

## **Introduzione allo studio dei mercati agroalimentari**

di  
Valeria Sodano

### **INDICE**

#### **1. Il settore agroalimentare**

<i>Introduzione</i>	<i>p.2</i>
<i>1.1. sistema agroalimentare: definizione e fasi di sviluppo</i>	<i>p.2</i>
<i>1.2. Alcuni dati caratteristici della domanda e dell'offerta mondiali di prodotti alimentari</i>	<i>p.9</i>
<i>1.3. Dimensione e struttura del mercato alimentare mondiale</i>	<i>p.9</i>
<i>1.4. Il commercio agroalimentare e la posizione dei paesi poveri</i>	<i>p.14</i>
<i>1.5. il mercato agroalimentare e le regole del wto</i>	<i>p.19</i>

#### **2. Il margine distributivo**

<i>2.1. la bolletta della distribuzione e la misura dei costi di distribuzione</i>	<i>p.25</i>
<i>2.2. Il margine distributivo</i>	<i>p.28</i>

#### **3. Richiami di teoria economica**

<i>3.1. L'elasticità della domanda</i>	<i>p.31</i>
<i>3.2. Monopolio e potere di mercato</i>	<i>p.33</i>
<i>3.3. la misura della concentrazione</i>	<i>p.37</i>

## **1. Il settore agroalimentare**

### **Introduzione**

Lo studio di un mercato si occupa fondamentalmente del problema della determinazione dei prezzi dei prodotti offerti dal particolare settore economico al quale il mercato si riferisce. Tale problema è stato affrontato generalmente utilizzando gli strumenti della microeconomia standard (neoclassica), in particolare il modello di mercato basato sulla legge della domanda e dell'offerta. Tale metodo di analisi è particolarmente proficuo nel caso di quei mercati che presentano i caratteri tipici dei mercati di concorrenza perfetta<sup>1</sup>, per i quali il modello offre i risultati migliori. Tanto più un mercato si discosta dalla concorrenza perfetta tanto più è difficile analizzarne il funzionamento e valutare i risultati (prezzi, quantità scambiate, differenziazione dei prodotti, ecc.) che derivano dalle azioni dei diversi agenti che operano sul mercato.

Il mercato agroalimentare è stato in passato associato prevalentemente al settore agricolo. Poiché tale settore ha da sempre presentato (più di altri settori dell'economia) una struttura vicina a quella concorrenziale (la frammentazione della domanda e dell'offerta e la scarsa differenziazione della produzione sono stati da sempre i caratteri tipici riconosciuti per il settore agricolo) lo studio del mercato agroalimentare è risultato relativamente semplice, con la possibilità di costruzione di modelli che permettessero anche la valutazione delle politiche rivolte al settore.

In epoca recente la fisionomia del settore è cambiata radicalmente in rapporto ad alcuni cambiamenti tecnologici e organizzativi che hanno investito la sfera della produzione, della distribuzione e del consumo dei prodotti agricoli e alimentari. Il settore agricolo ha acquisito una posizione marginale ed il mercato agroalimentare si è via via allontanato dalla struttura concorrenziale, rendendone difficile l'analisi a livello sia descrittivo, che normativo e predittivo.

### **1.1 Il settore agroalimentare: definizione e fasi di sviluppo**

Il settore agroalimentare comprende tutti i settori dell'economia coinvolti nella produzione e distribuzione di prodotti alimentari. Ci si riferisce anche al "sistema agroalimentare", come quella parte del sistema economico che espleta le funzioni alimentari di un paese.

I principali settori economici che costituiscono il settore agroalimentare sono:

- Agricoltura
- Industrie fornitrici di mezzi tecnici per l'agricoltura
- Industria della trasformazione alimentare
- Settore del commercio (distribuzione alimentare)

La struttura del settore agroalimentare ed il comportamento delle diverse imprese che vi operano dipende anche dall'ambiente socio-culturale e istituzionale di riferimento.

Le attuali caratteristiche del settore agroalimentare derivano dai diversi cambiamenti intervenuti in relazione ad alcune importanti fasi dello sviluppo delle economie occidentali.

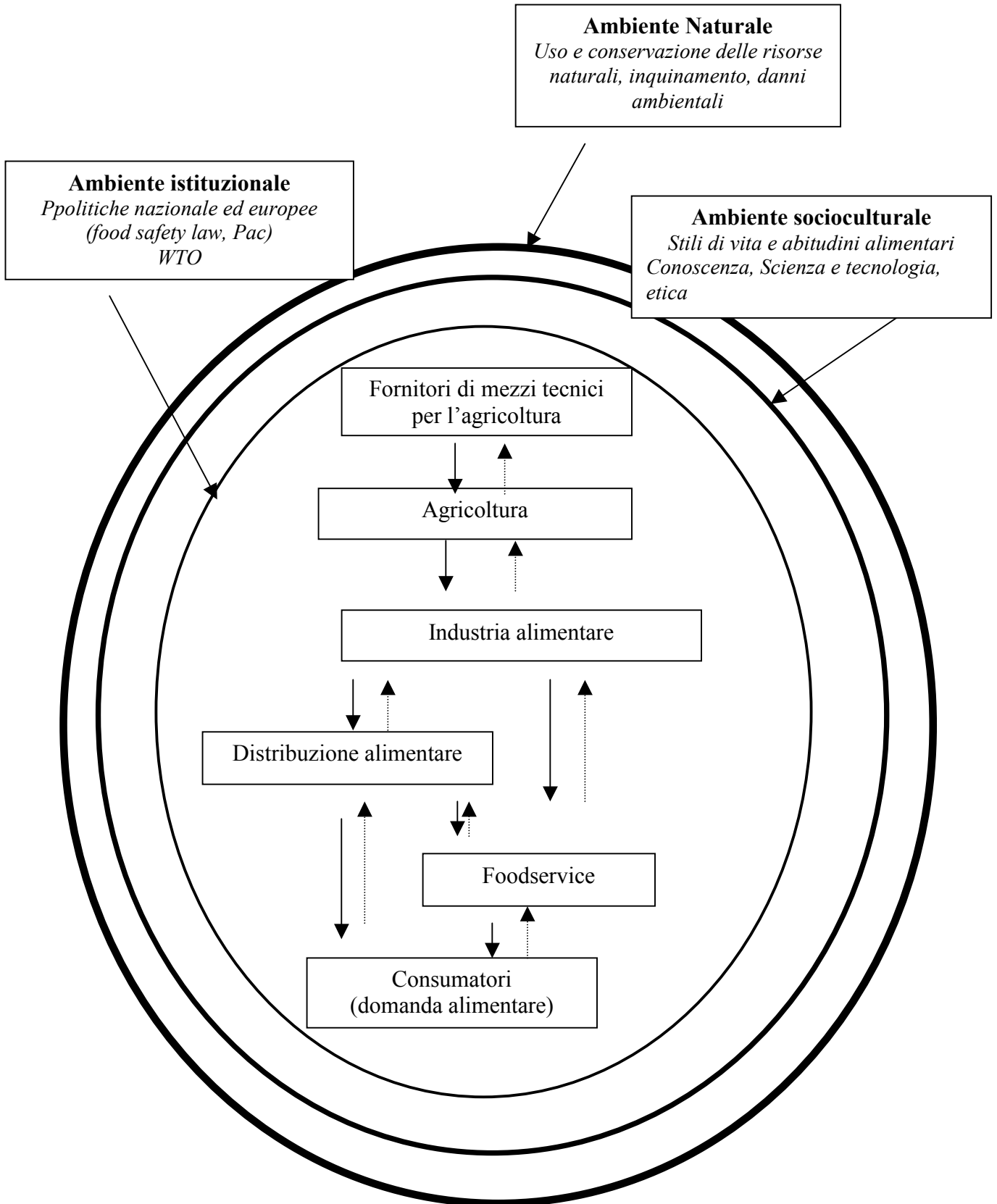
Storicamente il settore che ha risposto ai bisogni alimentari è stato l'agricoltura e solo recentemente si è sviluppato il ruolo dell'industria e della distribuzione alimentare.

---

<sup>1</sup> Ricordiamo che un mercato concorrenziale è definito a partire dalle seguenti ipotesi: 1- informazione perfetta (tutti conoscono i prezzi e la qualità, che è supposta omogenea); 2- i venditori e gli acquirenti sono price taker; 3- vi sono molti venditori e compratori; 4- l'output è perfettamente divisibile. Le proprietà di un equilibrio concorrenziale sono le seguenti: 1- efficienza nella produzione (ogni prodotto è ottenuto al minimo costo consentito dalla tecnologia); 2- efficienza nel consumo (il valore attribuito da ogni consumatore ad una unità di prodotto è pari al costo marginale di produzione di quell'unità); 3- profitti nulli; 4- la domanda uguaglia l'offerta (tutti i venditori e gli acquirenti ricevono e pagano lo stesso prezzo).

### Figura 1 Il Sistema Agroalimentare

(Le frecce continue indicano i flussi di merci, le frecce tratteggiate i flussi informativi)



Per grandi linee è possibile individuare le seguenti fasi nell'evoluzione del comparto alimentare.

- Una fase originaria dove la produzione e il consumo alimentare si presentavano esclusivamente su base locale con una dieta fortemente legata alle capacità produttive agricole di un territorio.
- Una fase di apertura commerciale caratterizzata dal progressivo aumento degli scambi di derrate di base a livello territoriale ancora circoscritto (i mercati medioevali e successivi) ed, in seguito, dall'apertura degli scambi internazionali relativamente a derrate speciali (spezie e affini) a partire dallo sviluppo dei grandi traffici marittimi nel sedicesimo secolo.
- Una fase di pre-industrializzazione del settore agroalimentare, che vede la progressiva specializzazione territoriale delle fasi di produzione e consumo alimentare, in connessione con la concentrazione urbana e la maggiore specializzazione produttiva connessa ai primi stadi della rivoluzione industriale a partire dal diciottesimo secolo. In tale fase nasce nella sua forma pre-moderna il settore della distribuzione alimentare aiutato dal progressivo sviluppo dei trasporti.
- Una fase di allargamento degli scambi su base prevalentemente regionale che risponde all'affermarsi dell'assetto moderno del rapporto città-campagna e alle esigenze di divisione del lavoro e organizzazione socio-economica richiesti dalla fase di sviluppo industriale delle economie occidentali.
- Una fase di modernizzazione caratterizzata da: -la diffusione su larga scala delle tecniche industriali di conservazione e trasformazione degli alimenti (nasce la moderna industria alimentare); la spinta industrializzazione dell'agricoltura con l'introduzione su larga scala della chimica e della meccanizzazione; -un progressivo aumento degli scambi internazionali con la tendenza ad una specializzazione territoriale della produzione; -l'affermazione dei consumi di massa.
- Una fase di terziarizzazione e internazionalizzazione.
- L'attuale fase di transizione caratterizzata dalla coesistenza di fenomeni contraddittori: la globalizzazione dei consumi e la difesa dei prodotti tipici; la ricerca del basso costo e della differenziazione; la concentrazione della GDO e l'e-commerce; l'estrema industrializzazione del settore agricolo (con la chimica affiancata dalla biotecnologia) e lo sviluppo dell'agricoltura biologica.

