera corta nei diversi territori regionali, innescando, parallelamente a tutte le attività di comunicazione e informazione formali e non, un primo movimento verso la “legittimità” ed il riconoscimento delle AFN in Italia.

Accanto all’interesse verificatosi a livello nazionale, numerose sono le iniziative a carattere regionale, che hanno dato luogo negli anni più recenti, soprattutto nei territori storicamente più predisposti<sup>9</sup>, all’affermazione delle “filiera corte”, riconosciute ormai in parecchi contesti come delle vere e proprie forme alternative di mercato.

L’esperienza della Regione Calabria ha preso avvio con la Legge Regionale n. 29/2008 “Norme per orientare e sostenere il consumo dei prodotti agricoli regionali” che, nell’intento di promuovere la valorizzazione delle produzioni agricole, disciplina interventi finalizzati anche a “favorire l’incremento della vendita diretta di prodotti agricoli regionali da parte degli imprenditori agricoli”, in particolare introducendo una serie di “doveri” per le amministrazioni comunali che “al fine di favorire l’acquisto dei prodotti agricoli regionali e di assicurare un’adeguata informazione ai consumatori sull’origine e sulle specificità degli stessi prodotti [...] nell’ambito del proprio territorio, destinano aree per la realizzazione di farmer’s markets da parte degli imprenditori agricoli”. In merito all’iter della suddetta legge, è interessante notare che essa nasce a seguito dell’azione promotrice di Coldiretti che, attraverso una raccolta di firme, è riuscita ad ottenere un

<sup>9</sup> Si pensi all’esperienza della Toscana che rappresenta la regione pioniera per le iniziative di AFN in Italia (Brunori et al., 2008).

largo consenso, sollecitando così l'approvazione della proposta di legge a distanza di due anni dal suo deposito al Consiglio Regionale.

Recentemente, nel luglio del 2011, è stata emanata la Legge Regionale n. 23 “Norme per il sostegno dei gruppi di acquisto solidale (GAS) per la promozione dei prodotti alimentari da filiera corta e di qualità”, scaturita da una proposta di legge presentata al Consiglio Regionale nell’ottobre del 2010. La sua redazione è stata frutto della concertazione con alcuni GAS ed associazioni calabresi a vario titolo impegnate nella promozione di forme di produzione e consumo consapevoli. È importante evidenziare l’iter di stesura della legge, che ha seguito in pieno le regole dell’approccio dal basso. L’esigenza di acquisire maggiore consapevolezza su un fenomeno, come quello dei GAS, in parte nuovo e di sicuro poco definito, anche a causa del suo carattere informale, ha dato vita ad una serie di tavoli di discussione con i rappresentanti di tali realtà. Ogni bozza prodotta dai tavoli è stata poi sottoposta al vaglio del gruppo promotore, fino a giungere alla stesura definitiva presentata ed approvata, quasi all’unanimità, nel giro di poche ore dal Consiglio Regionale. L’approccio innovativo di tipo partecipato è proseguito anche dopo l’approvazione della legge; infatti, il gruppo promotore è stato coinvolto in sessioni di lavoro finalizzate a definire i decreti attuativi da presentare in Consiglio. Soprattutto in questa seconda fase, in cui bisognava definire gli interventi concreti, le conoscenze pratiche dei rappresentanti dei GAS e quelle tecniche del gruppo locale di AIAB sono risultate essenziali per regolamentare e sostenere realtà così informali, senza distorcerne la natura.

Il risultato finale delle attività di concertazione e consultazione effettuate ha portato alla condivisione di quattro principi: le norme per l’iscrizione e cancellazione al registro regionale dei GAS; i principi generali per la partecipazione all’assegnazione dei fondi annuali stanziati; le regole per la ripartizione dei fondi tra il finanziamento dei GAS e la realizzazione da parte dei Comuni di mercati contadini permanenti; le regole per la formazione e gestione di una specifica Consulta.