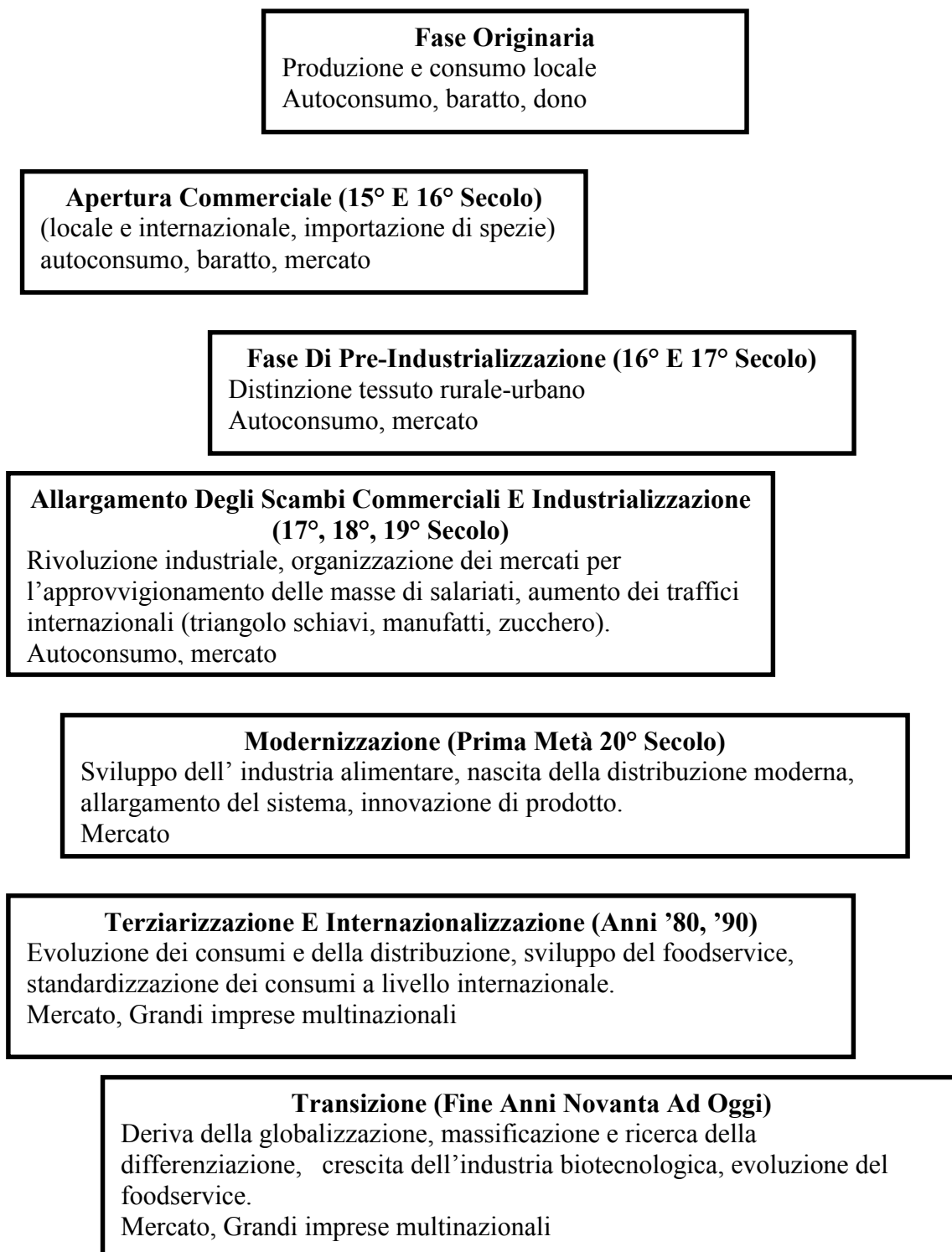
Le dinamiche intervenute nelle ultime tre fasi di sviluppo citate, influenzeranno l'evoluzione futura del sistema ancora per molto tempo e meritano pertanto un commento di approfondimento.

Nella fase di modernizzazione può essere identificato un primo periodo detto della prima competizione ed un secondo periodo, detto del consolidamento nazionale. La fase della prima competizione individua un settore dove imprese di piccola e media dimensione operano su scala locale. Il settore agricolo e commerciale sono caratterizzati da una elevata concorrenzialità. Le imprese dell'industria alimentare utilizzano raramente politiche di marca e l'orientamento generale è verso prodotti scarsamente differenziati rivolti ad una domanda alimentare ancora non satura sul piano quantitativo ed estremamente importante per il bilancio delle famiglie che utilizzano fino al 50% del proprio reddito disponibile per i consumi alimentari. Il settore leader della filiera è decisamente quello del commercio all'ingrosso. La fase detta del consolidamento nazionale è caratterizzata da una crescita della dimensione media delle imprese industriali che espandono le proprie aree di vendita all'intero territorio nazionale, sviluppando politiche di marca sostenute da elevati sforzi pubblicitari. La domanda, grazie all'aumento del reddito familiare medio, inizia ad indirizzarsi verso i servizi di "convenience" aggiunti al bene alimentare primario. Il settore del commercio all'ingrosso continua a detenere un elevato potere di controllo della filiera.

Nella fase dell'internazionalizzazione la struttura del settore assume la forma che ancora oggi presenta in molti paesi: una sorta di oligopolio a frange, con poche grandi imprese industriali e grandi catene distributive, ed una miriade di piccoli produttori e distributori. Le imprese maggiori espandono la propria sfera di attività ben oltre i confini nazionali. L'ambiente competitivo è caratterizzato dalla leadership delle grandi imprese industriali che, con il capitale di marca in proprio possesso, detengono un forte potere contrattuale nei confronti sia dei consumatori finali che

dei dettaglianti. Le politiche di marca sono al centro delle strategie di marketing ed il controllo della filiera è senza dubbio esercitato dalle imprese che posseggono le grandi marche nazionali. La domanda inizia a registrare alcuni profondi cambiamenti che spingono il sistema verso la fase di sviluppo successiva: la domanda per consumi alimentari, ormai di scarso peso sul valore dei consumi totali, è rivolta sempre più agli aspetti "qualitativi" dei prodotti, mentre cresce rapidamente la domanda per pasti consumati fuori casa (rivolta quindi al settore del foodservice) e l'abitudine ad effettuare gli acquisti presso i grandi centri commerciali.

## Tavola 2 Evoluzione Del Sistema Agroalimentare



L'ultima fase, denominata di transizione o di globalizzazione, è caratterizzata da un forte aumento della concentrazione sia nel settore industriale che della distribuzione. Le grandi imprese industriali operano ormai su scala globale (sono cioè presenti sia in termini di vendita che di stabilimenti e filiali commerciali in un numero elevato di paesi). Le maggiori catene della grande distribuzione iniziano la loro fase di internazionalizzazione, investendo oltre i confini nazionali. L'ambiente competitivo è caratterizzato in questa fase dalle aggressive politiche di marketing del grande dettaglio organizzato. La massiccia diffusione delle marche commerciali riduce drasticamente il potere contrattuale dell'industria nei confronti dei propri clienti e determina, insieme ai vantaggi competitivi che derivano dall'uso delle nuove tecnologie dell'informazione<sup>2</sup>, il passaggio della leadership della filiera al settore distributivo. La spesa per acquisti di prodotti alimentari presso il dettaglio è stazionaria, o addirittura in calo, mentre aumenta notevolmente la spesa per pasti consumati fuori casa e cibi da asporto in negozi tradizionali.

L'ultima fase descritta è la fase che attualmente stanno sperimentando gli USA ed i paesi europei. Alcune tendenze, come l'aumento dei pasti consumati fuori casa e la pervasività dei grandi centri commerciali sono fenomeni ancora poco presenti in alcune regioni europee. I dati che sicuramente accomunano i sistemi agroalimentari cosiddetti moderni sono: il fortissimo potere del dettaglio organizzato; il continuo aumento della concentrazione ad ogni livello della filiera; il difficile ruolo del foodservice, settore tradizionale ancora altamente frammentato, esposto ad una rapida crescita della domanda. La capacità del settore industriale e del dettaglio di diversificare la propria sfera di attività entrando nel mercato del foodservice, sarà molto probabilmente l'elemento che modificherà nuovamente la struttura e gli equilibri competitivi del sistema.

Nel complesso si può affermare che i principali attori del settore alimentare sono attualmente i dettaglianti ed il *foodservice*, mentre l'industria mostra poche potenzialità di crescita. Il "*consumer pull*" ha sostituito già da tempo il *manufacturer push* nella guida delle dinamiche organizzative e strategiche della *food supply chain*. Fino agli anni '80 le politiche di *product branding* da parte della grande industria alimentare hanno influenzato la struttura e la strategia dei settori a monte e a valle attraverso il vincolo della lealtà alla marca del consumatore. Attualmente i soggetti che influenzano maggiormente il sistema sono i dettaglianti, che grazie soprattutto alle nuove tecnologie dell'informazione, sono in grado di "controllare" in modo consistente il comportamento di acquisto.

Il settore che crescerà maggiormente nei prossimi anni è quello del *foodservice*, attualmente molto meno concentrato dell'industria e del dettaglio, ma già attraversato da interessanti dinamiche di consolidamento. Un altro importante attore sarà il settore della cosiddetta industria per la vita, vale a dire quei gruppi derivanti dall'integrazione, più o meno parziale e più o meno formale, di imprese operanti in settori tradizionalmente separati, come quello chimico, farmaceutico e sementiero, e che ora sono accomunate dalla sfida delle nuove tecnologie della bioingegneria. Gli alimenti geneticamente modificati potrebbero essere solo uno degli esempi delle innovazioni, derivanti da tali attività, che investiranno il settore agro-alimentare nel prossimo futuro.

Riassumendo, possono essere individuate le seguenti attuali tendenze del sistema agro-alimentare.

Nei prossimi anni il settore alimentare sperimenterà una sempre maggiore integrazione internazionale. Le imprese del settore per vivere con successo questa ulteriore fase di globalizzazione dovranno tener conto dei seguenti elementi:

- Il bisogno di una progettualità strategica ampia e di lungo periodo.
- Lo slancio verso i mercati dell'Est e dei paesi in via di sviluppo.

---

<sup>2</sup> Alcune importanti innovazioni come lo scanner, l'EDI (*eletronic data interchange*) e l'ECR (*efficient consumer response*) che si sono diffuse all'interno del sistema a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, hanno agevolato il settore distributivo più che quello industriale. La gestione degli approvvigionamenti, la gestione delle scorte e dei magazzini, hanno offerto alla distribuzione notevoli vantaggi di costo, mentre l'uso degli scanner data e di efficaci sistemi di comunicazione tra i diversi punti vendita hanno creato per la distribuzione preziosissime fonti di informazioni sul comportamento dei consumatori, permettendo l'uso di una moltitudine di efficaci politiche di marketing.

- Il cambiamento tecnologico e l'innovazione tanto nella distribuzione che nella preparazione degli alimenti.
- L'impatto prorompente dello sviluppo del *foodservice*.
- L'approfondirsi delle dinamiche di ristrutturazione e consolidamento.
- L'entrata di nuovi importanti attori capaci di guidare le strategie dell'intero sistema, come ad esempio l'industria della scienza della vita.
- I processi di diversificazione del settore del dettaglio in nuovi mercati.

Nella attuale fase di sviluppo il sistema agroalimentare sta cercando nuove forme di integrazione nell'ambito dell'intero sistema economico e socioculturale sperimentando una varietà di nuove forme organizzative al proprio interno. Dalle classiche politiche di integrazione orizzontale e verticale, che hanno disegnato in passato le mappe del potere economico e strategico all'interno del sistema, si è passati a politiche di coordinamento dinamiche basate su accordi quasi-informali, come le alleanze strategiche e le reti di impresa. Gli elementi che attualmente guidano l'evoluzione organizzativa del sistema sono almeno tre:

- Le innovazioni nel campo dell'informazione e della comunicazione, con forti implicazioni sia sul piano pratico-organizzativo (ad esempio l'aumentata efficienza operativa nella gestione degli approvvigionamenti e delle scorte derivanti dall'uso di strumenti quali l'EDI -*electronic data interchange*-), che su quello politico-contrattuale (quando l'informazione è la principale risorsa del sistema, l'accesso alle tecnologie per il suo controllo diviene l'elemento critico di successo delle imprese).
- Le innovazioni in campo bioingegneristico. Le specie vegetali geneticamente modificate sono solo un piccolo assaggio delle future applicazioni economiche delle scoperte della bioingegneria in campo alimentare. L'impatto sui consumi e sugli equilibri di forza all'interno del sistema sarà elevato e a tutt'oggi ancora imprevedibile.
- Le dinamiche del consumo alimentare. Alcuni dei trend che hanno caratterizzato il settore per un lungo periodo si stanno esaurendo. È difficile prevedere le priorità del consumatore occidentale della prossima generazione. Via via che le scoperte mediche e biomolecolari indicano nuove proprietà nutrizionali e terapeutiche delle diverse diete alimentari, il consumatore tende a riadattare la propria dieta in modo anche drastico, secondo schemi solo in parte prevedibili.

Tra le principali dinamiche strategiche e strutturali che avranno forti ripercussioni sull'assetto futuro del sistema ricordiamo la nascita di un nuovo settore denominato *life science industry*.

### **Il caso della life science industry**

Le recenti scoperte in campo genetico e biotecnologico hanno determinato lo sviluppo di un nuovo settore per l'offerta di biotecnologie in agricoltura, in particolar modo semi con materiale geneticamente modificato per la coltivazione di piante più produttive, a ridotta richiesta di input o con tratti migliorati. La ricerca in tale campo richiede investimenti elevatissimi e ciò ha portato a vistosi fenomeni di consolidamento nei settori che sono entrati nel nuovo mercato. È nata la cosiddetta industria della scienza della vita che sviluppa biotecnologie applicate sia al settore farmaceutico che agricolo.

Alla base dello sviluppo del nuovo settore (e dei processi di concentrazione) vi sono le norme per l'appropriabilità dei risultati delle attività di ricerca e sviluppo, vale a dire la legge per la difesa dei diritti di proprietà intellettuale (*intellectual property rights*, IPR). Esempi di IPR sono i brevetti (*patents*) delle innovazioni, i diritti di autore (*copyrights*) per i prodotti editoriali, i certificati per la protezione della varietà delle piante (*plant variety protection certificates*, PVPCs).

Gli IPR da un lato sostengono il mercato per le innovazioni, dall'altro, dando un elevato potere di mercato alle imprese, possono condurre alle inefficienze tipiche del monopolio. Inoltre una difesa eccessiva degli IPR può disincentivare ulteriori investimenti nella ricerca.

Una volta che una impresa ha acquisito i diritti di proprietà su di una innovazione particolarmente attraente sul piano economico, esistono incentivi per una cessione dell'uso dell'innovazione tramite l'offerta di licenze. In alternativa una delle imprese concorrenti al fine di accedere all'innovazione può acquisire l'impresa detentrici del IPR, con una conseguente maggiore concentrazione del settore.

Tra il 1995 e il 1998 circa 68 imprese sementiere sono state acquistate o hanno stretto accordi di *joint venture* con grandi imprese multinazionali fino a quel momento operanti nel settore farmaceutico e chimico. Per le imprese chimiche già operanti nel settore agricolo (per esempio nel settore dei concimi chimici) l'acquisizione di imprese sementiere rispondeva a bisogni di complementarità. Ma per le imprese farmaceutiche l'entrata nel settore delle sementi ha rappresentato una assoluta novità. La combinazione delle attività di ricerca e sviluppo biotecnologico nei settori farmaceutico e agricolo ha dato vita all'industria cosiddetta di scienza della vita (*life science industry*). Le attuali imprese operanti in tale nuovo settore derivano dalla riconfigurazione di grandi imprese multinazionali del settore chimico e farmaceutico che:

- hanno dimesso alcune attività tradizionali e a domanda stagnante;
- hanno acquisito le start-up del settore biotecnologico diffuse negli anni ottanta;
- hanno acquisito compagnie sementiere;
- hanno acquisito piccole imprese di *plant-breeding*;
- hanno acquisito o si sono fuse con altre imprese con interessi di mercato simili ai propri;
- hanno sviluppato rapporti di collaborazione e costituito *joint ventures* con altre imprese per effettuare il massimo sforzo di ricerca e sviluppo nelle nuove tecnologie.

Alla fine degli anni ottanta molte imprese della *life science industry* hanno disinvestito nel settore sementiero, a volte cancellando acquisizioni non ancora perfezionate. Un motivo sembra essere stato l'elevata incertezza circa il reale valore commerciale delle biotecnologie agricole, vista la resistenza dei consumatori e le politiche di alcuni distributori nei riguardi dei prodotti geneticamente modificati. Un altro motivo può essere stata la crescente attenzione rivolta dalle autorità antitrust al nuovo settore ed ai fenomeni di concentrazione in atto. Il settore sementiero è stato da sempre molto concentrato. In USA nel 1998 il C4 era pari a 67 per il granturco, al 49% per la soia e all'87% per il cotone.

La tabella che segue riporta illustra le azioni di consolidamento intraprese al 1998 dalle principali imprese del settore biotecnologico.

*Attività di consolidamento intraprese dalle 10 imprese più attive nel settore delle biotecnologie*

Società	Mergers	Acquisizioni	Joint Ventures	Altre	Totale
Monsanto(USA)	1	15	4	17	37
AgriBiotech(USA)	1	30	0	5	36
Novartis(Switz.)	3	21	1	0	25
AgrEvo/Aventis(Germany)	2	15	3	2	22
AstraZeneca (UK)	0	14	1	1	16
Limagrin (France)	0	15	0	1	16
Empresas La Moderna/Savia(Mex)	1	10	0	5	16
Rhone-Poulec Agro(FR.)	3	6	2	2	13
DuPont (USA)	0	3	2	8	13
Dekalb Genetics (USA)	0	11	0	0	11



### **1.2 Alcuni dati caratteristici della domanda e dell'offerta di prodotti alimentari a livello mondiale.**

Il primo dato caratteristico è la profonda diversità nella connotazione e definizione stessa di bene alimentare che esiste tra paesi ricchi e paesi poveri. La teoria del marketing definisce un prodotto, ed il relativo mercato, in base ai bisogni del consumatore che il prodotto è in grado di soddisfare. Nei paesi a elevato livello di sviluppo, USA e UE in primo luogo, il consumo di beni alimentari è oramai da tempo legato più al soddisfacimento dei bisogni cosiddetti secondari (quali quelli di convivialità, di status, edonistici) che al soddisfacimento dei bisogni primari (di fame e sicurezza). Nei paesi poveri invece al primo posto vi è il soddisfacimento del fabbisogno energetico giornaliero. In tali paesi l'assunzione di una dose sufficiente di calorie è un bisogno che ancora si antepone a quello dell'adeguatezza delle caratteristiche nutrizionali degli alimenti, vale a dire la presenza in questi di adeguati livelli di quegli elementi nutrizionali necessari per mantenere l'organismo in buona salute.

Il secondo importante dato caratteristico è la distribuzione geografica dei bacini di produzione e consumo di prodotti alimentari. Ancora una volta il mondo si divide in due grandi blocchi: quello dei paesi ricchi, con un elevato grado di autosufficienza alimentare, e quello dei paesi poveri, fortemente dipendenti dall'esterno.

Il terzo dato caratteristico è la crescente asimmetria nel potere di mercato e nella ripartizione del valore aggiunto tra le diverse componenti (settori produttivi) del sistema agroalimentare: fornitori di input per l'agricoltura, settore agricolo, commercio (all'ingrosso e al dettaglio), industria alimentare e ristorazione (foodservice). Gli equilibri e la struttura organizzativa tra tali componenti si sono rapidamente evoluti nel corso degli ultimi decenni, in primo luogo sotto la spinta dell'evoluzione tecnologica.

Il quarto dato caratteristico riguarda il ruolo crescente di una istituzione come il WTO nella regolazione del mercato agro-alimentare mondiale. Tale istituzione nonostante le profonde differenze esistenti tra i paesi ricchi e poveri prevede per entrambi le stesse regole, in nome di un principio di liberalizzazione degli scambi che non tiene conto delle profonde asimmetrie nelle strutture produttive generate anche dalle passate (ed in parte ancora presenti) forti politiche protezionistiche dei paesi ricchi.