Passando all’interpretazione dell’iter appena descritto, è possibile concentrarsi sui soggetti coinvolti e sulle procedure e contenuti emersi per capire se esiste qualche effettiva differenza, rispetto alle precedenti leggi, che permetta di intravedere una qualche forma di *alterity*. Il metodo seguito per l’approvazione della legge e del successivo decreto attuativo, ricalca quello dell’approccio Leader, così come attuato dai GAL anche in riferimento agli interventi di filiera corta per l’attuale programmazione, come prima evidenziato. Nei precedenti piani e norme, infatti, il processo di partecipazione era stato “limitato” a soggetti giuridicamente riconosciuti, sia pubblici che privati, ma non erano mai state coinvolte realtà informali, in alcuni casi neppure costituite in associazione; infatti, nel caso della Legge Regionale sui FMs, si può dire che sia scaturita dal consenso popolare sui principi generali, ma sempre attraverso l’intermediazione di un soggetto istituzionale.

Non c’è dubbio che la Legge n. 23/2011 è il risultato di un processo di partecipazione dal basso, diverso dall’azione di lobby svolta in passato da organizzazioni pubblico-private formalmente riconosciute. A questo punto, si potrebbe ipotizzare che l’*alterity* politica delle “*filiere corte*” calabresi consista proprio nel seguire iter legislativi realmente partecipati, come a voler dire che solo nella pluralità del dibattito si può cercare di tutelare l’estrema diversità e informalità di queste realtà, pur dandogli un supporto formale e sostanziale. Ancor più delle altre due ipotesi sull’*alterity* tecnica e sociale, in questo caso si deve parlare di un’ipotesi da verificare empiricamente, visto che la legge appena discussa sembra rappresentare l’unico caso esistente al momento e, peraltro, ancora molto recente.

Il vero apporto dell’analisi del contesto politico consiste nel focalizzare l’attenzione sulla relatività e variabilità dei significati tra le diverse convenzioni ed anche all’interno della stessa. Si tratta di uno degli assunti base della CT ed implica il considerare la continua relazione dialettica tra le norme base di ciascuna convenzione e l’azione di interpretazione e re-interpretazione portata avanti dagli attori coinvolti; il dibattito politico attorno a questo tema ha, infatti, assunto toni molto diversi, partendo da un approccio decentralizzato, ma comunque fortemente influenzato da discorsi e valori generali, definiti in sede europea e nazionale, fino a giungere ad un primo tentativo di

definizione delle politiche dal basso nel rispetto di esigenze locali molto specifiche e poco convenzionali.

Questo implica che i principi e i valori identificati da Boltanski e Thévenot (1991) per i sistemi “civico”, “commerciale” e “domestico” potrebbero assumere sfumature molto diverse nei diversi casi di “*filiere corte*” e nei vari sub-sistemi in cui esse si inseriscono; inoltre altrettanto variabile è la rilevanza relativa di ogni sistema rispetto all’altro. Infine, anche nel caso in cui una verifica empirica dovesse confermare queste intuizioni teoriche, va sempre considerato che i sistemi ibridi emergenti dalle “*filiere corte*” non saranno realmente alternativi a quello domestico-industriale dominante, nel senso che non vanno visti come esclusivi, ma come complementari. Ancora una volta, seguendo le assunzioni della CT, una visione oggettiva della realtà implica ipotizzare la coesistenza di più convenzioni caratterizzate da pesi diversi e variabili. Tradotto in termini di sistemi agro-alimentari, questo vuol dire ammettere la presenza di varie “geographies of food” (Morgan *et al.*, 2006).

## Conclusioni

Obiettivo del presente studio è stato quello di avanzare delle ipotesi su quali possano essere le *alterity* delle realtà che si sono autodefinite, o sono state identificate nel contesto politico e sociale calabrese, come “*filiere corte*”, ovvero iniziative di produzione, commercializzazione e consumo di alimenti rispondenti alle caratteristiche di quelle che vengono studiate nel quadro delle AFN. Il tentativo è stato quello di condurre un’analisi critica non legata ai noti concetti teorici sulle AFN, inquadrandole invece nel contesto della realtà calabrese in cui si parla delle iniziative di filiera corta come qualcosa di non totalmente nuovo che, spesso, semplicemente rinnova pratiche tradizionali da sempre esistite.

Si è partiti dal *frame* teorico della CT applicandola attraverso il concetto analitico di “*embeddedness*”. In questo quadro, le iniziative di “*filiera corta*” sono state considerate come una delle tante *convenzioni* in cui il sistema agro-alimentare regionale può strutturarsi e che sono influenzate dal sistema economico, sociale e politico. In linea generale sono state avanzate tre ipotesi teoriche sulla loro *alterity*, da un punto di vista tecnico, sociale e politico.

Dalle peculiarità del sistema agro-alimentare, sociale e politico calabrese e dalle caratteristiche generali delle tre tipologie di “*filiere corte*” individuate (MC, GAS e GODO) sono state derivate le seguenti ipotesi: da un punto di vista tecnico, l’*alterity* potrebbe derivare dalla capacità di chiudere la filiera di alcuni prodotti agro-alimentari, mettendo in contatto i produttori con i consumatori finali; sul piano sociale tali realtà sono in grado di promuovere una fitta rete di relazioni per il perseguimento di fini materiali ed immateriali, individuali e collettivi, così da rinvigorire la capacità di cooperazione; infine, a livello politico, la recente legge regionale volta a promuovere la diffusione dei GAS, racchiude i semi per un approfondimento dell’approccio dal basso essendo stata definita, sia nei principi che nel decreto attuativo, con il coinvolgimento attivo di organizzazioni, anche informali, della società civile competenti sul tema.

Utilizzando le categorie di Boltanski e Thévenot (1991), le tre ipotesi (tecnica, sociale e politica) sono state interpretate nell’ambito della complessità del sistema agro-alimentare calabrese, il quale non può essere definito utilizzando esclusivamente le categorie di sistema “*domestico*” e sistema “*industriale*”; infatti, con l’apparizione delle “*filiere corte*”, sembrano potersi consolidare anche i tratti del sistema “*commerciale*” e di quello “*civico*”.

Nondimeno, i sistemi non necessariamente sono presenti contemporaneamente e con uniforme intensità sul territorio; molto dipende dalle specifiche condizioni di partenza di ogni singola area e dalle specificità delle varie esperienze di “*filiere corte*”. Come dimostra il dibattito interno all’approvazione della legge per il sostegno ai GAS, le loro peculiarità possono assumere interpretazioni e gradazioni diverse anche all’interno di ciascun sistema considerato. Queste considerazioni concettuali, portano a sostenere la necessità di sottoporre a verifiche empiriche le tre ipotesi avanzate; queste, infatti, rappresentano solo una base teorica che suggerisce l’opportunità di

approcciare criticamente, piuttosto che presumere, l'*alterity* delle “*filiere corte*” rispetto alle forme tradizionali di produzione, commercializzazione e consumo dei prodotti agro-alimentari.