### **1.3. Dimensione e struttura del mercato alimentare mondiale**

Il mercato alimentare mondiale ha un valore di circa \$ 5,000bn valutato ai prezzi al dettaglio, e di circa \$ 3,300 bn valutato ai prezzi all'industria (comprendendo il settore del foodservice). Nei paesi sviluppati il mercato dei prodotti alimentari confezionati si trova nella fase di maturità, con una crescita annua dell'1-2 per cento, pari alla crescita demografica. Nei paesi al più basso livello di sviluppo il sostenuto tasso di crescita demografica, il basso tasso di crescita economica mantiene comunque bassa la crescita della domanda alimentare, specialmente quella diretta ai prodotti a maggiore valore aggiunto. Nel prossimo futuro il maggiore sviluppo della domanda alimentare mondiale è atteso nelle regioni asiatiche del pacifico e nel Sud America, che presentano il più elevato potenziale di crescita (a patto, ovviamente, che non si ripetano con sistematicità crisi della portata di quelle che hanno colpito qualche anno fa l'est asiatico e più recentemente l'America Latina).

Il mercato agro-alimentare mondiale è dominato da alcune grandi multinazionali che coprono elevate quote del mercato mondiale. L'elevata concentrazione sia dell'industria che del commercio alimentare, presente in tutti i paesi avanzati, fa sì che di fatto il controllo dell'offerta alimentare mondiale, e soprattutto dei prodotti trasformati e confezionati sia nelle mani di un numero ristretto

di gruppi societari (e di fatto nelle mani di pochi uomini<sup>3</sup>). La tabella 1 riporta le prime 26 imprese multinazionali che operano nel settore agro-alimentare, con i rispettivi volumi di vendita al 1999

Tab. n° 1 - Le prime imprese multinazionali del settore alimentare

Imprese	Valore delle vendite totali (\$bn)	Valore di mercato (\$bn)
Philip Morris (USA)	56	112
Nestlé (Eur.)	50	77
Unilever (Eur.)	50	67
Diageo (USA)	30	34
Conagra (USA)	24	13
PepsiCo (USA)	21	43
Sara Lee (USA)	20	25
Coca-Cola (USA)	19	142
RJR-Nabisco (USA)	17	8
Danone (Eur.)	16	19
Eridiana-Beghin-Say (Eur.)	11	5
Heinz (USA)	9	19
Campbell Soup (USA)	8	23
Bestfoods (USA)	8	14
Kellog (USA)	7	13
Cadbury-Schweppes (USA)	7	2
Tate & Lyle (USA)	7	2
Associated British Foods (Eur.)	7	9
General Mills (USA)	6	11
Ajinomoto	6	5
Quaker Oats (USA)	5	8
Suedzucker	5	2
Hershey	4	9
Ralston-Purina	4	9
Parmalat	4	2
Wrigley	2	9

Fonte: Financial Times (2000)

<sup>3</sup> Intesi come genere maschile e non genere umano in generale. Ricordiamo infatti che anche nei paesi democratici avanzati, le posizioni di maggiore potere all'interno delle imprese, così come in molte altre istituzioni pubbliche e private, sono ricoperte in larghissima maggioranza da uomini. In molti paesi a basso livello di sviluppo l'esclusione delle donne dalle istituzioni pubbliche e private è pressoché totale e frequentemente esse sono escluse dal godimento di alcuni importanti diritti civili. Con riferimento ai mercati agricoli ricordiamo che in tali paesi uno dei principali vincoli all'ammodernamento delle strutture produttive è l'esclusione delle donne (che sono i principali soggetti lavoratori del settore agricolo) dal diritto della proprietà privata e dall'accesso alle fonti di credito.

Tab. n° 2 - C<sub>3</sub> (indice di concentrazione a tre imprese) per paese e per categoria merceologica nel settore alimentare

	IRL	Norv.	Fin.	Svezia	DN	I	F	S	UK	D	Media
Alimenti per l'infanzia	98	100	100	100	99	96	93	54	78	>86	91
Zuppe in scatola	100	96	85	75	91	>50	84	na	79	41	87
Gelati	na	100	84	85	90	73	52	84	45	72	76
Caffè	91	69	72	71	70	60	100	na	74	67	75
Yoghurts	69	100	na	90	99	36	67	73	50	76	70
Snacks cioccol.	95	75	74	na	39	93	61	79	74	na	7
Pet foods	98	na	80	84	>40	64	73	53	77	87	79
Cereali colazione	92	70	na	52	70	88	70	82	65	67	73
The	96	81	90	63	64	80	82	62	52	55	72
Snacks	72	88	70	80	78	71	50	56	73	48	68
Carbonates	85	90	>50	62	na	60	69	79	55	60	71
Burro	na	100	na	na	100	na	32	na	65	<30	65
Pasta	83	64	97	82	61	51	57	65	37	49	65
Piatti pronti surg.	na	76	na	63	na	90	62	39	39	65	62
Pane conf.	<85	88	44	47	59	88	70	96	58	9	59
Biscotti	83	67	73	51	41	<55	61	53	42	50	58
Pesce scat.	na	68	70	72	49	68	43	33	na	na	55
Acqua min.	na	na	100	74	70	37	na	31	14	21	50
Succhi frutta	na	51	70	50	65	62	26	38	35	46	48
Verdure scat.	na	61	68	47	50	36	29	na	na	na	47
media	89	79	79	69	69	67	63	61	56	55	68

L'ultima riga della tabella, che riporta i valori medi dell'indice di concentrazione per singolo paese, evidenzia le forti differenze tra i diversi paesi. Irlanda, Norvegia e Finlandia hanno un'industria alimentare molto concentrata con un C<sub>3</sub> superiore a 78, al contrario Germania, Regno Unito, Spagna e Francia presentano valori inferiori a 64. Svezia, Danimarca e Italia presentano un grado di concentrazione intermedio. L'ultima riga, che riporta i valori dell'indice di concentrazione medi per singola categoria di prodotto, evidenzia la forte concentrazione di alcuni settori, primi tra tutti gli alimenti per l'infanzia, le zuppe in scatola, i gelati, il caffè, lo yogurth.

La tabella 3 riporta i nomi delle imprese leader per categoria di prodotto e per paese. Da notare che a parte i cibi per animali e i gelati dove Mars e Unilever rispettivamente dominano nella maggioranza dei paesi considerati, per le altre categorie merceologiche le imprese leader variano abbastanza tra paese e paese. Il settore del commercio al dettaglio si presenta anch'esso abbastanza frammentato.

Si noti che la somma del valore delle vendite delle prime 10 multinazionali ammonta a circa il 10% del valore totale del mercato agro-alimentare mondiale (compreso il settore del foodservice nel quale tali multinazionali non operano). Si noti inoltre che spesso il valore di mercato di queste imprese supera di gran lunga il valore del volume delle vendite, come nel caso della Coca-Cola con un valore di mercato di \$142bn e della Philip Morris, con un valore di circa \$112bn. Ciò indica da un lato che la redditività nel settore è elevata e dall'altro che il potere economico di queste imprese è spesso di gran lunga più grande di quanto si possa desumere dal solo valore del fatturato.

Il settore agro-alimentare europeo non presenta un elevato grado di concentrazione. Alle prime cinque imprese europee nel settore dell'industria alimentare e delle bevande si deve solo il 19% della produzione totale. In alcuni settori e paesi tuttavia la concentrazione è più elevata. In tabella 2 è riportato l'indice di concentrazione C<sub>3</sub> stimato per dieci paesi europei e per diverse categorie di prodotto per il 1999.

La tabella 4 riporta i nomi delle prime cinque catene che operano in alcuni paesi europei. Solo Carrefour e Tesco sono presenti in più di un paese, a prova del fatto che il grado di concentrazione complessivo europeo sia basso<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Per il dettaglio alimentare non sono disponibili stime dell'indice di concentrazione.

Negli Stati Uniti l'industria alimentare si presenta notevolmente più concentrata. Nel 1995 le prime 20 imprese davano conto del 52% del valore aggiunto dell'intero settore e del 70% delle spese totali in pubblicità.

Il settore del commercio al dettaglio alimentare è anch'esso molto concentrato. La concentrazione è particolarmente elevata se stimata su base regionale. La tabella 5 riporta il valore stimato dell'indice C<sub>4</sub> per l'intero territorio e per quattro grandi aree del paese per il 1998. Mentre calcolato sull'intero territorio l'indice presenta un valore di 31,7, a livello regionale assume valori sempre superiori, con punte massime in Florida (C<sub>4</sub>=87,7) e in California ((C<sub>4</sub>=69,8).

Tabella n° 3 - Imprese leader per paese e per categoria merceologica

	Uk	IRL	DMK	FIN	NW	SW	FR	D	I	S
Alimenti infanzia	Heinz	Numico	Numico	Valio	Nestlé	Sempre	Danone	Nestlé	Heinz	Nestlé
Biscotti	UB	Danone	UB	UB	Orkla	Orkla	Danone	Bahlsen	Barilla	Nabisco
Cereali colazione	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg	Kellogg
Burro	Anchor	Na	MD Foods	Valio	Norske Mejerier	Arla	Besnier	Na	Giglio	Na
Pesce scatola	Heinz	Boyne ValleyGR	Orkla	Orkla	Orkla	Orkla	Saupiquet	Appel&fr	Trinity Alim.	Cons. Garavillas
Zuppe scatola	Heinz	Campbell	Campbell	Nestlé	Heinz	Nestlé	Campbell	Heinz	Knorr	Na
Verdure scatola	Na	Na	Dagrofa	Bonduelle	Agil	Nordquist	Bonduelle	Bonduelle	Cirio	SAAL
Carbonates	Coca-Cola	Coca-Cola	Na	Hartwall	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola
Snacks cioccolata	Candbury	Candbury	Mars	Frazer Suklaa	KJS	Cloetta	KJS	Na	Ferrero	Nestlé.
Caffè	Nestlé	KJS	Sara Lee	Paulig	Kaffe industri	KJS	KJS	KJS	Lavazza	Nestlé
Piattipronti surgelati	Unilever	Golden Valey	Nestlé	Na	Orkla	Nestlé	Nestlé	Gruppe Nordstem	Unilever	Pycasala Cocin.
Succhi frutta	Del Monte	Na	MDFo Carlsberg	Marli	Orkla	Arla	Rea Vergers	.Eckes-Gran	Parmalat	Juvere
Gelati	Unilever	Unilever	Unilever	Valio	Diplom	Unilever	Unilever	Unilever	Unilever	Nestlé
Acqua minerale	Danone	Na	Carlsberg	Hartwall	Ringnes	Pripps	Na	VHMulen	Nestlé	Danone
Pasta	Nestlé	Allegro	Dansk/Supermark	Barilla	Nestlé	Barilla	Paribas Aff. Ind.	Chef Dieroff	Barilla	Gruppo Gallo
Pet foods	Mars	Mars	Mars	Mars	Mars	Mars	Nestlé	Mars	Mars	Purina
Snacks	UB	Tayto	Orkla	Estrella	Maarud	KJS	Bahlsen	Bahlsen	Unichips	Snack Vent.
The	Tetley	Unilever	Sara Lee	ABF	Unilever	Unilever	Unilever	Teekanne	Na	Sara Lee
Pane confezion.	Allied Bakeries	Brennan's	Schulstad	Oululainin	Orkla	Pagen	Artal	Wendeln	Barilla	Bimbo
Yoghurts	muller	Glanbia	MD Foods	Valio	Norske Mejerier	Arla	Danone	Nestlé	Sita-Yomo	Danone

Tab. n° 4 - Le prime cinque imprese del commercio al dettaglio per paese

France	Germany	Ireland	Italy	Netherlands	Spain	UK
Carrefour	Rewe	Dunnes	Co-op Italia	Ahold	Euromadi/Vima	Tesco
Intermarché	Edeka	Tesco	La Rinascente	Superunie	IFA	Sainsbury's
Promodés	Aldi	Musgrave	GS (Benetton)	De Boer Unigro	Espanola	Asda (Wall-Mart)
Leclerc	Metro	BWG	Conad	Vendex	Promodés	Safeway
Auchan	Tengelmann	Superquinn	Esselunga	Aldi	Carrefour Auchan	Somerfield/ Kwiksave

Tab. n° 5 - Indice di concentrazione per regioni USA

Regione (popolazione)	C <sub>2</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>8</sub>
California (32 mi.l)	46.5	69.8	na
Florida (14.6 mil.)	70.0	87.7	na
Nordest (57.6 mil.)	30.4	41.3	na
Alto midwest (34.1 mil.)	23.3	34.0	na
USA	19.7	31.7	44.0

La tabella 6 riporta le vendite e le rispettive quote sul totale per il 1998 delle prime 20 catene di distribuzione che operano negli USA. Le prime due catene, Kroger e Albertsons/American, presentano volumi di vendite di molto superiori alle altre catene presenti nella lista.

Tab. n° 6 - Le prime 20 catene di supermercati in USA

Rank	Catena	Vendite (\$bn)	Quota
1	Kroger	43.1	10.8
2	Albertson/American	35.7	8.9
3	Safeway/Vons	25.0	6.2
4	Ahold	23.4	5.8
5	Winn-Dixie	13.9	3.5
6	Wal-Mart	12.8	3.2
7	Publix	12.1	3.0
8	A&P (Tengelmann)	10.5	2.6
9	Food Lion (Delhaize)	10.2	2.5
10	Meijer	8.6	2.1
11	H.E. Butt	6.9	1.7
12	ShopRite (Wakefern)	5.2	1.3
13	Shaw's (Sainsbury's)	4.2	1.0
14	Supervalu	4.1	1.0
15	Giant Eagle	4.0	1.0
16	Fleming	3.5	0.9
17	Hannaford (Sobey's)	3.4	0.8
18	Hy Vee	3.2	0.8
19	Penn Traffic/Grand Union	2.8	0.7
20	Randall's	2.5	0.6

Il settore del foodservice in una accezione allargata comprende la ristorazione e gli intermediari commerciali specializzati nelle attività di approvvigionamento degli stessi, nonché quegli operatori specializzati nell'offerta di prodotti freschi e semipreparati di forma, dimensione e confezione

adattate alle particolari richieste dei ristoratori. Negli USA il settore è in rapido sviluppo a causa del sempre minor tempo speso dalle unità familiari per la preparazione di cibo; tale tempo era di circa due ore e mezzo giornaliera nel 1950 e di soli trenta minuti nel 1999. Nonostante la rapida crescita anche negli USA il settore del foodservice è ancora altamente frammentato. Tranne poche grandi catene, quali la Sysco e la McDonalds, nel settore della ristorazione operano in prevalenza piccole imprese indipendenti. Sia l'industria che la distribuzione hanno effettuato alcuni timidi tentativi di entrare nel settore del foodservice. La forte differenza delle competenze richieste e la scarsa standardizzazione del settore, che rende particolarmente aleatorie le caratteristiche della domanda, hanno tuttavia scoraggiato ulteriori tentativi di diversificazione. L'evoluzione più probabile è che la ristorazione seguirà una strada, probabilmente accidentata, di riorganizzazione e consolidamento e che alcune catene particolarmente innovative della distribuzione (già forti nei comparti del fresco e dei cibi pronti da asporto e/o che già hanno sperimentato tecniche di vendita personalizzate) riusciranno comunque ad appropriarsi di una quota considerevole del mercato.

#### **1.4. Il commercio agroalimentare e la posizione dei paesi poveri**

Tra il 1960 e il 1999 la popolazione mondiale è più che raddoppiata arrivando agli attuali circa 6 miliardi di persone delle quali solo 1,5 miliardi circa residenti nei paesi sviluppati. Nello stesso periodo l'offerta di cibo è cresciuta in modo più che proporzionale rispetto alla popolazione permettendo di passare ad una disponibilità alimentare giornaliera pro-capite di 2420 kcal nel 1958 ad una disponibilità di 2808 kcal nel 1999. Una tale crescita dell'offerta alimentare è stata resa possibile dall'incredibile sviluppo tecnologico delle attività agricole e di trasformazione alimentare, con l'uso di varietà più produttive e di efficaci metodi di concimazione e di antiparassitari, oltre ovviamente ad un uso intensivo di acqua ed energia (uso intensivo che risulta attualmente non più sostenibile sul piano degli equilibri ambientali). Nonostante i successi nella produzione alimentare nello stesso periodo non si è avuto un apprezzabile miglioramento delle condizioni alimentari dei paesi più poveri del pianeta. Le 2800 kcal che in media ogni abitante della terra ha a disposizione sono in realtà ripartite in modo estremamente ineguale, passando dalle 3750 calorie dell'americano medio alle 2100 calorie del cittadino della Nord Korea, dove circa la metà della popolazione è sottonutrita.

Attualmente nel mondo ogni giorno migliaia di persone muoiono di fame e un bambino su tre nei paesi in via di sviluppo è malnutrito. Nel 1998 sono morte per fame 30 milioni di persone e solo in Africa ogni anno muoiono circa 500000 donne di parto a causa delle precarie condizioni di salute determinate dalla sottoalimentazione. Mentre per sottonutrizione ci si riferisce ad una assunzione di calorie e di componenti alimentari ridotta rispetto all'effettivo fabbisogno dell'organismo, per malnutrizione si intende una situazione in cui l'apporto calorico può essere sufficiente ma sussiste comunque una carenza nutrizionale rispetto ad alcune sostanze necessarie per il mantenimento dell'organismo in buona salute. La carenza di vitamina A nella dieta di molti abitanti dei paesi poveri determina ad esempio migliaia di casi di cecità infantile all'anno. Il ridotto apporto di proteine animali determina ritardi nello sviluppo ed una immunodeficienza cronica in molte regioni del sud del mondo. L'attuale scienza della nutrizione indica in 40gr l'assunzione giornaliera minima di proteine animali che permettono all'organismo di mantenere la propria massima integrità funzionale. Nel 1999 l'assunzione pro-capite giornaliera di proteine animali variava da un minimo di 3gr. Nel Burundi ad un massimo di 76 grammi in Francia.

Il raggiungimento di un consumo di 40gr. di proteine animali nei paesi in via di sviluppo richiede un aumento enorme, ed attualmente non possibile, della produzione agricola. La produzione ideale di cereali necessaria per fornire alla popolazione mondiale una dieta pro-capite di 2900 calorie e 40 grammi di proteine animali è di circa 420 chili pro-capite annui. La produzione di cereali pro capite media nel periodo 1980-2000 è stata di circa 340 chili. Anche se non è in grado di assicurare l'apporto ottimale, tale produzione potrebbe comunque consentire di raggiungere la soglia di 20

grammi pro-capite di proteine animali (Gilland, 2002). La tabella che segue evidenzia come molti paesi siano ancora al di sotto di tale soglia. Inoltre non bisogna mai dimenticare che il dato medio pro capite per un paese povero offre una stima ottimistica della situazione reale, in quanto l'estrema sperequazione dei redditi in tali paesi fa sì che la maggior parte della popolazione si collochi molto al di sotto del valore medio.

Ricordiamo inoltre che mentre la rivoluzione verde ha permesso un aumento sorprendente della produzione cerealicola durante gli anni sessanta e settanta, la produzione si è poi successivamente stabilizzata, iniziando anzi a declinare durante gli anni novanta a causa delle crisi produttive registrate nell'ex blocco dell'Unione Sovietica. Pertanto mentre la crescita della popolazione segue un inesorabile trend di crescita (anche se sussistono molte incognite sulla velocità della crescita) la produzione di cereali sembra avviarsi verso un livello stazionario e minaccia addirittura di ridursi a causa del progressivo cambiamento climatico che mette a rischio importanti aree produttive e della tragica mancanza di acqua che affligge in modo ormai cronico molte regioni povere<sup>5</sup>.

Tab. n° 8 - Consumo medio procapite di proteine animali (in gr.)

Consumo	La maggioranza dei paesi più popolosi
0-10 gr.	Bangladesh, Nigeria, Ethiopia, Rep. Dem. Del Congo, Burma
10-20 gr.	India, Indonesia, Vietnam, Egitto, Iran
20-30 gr.	Cina, Pakistan, Filippine, Turchia, Tailandia
30-40 gr.	Messico, Ucraina, Corea del sud, Arabia Saudita
40-50 gr.	Brasile, Russia, Romania, Malesia
50-60 gr.	Giappone, Germania, Regno Unito, Polonia, Canada
60-70 gr.	Italia, Spagna, Argentina, Australia
70-80 gr.	Stati Uniti, Francia, Olanda

Fonte: Gilland, 2002

La principale causa della cronica insufficiente disponibilità di cibo della maggioranza della popolazione mondiale non risiede tuttavia nei limiti delle risorse e della capacità produttiva agricole, bensì nel basso potere d'acquisto di tale popolazione che si traduce nell'impossibilità di accesso alle risorse alimentari. Il famoso economista indiano Amartya Sen<sup>6</sup> è stato tra gli studiosi che tra i primi ed in modo particolarmente incisivo ha cercato di spiegare la fame nel mondo in termini di impossibilità di accesso alle risorse, e non più in termini di dotazioni di risorse naturali di un paese. Tutto il suo lavoro è ruotato intorno al concetto di *entitlements*, vale a dire di quei titoli (diritti di proprietà, diritti politici, diritti informali e formali basati su leggi e convenzioni nazionali e locali) che permettono al singolo individuo l'accesso ai generi di consumo di prima necessità. Ad esempio in molti in via di sviluppo i limitati diritti civili concessi alle donne le rendono particolarmente esposte alla povertà ed alla sottoalimentazione e con loro i bambini e le bambine in primo luogo.