### Riferimenti bibliografici

- Aguglia L., De Santis F., Salvioni C. (2009), “Direct Selling: a Marketing Strategy to Shorten Distances between Production and Consumption”, 113th EAAE Seminar, September 3-6, Chania, Crete, Greece.
- Anania G. (1980), *Il settore agricolo in Calabria tra produzione e controllo sociale*, Cosenza, Marra Editore.
- Anania G. (2001), “Le agricultures des Calabres contemporaines. Un’analisi delle caratteristiche delle aree agricole omogenee sub-regionali”, in Strumenti per la progettazione di politiche per lo sviluppo dei sistemi agricoli locali di Calabria e Puglia, INEA.
- Baldari M., Gulisano G. (2001), *I processi innovativi nell’olivicoltura calabrese. Analisi economico-comparativa di differenti modelli strutturali*, Reggio Calabria, Edimedia.
- Banfield E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe, The Free Press.
- Boltanski L., Thévenot L. (1991), *De la justification: les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Brunori G. e Rossi A. (2010), “Drivers of transformation in the agro-food system. GAS as co-production of AFNs”, 9th European IFSA Symposium, 4-7 July, Vienna, Austria.
- Brunori G., Guidi F., Innocenti S., Rossi A. (2008), “Monitoraggio e supporto delle esperienze di filiera corta in Toscana”, Rapporto finale di ricerca progetto ARSIA, disponibile online su [www.arsia.toscana.it](http://www.arsia.toscana.it); [www.agr.unipi.it/labrural](http://www.agr.unipi.it/labrural).
- Coppola F.S., Capasso S., Ferrara O. (2005), “Il sistema agro-alimentare nel Mezzogiorno: le sfide dell’industria agroalimentare nelle realtà territoriali”, Rassegna economica n. 2, dicembre, Napoli.
- Galassi F.L. (1999), *Measuring Social Capital: Culture as an Explanation of Italy’s Economic Dualism*, Warwick.
- Goodman D. (2002), “Retinking Food production-consumption: Integrative Perspective” *Sociologia Ruralis*, 42 (4) pp. 271-277.
- Goodman D. (2003), “The quality ‘turn’ and alternative food practices: reflections and agenda” *Journal of Rural Studies* (19) pp. 1-7.
- Goodman D. (2004), “Rural Europe Redux? Reflection on Alternative Agro-Food and Paradigm Change”, *Sociologia Ruralis* 44 (1) pp. 3-16.
- Granovetter M. (1985), “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, 91 (3) pp. 481-510.
- Guidi F. (2009), *Filiera corta: percorsi di innovazione tecnici, organizzativi e sociali nella gestione strategica delle nicchie. Esperienze in Toscana e in Provenza*. Tesi di Dottorato di Ricerca, Ciclo XXI. Alma Mater Studiorum, Università di Bologna.
- Holloway L., Kneafsey M., Venn L., Cox R., Dowler E., Tuomainen H. (2007), “Possible Food Economies: a Methodological Framework for Exploring Food Production-Consumption Relationships”, *Sociologia Ruralis*, 47 (1) pp. 1-19.
- Ilbery B. and Maye D. (2005), “Food supply chains and sustainability: evidence from specialist food producers in the Scottish/English borders”, *Land Use Policy*, 22 (4) pp 331-344.
- ISTAT (2007), Indagine sulla struttura e produzione delle aziende agricole.
- ISTAT (2011), VI Censimento Generale dell’Agricoltura.
- Kirwan J. (2004), “Alternative Strategies in the UK Agro-Food System: Interrogating the Alterity of Farmer’s Markets”, *Sociologia Ruralis* (44), pp. 395-415.
- Malassis L. and Ghersi G. (1995), *Introduzione all’economia agroalimentare*, Bologna, Il Mulino.