<sup>5</sup> E' stato stimato che entro il 2025 circa 50 paesi con una popolazione di circa 3 miliardi di persone, avranno problemi di approvvigionamento idrico.

<sup>6</sup> Uno degli ultimi saggi divulgativi di questo autore (Sen, 2000) si concentra con un linguaggio molto chiaro e accessibile anche al lettore non specializzati sul nesso che esiste tra fame, sviluppo economico e democrazia. Il messaggio di fondo è che lo sviluppo della democrazia è la sola via alla lotta contro la fame. Si deve trattare tuttavia di una democrazia a 360 gradi che coinvolga le istituzioni formali ma anche quelle informali e che sia presente senza discriminazioni in tutti i paesi del mondo. A tal proposito Sen sottolinea come anche in un paese a democrazia avanzata come gli USA, il persistere di istituzioni informali come una cultura di discriminazione nei riguardi della popolazione nera, determini forti squilibri nell'accesso alle risorse primarie. Ancora agli inizi degli anni novanta un cittadino afroamericano degli Usa aveva una speranza di durata media della vita molto inferiore a quella di un compatriota bianco, ma sorprendentemente molto inferiore a quella di un cittadino di un paese in via di sviluppo come la Cina o la regione indiana di Kerala. In quel periodo la sopravvivenza maschile a 75 anni riguardava l'84% dei maschi bianchi americani, il 74% dei maschi cinesi, il 72% dei maschi del Kerala, e solo il 67% dei maschi neri americani.

La produzione di derrate alimentari è concentrata nei paesi sviluppati il che vuol dire che i paesi poveri devono acquistare parte del cibo necessario da questi ultimi. La tabella seguente riporta i dati relativi alla popolazione ed alla produzione di cereali per i paesi sviluppati (*more-developed countries*, MDCs) e per quelli poveri (*less-developed countries*, LDCs) per il 1999. I paesi a maggiore sviluppo (MDCs) includono generalmente: USA, Canada, Europa, Giappone, Nuova Zelanda. Nella tabella che segue sono stati considerati facenti parte dei MDCs anche Sud Corea, Taiwan, Singapore e Israele.

L'esportazione netta di cereali dai paesi sviluppati verso i paesi meno sviluppati è ammontata nel 1999 a 101 milioni di tonnellate. Tale flusso di esportazioni è pari solo al 24% del GET (*global equalization transfer*), vale a dire del trasferimento necessario per consentire una equiparazione globale della disponibilità, e questo illustra chiaramente l'ineguale detenzione e controllo delle risorse alimentari tra paesi poveri e ricchi.

Tab. n° 9 - Produzione di cereali e popolazione, 1999

	MDCs	LDCs	Mondo
Popolazione (milioni)	1261	4742	6003
Aree a cereali (Mha)	232	439	671
Produzione di cereali (Mt)	859	1218	2140
Produttività (kg/ha)	3700	2770	3094
Popolazione per ha di cereali	5.4	10.8	8.95
Produzione di cereali procapite (kg.)	681	257	346

Fonti: USBC, 2001; FAOISTAT, 2001.

Nelle tabelle che seguono sono riportati i bilanci alimentari per il 2000 di alcune regioni del mondo, alcune molto sviluppate, USA e UE, ed altre meno sviluppate, India, Africa, Eritrea. È importante notare come le regioni sviluppate abbiano un alto grado di autosufficienza alimentare, in quanto il consumo interno dei prodotti alimentari essenziali<sup>7</sup> è soddisfatto dalla produzione interna. Al contrario i paesi meno sviluppati presentano un più o meno elevato grado di dipendenza dall'esterno. Si noti in particolare la dipendenza dell'Africa per i cereali, con una produzione annua di 108541000 t. ed un fabbisogno di 157218000 tonnellate. L'India, che ha raggiunto un grado di sviluppo abbastanza elevato, almeno in alcune regioni del paese, presenta un elevato grado di autosufficienza alimentare. Si noti tuttavia che tale autosufficienza è basata su di una alimentazione estremamente povera con consumi medi annui di prodotti animali, frutta e verdura estremamente bassi, come evidenzia il confronto tra le disponibilità pro-capite di questi alimenti per l'India e per i paesi a elevato sviluppo (UE, USA). Si noti infine l'estremo bisogno alimentare di paesi molto poveri quali l'Eritrea, dove alla forte dipendenza dall'esterno per i cereali si accompagna un consumo pressoché nullo di prodotti animali, frutta e verdura.

<sup>7</sup> Per prodotti alimentari essenziali facciamo riferimento a quei prodotti necessari per una corretta alimentazione umana, cereali in primo luogo, e poi carne, pesce, latte, verdure, legumi, frutta. Si noti che laddove l'UE e gli USA sono importatori netti, le importazioni o riguardano prodotti "non necessari" (bevande alcoliche, spezie, eccitanti) o riguardano prodotti essenziali ma che eccedono di gran lunga i quantitativi necessari al fabbisogno minimo individuale.



Tab. n° 10 - Bilanci alimentari dell'EU (15), 2000 (valori espressi in 1000 metric tons)

	OFFERTA INTERNA					UTILIZZAZIONE INTERNA						
	Produzione	Import	Var. scorte	Esport.	Totale	Alim animale	Semi	Per trasf.	Sprechi	Altri usi	Alim. umana	Kg/anno persona
Cereali (escl. birra)	216077	47071	1893	77437	187605	118202	5810	11740	3514	5086	43259	114.8
Radici amidacee	50050	23041	227	12156	61161	15489	2877	5294	3752	4074	29677	78.8
Zucchero	116110	73	825	26	116981	1403	0	112265	194	3120	0	0.0
Legumi	4256	2832	16	1392	5711	4156	270	0	126	1	1318	3.5
Semi oleosi	25220	25172	912	6506	44799	2004	131	40672	342	274	1379	3.7
Oli vegetali	11727	11594	-154	9405	13763	105	0	142	6	5816	7915	21.0
Verdure	56284	16395	-588	17832	54798	2101	12	0	6445	98	46175	122.6
Frutta	60435	36932	81	26202	71846	104	0	24849	4000	371	43779	116.2
Stimolanti	0	5826	153	2834	3145	0	0	15	21	1	3132	8.3
Spezie	15	258	0	112	161	0	0	0	0	0	165	0.4
Bev. Alc.	51812	7735	-914	10941	47692	0	0	2802	135	1625	43130	114.5
Carne	35898	8908	106	10459	34453	7	0	108	9	111	34225	90.9
Frattaglie	2047	478	7	910	1621	7	0	0	2	9	1649	4.4
Grassi animali	7863	2746	104	2946	7766	515	0	129	43	1918	5209	13.8
Latte	125942	36574	736	47779	115474	17831	0	37	616	5248	91742	243.5
Uova	5201	691	0	778	5114	0	393	0	77	10	4639	12.3
Pesce	7579	15326	166	9682	13390	3415	0	-222	0	319	9879	262

Tab. n° 11 - Bilanci alimentari degli USA, 2000 (valori espressi in 1000 metric tons)

	OFFERTA INTERNA					UTILIZZAZIONE INTERNA						
	Produzione	Import	Var. scorte	Export.	Totale	Alim animale	Semi	Per trasf.	Sprechi	Altri usi	Alim. umana	Kg/anno persona
Cereali (escl. birra)	339892	6758	-2759	88993	254897	169085	3273	43125	47	7258	32167	113.6
Radici amid.	23926	2517	-300	1963	24181	392	1281		1761	1621	19126	67.5
Zucchero	62283	0		14	62269		1654	60615				
Legumi	1534	213	95	571	1271	3	49		0		1231	4.3
Semi oleosi	84913	1539	316	28536	58231	3091	2701	48233	2538	248	1420	5.0
Oli vegetali	10829	1827	251	1968	10938			0	29	3677	7437	26.3
Verdure	37261	4733		3999	37995	189		0	2217		35630	125.8
Frutta	32600	15985	0	8000	40586			3746	1481	0	35345	124.8
Stimolanti	4	2534	0	332	2206			0			2206	7.8
Spezie	6	192	0	21	177						177	0.6
Bev. Alc.	30879	3908	0	1104	33683					4782	28901	102.0
Carne	37661	2020	-16	4853	34812	19		0		131	34663	122.4
Frattaglie	1398	58	0	559	897	727					171	0.6
Grassi animali	6895	265	34	1765	5429	1483		52	75	1979	1841	6.5
Latte	76067	5077	-1451	1896	77796	549		0		3507	73489	259.5
Uova	5000	7	0	102	4905		668		108		4129	14.6
Pesce	5206	3280	50	1490	7046	805	168	0		14	6059	21.4

Tab. n° 12 - Bilanci alimentari dell'India, 2000 (valori espressi in 1000 metric tons)

	OFFERTA INTERNA				UTILIZZAZIONE INTERNA							
	Produzione	Import	Var. riserve	Esport.	Totale	Alim animale	Semi	Per trasf.	Sprechi	Altri usi	Alim. umana	Kg/anno persona
Cereali (escl. birra)	192389	103	-10744	2765	178983	1809	10581	80	6390	117	160005	158.6
Radici amidacee	33007	11	0	51	32967		2200	0	4650	1	26114	25.9
Zucchero	299230	0		1	299229	2692	19749	263322			13465	13.3
Legumi	13417	353		245	13524	1116	692		448		11268	11.2
Semi oleosi	32006	8	281	552	31742	1556	1026	21715	1100	2	6418	6.4
Oli vegetali	6199	4612	155	296	10670					2177	8493	8.4
Verdure	68059	13	0	576	67496			0	4403		63094	62.5
Frutta	48571	264	0	306	48529			15	6603		41920	41.5
Stimolanti	1103	16	0	428	690			0	13		679	0.7
Spezie	2256	36	0	213	2079				72		2007	2.0
Bev. Alc.	4251	5	0	87	4169					2475	1694	1.7
Carne	4850	0		301	4549			0			4549	4.5
Frattaglie	575			0	575						575	0.6
Grassi animali	2188	8	0	6	2189	1				177	2014	2.0
Latte	81790	11	0	339	81462	12405		0	2754	0	66634	6.0
Uova	1783	0	0	68	1715		53		178		1484	1.5
Pesce	5352	71	1	406	5017	395				78	4544	4.5

Tab. n° 13 - Bilanci alimentari dell'Africa, 2000 (valori espressi in 1000 metric tons)

	OFFERTA INTERNA				UTILIZZAZIONE INTERNA							
	Produzione	Import	Var. scorte	Esport.	Totale	Alim animale	Semi	Per trasf.	Sprechi	Altri usi	Alim. umana	Kg/anno persona
Cereali (escl. birra)	108541	45455	5377	2195	157178	19370	3209	3146	14176	1454	115863	146.5
Radici amidacee	163788	734	-1179	356	162986	6716	12989	-8	37953	1503	103930	131.4
Zucchero	90561	1	6	6	90562	308	1781	80952	1897	2310	3315	4.2
Legumi	8087	869	303	147	9112	591	731		951	0	6843	8.7
Semi oleosi	17156	1132	546	1182	17652	29	822	10944	887	1014	4005	5.1
Oli vegetali	5311	3666	364	740	8602			5	35	1934	6653	8.4
Verdure	45514	1146	21	1123	45557	144		0	4450	10	4111831	52.0
Frutta	58279	528	45	3791	55061	2500		5558	5521	25	41526	52.5
Stimolanti	3930	483	232	3353	1292			0	94	351	856	1.1
Spezie	629	55	3	87	601				22	6	577	0.7
Bev. Alc.	2w4970	324	-25	550	24720			213	1065	288	23447	29.7
Carne	11139	836	39	189	11825	1		0		26	11845	15.0
Frattaglie	1183	9.4	0	1	1275	0				46	1229	1.6
Grassi animali	491	320	11	41	780	23			0	184	592	0.7
Latte	26556	4449	74	387	30691	1250		1	1261	291	27936	35.3
Uova	2068	28	0	7	2089		197	0	144	5	1742	2.2
Pesce	6282	2142	14	1382	2878	774			0	62	6242	7.9

Tab. n° 14 - Bilanci alimentari dell'Eritrea, 2000 (valori espressi in 1000 metric tons)

	OFFERTA INTERNA					UTILIZZAZIONE INTERNA						
	Produzione	Import	Var. scorte	Esport.	Totale	Alim. animale	Semi	Per trasf.	Sprechi	Altri usi	Alim. umana	Kg/anno persona
Cereali (escluso birra)	169	284	115	3	566	10	16	25			514	140.6
Radici amidacee	125				125	4		6			114	31.3
Zucchero		4	004								4	1.2
Legumi	48	3		0	51	6		3			43	11.7
Semi oleosi	20		0	1	20	1	15	1			3	0.9
Oli vegetali	5	8			13						13	3.6
Verdure	28	11			39			3			36	9.8
Frutta	4				4						3	0.9
Stimolanti	0			0								0
Spezie	1				1						1	0.2
Bev. Alc.	76	0			76						76	20.8
Carne	30	0			30						30	8.4
Frattaglie	7				7						7	1.8
Grassi animali	2				2						2	0.4
Latte	68	15			83			3			80	21.7
Uova	2				2						1	0.4
Pesce	7										7	1.8

### 1.5. Il mercato agroalimentare e le regole del WTO

Si è visto come il mercato agroalimentare mondiale sia caratterizzato da una accentuata spinta alla globalizzazione, vale a dire che le imprese che vi operano si confrontano sempre più in un'arena competitiva che travalica i confini del singolo paese. Il citato rapporto Rasmey colloca la globalizzazione tra i cinque fattori chiave con i quali si devono confrontare le attuali e le future strategie delle imprese (gli altri fattori chiave sono: *convenience*, configurazione, innovazione, concentrazione).

Il termine globalizzazione è utilizzato in modo molto generico per indicare l'elevata interdipendenza che attualmente esiste tra le diverse economie nazionali. In parte la globalizzazione ha a che fare con la crescita del volume delle transazioni internazionali, ma è sbagliato ridurre il fenomeno alla crescita degli scambi. Come notato da molti studiosi, la quota relativa del valore degli scambi commerciali internazionali sul prodotto interno dei diversi paesi attualmente non è particolarmente elevata rispetto al passato. Il commercio internazionale negli anni novanta non è stato molto più grande, come quota del prodotto mondiale, rispetto al secolo precedente. Ad esempio negli USA nel 1993 la spesa per importazioni è stata pari all'11 per cento del reddito lordo interno, contro un valore dell'8% nel 1890 (Krugman, 1997, pag. 157).

Le economie nazionali sono interdipendenti non in virtù dei flussi di commercio internazionale, ma soprattutto in virtù delle strategie delle grandi imprese multinazionali. Agli inizi degli anni ottanta le dinamiche competitive interne a molti settori produttivi portarono ad una elevata concentrazione ed al conseguente bisogno delle imprese di espandere il proprio mercato di riferimento. La ricerca di nuovi mercati da colonizzare, il perseguimento di strategie di vantaggio di costo ottenuto con la delocalizzazione degli impianti in paesi a minor costo della manodopera e con ridotti standard ambientali, il processo di finanziarizzazione teso a sfruttare le opportunità di rendita offerte dalla riconfigurazione dei mercati finanziari su scala internazionale, hanno portato le grandi imprese ad operare, sia in termini di attività di vendita che di investimento e finanziamento, in

qualsiasi parte del mondo offrisse loro le migliori opportunità. Mano a mano che il raggio di azione delle grandi imprese transnazionali si è diffuso oltre il paese di origine, queste hanno chiesto (e ottenuto) alle istituzioni nazionali e sopranazionali garanzie via via maggiori sulla propria libertà di azione. Il rischio di impresa aumenta con l'aumentare delle turbolenze e dell'instabilità del quadro di riferimento istituzionale e pertanto le grandi imprese da sempre si sono assicurate posizioni eccellenti come lobby e gruppi di pressione capaci di influire sulle scelte di politica economica e sociale dei governi. In un contesto "globale" le grandi imprese hanno sostenuto e "guidato" lo sviluppo di organismi internazionali capaci di stabilizzare il quadro di riferimento istituzionale ed orientarne le regole a favore delle attività dei grandi capitali. In parte il WTO è il frutto di tali dinamiche e la sua istituzione ha segnato effettivamente il passaggio ad una economia globale largamente intesa, vale a dire dove la dimensione globale (e sopranazionale) domina formalmente e di diritto su quella locale (e nazionale).

In definitiva, aumento degli scambi commerciali, raggio di azione sopranazionale delle grandi imprese, cessione ad una organizzazione sopranazionale della politica commerciale da parte dei singoli stati nazionali, sono i principali elementi che denotano il fenomeno della globalizzazione. A tali tre elementi ne va tuttavia aggiunto un quarto, quello della standardizzazione dei modelli di consumo (e insieme ad essi dei modelli culturali e di organizzazione sociale) indotto dalle strategie produttive e di marketing delle grandi imprese transnazionali.

Vista nei suoi quattro aspetti caratteristici la globalizzazione si presenta come fenomeno molto più complesso, e dagli effetti molto più vari e imprevedibili, rispetto al bengodi proclamato da tanta stampa conservatrice che ne esalta i soli aspetti di liberalizzazione e sviluppo degli scambi commerciali. Effettivamente la liberalizzazione e lo sviluppo degli scambi commerciali non possono che portare un beneficio netto complessivo ai paesi che vi partecipano. Il commercio internazionale è fatto di scambi reciprocamente vantaggiosi. La teoria economica standard ci insegna che in un mondo di mercati perfettamente concorrenziali la libertà degli scambi (assenza di barriere al commercio) determina un aggiustamento delle economie nazionali, dettato dallo sfruttamento dei propri vantaggi comparati, verso posizioni di equilibrio a benessere maggiore rispetto all'equilibrio raggiungibile da un insieme di economie chiuse. Malauguratamente nel mondo reale esistono ben pochi mercati perfettamente concorrenziali e ancor meno paesi "perfettamente" aperti agli scambi (senza contare quei beni, come i beni pubblici, per i quali neanche il mercato concorrenziale si presenta come strumento ottimale di regolazione), sicché ogniqualvolta si modifichi una qualche regola del commercio internazionale, anche con obiettivi liberisti, gli effetti sul benessere possono essere i più diversi e spesso negativi per alcuni paesi.

A questo punto del discorso inizia a divenire comprensibile perché tanti osservatori da sempre abbiano invitato i governi ed i cittadini tutti ad essere maggiormente critici nei confronti della globalizzazione e a guardare con sospetto al miraggio di una globalizzazione e liberalizzazione degli scambi buona per tutti e per tutte le occasioni. Da questo sguardo critico al fenomeno della globalizzazione è nato un movimento internazionale, che fa capo a diverse organizzazioni, tra le quali ATTAC è una delle più note, denominato comunemente come "movimento no-global". L'obiettivo del movimento è quello di ostacolare una deriva ultraliberista dei maggiori paesi occidentali che, in nome dei presunti benefici della globalizzazione, rischia di portare ad un aggravamento delle principali piaghe che affliggono l'umanità, prime fra tutte la fame e il degrado ambientale<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> La terza grande piaga è l'accentuarsi delle disparità nella distribuzione del reddito e nelle possibilità di accesso alle risorse tra i diversi abitanti del pianeta, vale a dire la sempre maggiore distanza tra ricchi e poveri. Tale divario in realtà non è considerato come un fatto negativo dall'economia standard e dai sostenitori del liberismo. Ricordiamo infatti che il principio di equità dell'economia standard non tiene conto delle disparità di reddito ma solo del principio di efficienza dato dal vincolo che ogni risorsa riceva una remunerazione pari alla propria produttività marginale. Una nuova posizione di equilibrio è preferibile a quella data se determina il miglioramento di almeno uno dei partecipanti senza diminuire quello degli altri. Vale a dire che se una nuova regola del WTO permette ai paesi ricchi di aumentare del 30% il proprio reddito lasciando invariato il reddito dei paesi poveri (compresi i trenta milioni di persone che ogni anno muoiono di fame) ogni cosa sta andando per il meglio, nel rispetto dell'efficienza, dell'equità, e della giustizia. Al

## Cosa è il WTO

Il WTO (World Trade Organization, o Organizzazione del Commercio Mondiale) nasce nel 1994 con il trattato di Marrakech che costituisce insieme il documento della nascita ufficiale del WTO e l'atto finale dell'Uruguay Round, l'ultima serie di negoziati (iniziata nel 1986) del Gatt. Il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, o accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio) fu istituito nel 1948<sup>9</sup> ed ha costituito un tavolo di contrattazione multilaterale permanente per la riduzione progressiva dei diritti doganali sui prodotti di manifattura. In 45 anni i paesi membri ed i loro esperti, riunitisi in occasione di round o cicli successivi di negoziati (Kennedy, Tokyo, Uruguay, ecc.) sono riusciti ad abbassare le tariffe doganali del 40-50%, fino ad una soglia del 4-5%.