- Marsden, T., Banks, J., Bristow, G. (2000), “Food supply chain approaches: exploring their role in rural development”, *Sociologia Ruralis*, 40 (4), pp. 424-437.
- Mipaaf (2009), Piano Strategico Nazionale per lo Sviluppo Rurale 2007-2013 (art. 11 Reg. Ce 1698/2005).
- Morgan K., Marsden T., Murdoch J. (2006), *Worlds of food. Place, power, and provenance in the food chain*, Oxford University Press.
- MSE (2010), *Rapporto sul sistema distributivo. Analisi economico-strutturale del commercio italiano*, Roma.
- Regione Calabria (2010). Programma di Sviluppo Rurale 2007-2013. Approvato dalla Commissione UE con decisione C(2010)1164.
- Rizzi P. (2003), “Sviluppo locale e capitale sociale: il caso delle Regioni italiane”, Laboratorio di Economia Locale, Facoltà di Economia, Università Cattolica di Piacenza, Luglio.
- Rossi A., Brunori G., Guidi F. (2008). I mercati contadini: un’esperienza di innovazione di fronte ai dilemmi della crescita. *Rivista di Diritto Alimentare*, Anno II, Numero 3, Luglio-Settembre.
- Sabatini F. (2008), “Guida pratica alla misurazione del capitale sociale” in Garofalo G., Sabatini F. (a cura di) *Homo oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*, Bologna, Il Mulino.
- Salais R. and Storper M. (1992), “The four “worlds” of contemporary industry”, *Cambridge Journal of Economics* 16(2).
- SRM (2008), *La nuova distribuzione commerciale nel Mezzogiorno. Dinamiche economiche e riflessi su imprese e consumatori*, Napoli, Giannini Editore.
- Tregear A. (2011), “Progressing knowledge in alternative and local food networks: Critical reflections and a research agenda”, *Journal of Rural Studies*, 27 (4) pp. 419-430.
- Valle del Crocchio (2011). Bando Pubblico Misura 121 “Ammodernamento delle aziende agricole” - “Mercato Contadino a Km 0”.
- Whatmore S., Stassart P., Renting H. (2003), “What’s alternative about alternative food networks?”, *Environment and Planning*, 35(3), pp. 389-391.
- Wilkinson J. (1997), “A new paradigm for economic analysis?”, *Economy and Society*, 26:3, 335-339.
- Wiskerke, J.S.C. (2003), “On promising niches and constraining sociotechnical regimes: the case of Dutch wheat and bread”, *Environment and Planning - Part A*, 35(3), pp. 429-448.

<b>Tipologie</b>	<i>Catanzaro</i>	<i>Cosenza</i>	<i>Crotone</i>	<i>Reggio Calabria</i>	<i>Vibo Valentia</i>	<i>Totale</i>
<i>MC</i>	10	11	3	6	1	<i>31</i>
<i>GAS</i>	4	4		7		<i>15</i>
<i>GODO</i>				1		<i>1</i>
<b>Totali</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>47</b>

**Tabella 1 - Diffusione delle “filiere corte” per tipologia in Calabria; Fonte: ns. elaborazioni su dati direttamente rilevati.**

<b>Gruppi di Azione Locale (GAL)</b>	<b>Interventi</b>	<b>Misura PSR</b>	<b>Aiuto pubblico massimo ammissibile per beneficiario (€)</b>	<b>Numero azioni previste</b>
<i>Alta Locride</i>	- Mercato territoriale	123	100.000,00	1
	- Dalla nostra terra alla nostra tavola. I mercati contadini	313	15.000,00	3
<i>Alto Ionio Cosentino</i>	- Commercializzazione del panierone in Farmer's Market	133	70.000,00	1
	- Innovazione, qualità e accesso ai mercati per gruppi o reti di aziende agricole locali nella logica di promozione delle “filiere corte”	121	n.d.	8
<i>Grecanica</i>	- Qualificazione dei processi di trasformazione e commercializzazione per la promozione delle “filiere corte”	123	n.d.	12
	- La Filiera Corta dei prodotti agricoli d'eccellenza	121	25.000,00	8
<i>Kroton</i>	- La Filiera Corta dei Prodotti Trasformati	123	100.000,00	2
	- Promozione della Filiera Corta Locale	133	17.500,00	10
	- Le Fiere degli Attori della Filiera Corta Locale	133	8.750,00	20
	- Tutela e riqualificazione del patrimonio rurale (Riqualificazione piazze e spazi dell'ambiente urbano rurale, destinate all'attività di mercati locali dei produttori agricoli)	323	100.000,00	3
<i>Locride</i>	- Realizzazione Farm Market	311	30.000,00	3
<i>Valle del crati</i>	- Sostegno per la creazione e/o sviluppo di microimprese commerciali (GAS, Mercato della Terra)	312	66.600,00	3
<i>Crocchio</i>	- Mercato Contadino a Km 0*	121	100.000,00	2 - 3

\* Intervento già attivato tramite bando di evidenza pubblica (Valle del Crocchio, 2011)

**Tabella 2 - Interventi previsti dai GAL calabresi per le “filiere corte”. Fonte: ns. elaborazioni su dati direttamente rilevati.**