Il trattato di Marrakech nelle sue oltre seicento pagine definisce statuto e funzionamento della nuova organizzazione per il commercio mondiale e pone in una sola volta, e con rare eccezioni, tutti i campi dell'attività umana sotto il condizionamento immediato o programmato della nuova organizzazione. Il WTO segna un passaggio epocale nelle politiche di commercio internazionale, e nella politica internazionale in generale, grazie a due elementi: le norme definite dal WTO sono coercitive per una particolare materia rispetto alle norme nazionali (e il WTO definisce sanzioni e procedure di applicazione delle stesse in caso di defezione); rispetto al GATT, che si occupava delle attività manifatturiere, il WTO estende il suo campo di azione a pressappoco tutte le attività umane. Questi due elementi fanno del WTO una istituzione sopranazionale con ampi diritti di regolamentazione delle economie nazionali.

Le attività del WTO che attualmente conta circa 140 paesi membri sono state inaugurate il primo gennaio 1995 negli ex uffici del GATT a Ginevra.

Gli organi istituzionali del Wto comprendono:

- Una Segreteria composta da 533 persone, che svolge funzioni di carattere tecnico.
- Un Direttore Generale, in carica per tre anni.
- Una Conferenza Ministeriale, composta dai rappresentanti di tutti i paesi membri, che si riunisce almeno ogni due anni (la Conferenza definisce l'ordine del giorno dei negoziati e può istituire gruppi di lavoro permanenti su particolari temi).
- Un Consiglio Generale, composto da rappresentanti permanenti (ambasciatori) dei paesi membri a Ginevra, che ha la facoltà di creare comitati e gruppi di lavoro permanenti.

Il potere decisionale spetta alla Conferenza Ministeriale. Questa tuttavia non fa che ratificare le proposte redatte dal consiglio generale. Poiché la partecipazione alle attività del Consiglio Generale da parte dei paesi più poveri è fortemente limitata dagli alti costi di mantenimento degli ambasciatori permanenti a Ginevra<sup>10</sup>, tali paesi usufruiscono limitatamente di quella partecipazione

---

contrario, se una regola del Wto permette di aumentare il reddito dei paesi poveri del 30% riducendo quello dei paesi ricchi dell'1%, tale regola è giudicata iniqua e inefficiente da parte dei liberisti. Per i sostenitori del movimento no-global una qualsiasi nuova regola dovrebbe garantire un miglioramento della posizione dei paesi poveri e ciò in nome di un principio etico fondamentale connaturato alla natura più profonda dell'essere umano che promuove i valori dell'altruismo e della solidarietà. Tali valori per i sostenitori del liberismo non sono altro che forme di sentimentalismo contrarie alla logica scientifica delle "leggi" economiche. Gli stessi liberisti in genere nelle discussioni pubbliche non avendo il coraggio di affermare la "naturale" ed inevitabile morte per fame di parte dell'umanità, indicano, con una buona dose di demagogia, nella politica e negli aiuti umanitari una possibile soluzione di tali problemi, escludendo tout court l'economia dalle possibili cause e soluzioni.

<sup>9</sup> John Maynard Keynes, l'artefice della Banca mondiale e del FMI, aveva preparato prima della sua morte (1946) il terreno per un'organizzazione internazionale del commercio (ITO). Gli statuti dell'ITO furono effettivamente negoziati e la Carta dell'Avana, che li promulgava, fu firmata da 56 paesi in occasione di una conferenza internazionale tenutasi a Cuba nel 1947/48. Gli Stati Uniti tuttavia rifiutarono di ratificarla. Ciò che sopravvisse fu solo il capitolo IV di questa carta, che è il noto GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, o accordo generale sulle tariffe doganali ed il commercio).

<sup>10</sup> Almeno 36 paesi non hanno ambasciatori permanenti al WTO. Fra i fattori che penalizzano la piena partecipazione al tavolo delle trattative da parte dei paesi più poveri va citato inoltre lo svantaggio proveniente dall'uso di lingue ufficiali

democratica alle trattative prevista sulla carta. Come notano alcuni critici del WTO, nonostante le decisioni del WTO rispondano alla regola del consenso e nonostante che le votazioni siano gestite sulla base del principio un paese una voce, nei fatti ogni decisione non è altro che la ratifica di decisioni prese di comune accordo dal "quadrilatero", ovvero i paesi più potenti: Canada, Giappone, UE, USA (George, 2002)

Gli accordi del Wto hanno tutti come obiettivo la liberalizzazione del commercio mondiale aprendo le frontiere e abbattendo le barriere, applicando a tutte la attività il principio della concorrenza e le leggi del mercato. L'intera attività del WTO si svolge nel rispetto assoluto dei sette principi di base:

- nessuna eccezione (ogni decisione si applica indistintamente ad ogni paese ed in ogni situazione)
- liberalizzazione progressiva e crescente (fino ai servizi anche di base come sanità e istruzione)
- trasparenza (i membri sono tenuti ad informare tempestivamente il Wto di qualsiasi disposizione interna che possa ripercuotersi sul commercio internazionale; tale principio si traduce di fatto in una forte limitazione della sovranità nazionale)
- il principio della nazione più favorita e definizione dei prodotti simili (ogni paese deve trattare allo stesso modo i "prodotti simili" esportati da un altro paese membro, vale a dire che non può essere favorito un particolare paese fornitore- sono esclusi solo i prodotti di detenuti-)
- trattamento nazionale non discriminante (ai fornitori interni deve essere riservato un trattamento pari a quello per i fornitori esterni; tale principio si traduce in una limitazione delle scelte di politiche specifiche).
- diritti antidumping (i paesi minacciati da politiche di dumping possono applicare tasse compensatrici –diritti antidumping- alla frontiera)
- eliminazione delle quote (applicato anche al paese esportatore).

Una rappresentazione chiara degli scopi dell'organizzazione si trova nella pagine di apertura del sito internet del WTO, come risposta alla domanda "cosa è il WTO?":

"L'organizzazione mondiale per il commercio (WTO) è la sola organizzazione globale internazionale che tratta delle regole del commercio tra le nazioni. Al suo cuore vi sono gli accordi del WTO, negoziati e firmati dalla maggioranza delle nazioni operanti nel commercio internazionale e ratificati dai parlamenti di tali nazioni. L'obiettivo (delle attività del WTO) è di aiutare i produttori di beni e servizi, gli esportatori e gli importatori a gestire i propri affari (conduct their business)". (WWW.....).

Da tale definizione emerge chiaramente come il WTO, benché sia una istituzione dotata di poteri normativi avallata da governi democratici e con poteri di ampissima scala che spaziano tra tutte le attività umane e gran parte dei paesi, abbia come fine ultimo solo quello di proteggere gli interessi economici di una esigua parte della popolazione (produttori, importatori ed esportatori). D'altronde il WTO è l'unica organizzazione internazionale che non fa riferimento nel proprio statuto alla difesa e al sostegno dei diritti umani<sup>11</sup>. Sulla base di tali considerazioni un vasto movimento internazionale si oppone alla eccessiva libertà di azione del WTO.

---

che non sono quelle di origine. Benché il WTO riconosca tre lingue ufficiali (inglese, spagnolo e francese), la lingua che predomina è l'inglese.

<sup>11</sup> Il commento di Susan Gorge a tal proposito è particolarmente istruttivo: "nel 1994 Marrakech è stato teatro di un gioco di prestigio. Centotrentadue paesi si sono riuniti per concludere uno dei cicli di negoziati del GATT, l'Uruguay Rounds. Quando sono entrati nella sala i centotrentadue paesi rappresentavano il Gatt, organo creato dalle Nazioni Unite, ma ne sono usciti nelle fattezze del Wto, organo commerciale completamente indipendente dalle Nazioni Unite. Nell'accordo che istituisce il Wto l'ONU viene semplicemente abbandonata, dimenticata. Quest'omissione autorizza il Wto a considerarsi come avulso dal corpo dottrinale dell'ONU, poiché la sua vocazione è puramente commerciale e non dipende quindi dal diritto internazionale. Concretamente significa che il Wto non risponde né alla Carta né alla Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo, né al Patto dei diritti economici, sociali e culturali, né alla Carta dei

I giudizi critici sul WTO, condivisi da un numero sempre crescente di osservatori hanno portato alla creazione sul sito internet del WTO di una sezione dedicata alle risposte che l'organizzazione offre alle critiche più frequenti. Il messaggio fondamentale è che i cittadini ed i paesi tutti non potranno che ricevere enormi vantaggi dal WTO e che pertanto devono affidarsi completamente al potere "illuminato" del suo establishment.

Dal 1995 ad oggi il WTO ha siglato accordi che hanno grande influenza sulla vita economica e sociale dei paesi membri. Gli accordi più importanti sono comunemente richiamati con le sigle che derivano dal titolo dell'accordo in lingua inglese. Tra i più "famosi" ricordiamo: Gatt 94; Gats (general agreement on trade and service); Aoa (Agreement on Agriculture, Accordo sull'agricoltura); Trips (trade related aspects of intellectually property rights); Trims (trade related investment measures); Tbt (technical barriers on trade, o accordo sugli ostacoli tecnici al commercio), Dsm (dispute settlement mechanism), accordo sulle regole e le procedure che amministrano la risoluzione delle controversie<sup>12</sup>.

Gli effetti di tali accordi sul settore agroalimentare sono vari e molteplici<sup>13</sup>. Il maggiore impatto proviene indubbiamente dall'Accordo sull'agricoltura dal Tbt e dal Trips.

L'accordo sull'agricoltura è stato siglato a Marrakech nel 1994. L'agricoltura insieme al settore tessile e aeronautico ha beneficiato da sempre di clausole speciali in deroga alle regole generali del GATT<sup>14</sup>. Il WTO regola il commercio dei prodotti agricoli con un accordo speciale che benché parta dai principi generali degli altri accordi, prevede una serie di eccezioni. Lo speciale status legale dell'agricoltura nel WTO deriva principalmente dal riconoscimento dell'importanza politica dell'autosufficienza alimentare di un paese. Il trattato sull'agricoltura fissa come obiettivi generali la riduzione delle tariffe e il divieto delle sovvenzioni alle esportazioni, ma elenca una serie di casi e situazioni in cui gli stati<sup>15</sup> possono fissare un certo grado di sostegno.

Le misure di sostegno interno sono classificate in diversi tipi (scatole blu, gialle e verdi) a secondo del grado di accettabilità dei possibili effetti sul commercio. In una prima fase gli strumenti economicamente neutrali (retirement grants, aiuti in occasione di disastri naturali e aiuti ambientali) furono classificati nella scatola verde, e gli altri tipi di sostegno con un impatto sul mercato nella scatola gialla. Relativamente agli strumenti della scatola gialla i paesi membri si impegnavano a ridurli gradualmente fino ad eliminarli nell'arco di sei anni. Una tale classificazione obbligava l'UE a eliminare completamente il regime di aiuti diretti sui quali si fonda l'intera politica agricola comunitaria. Al fine di difendere tale politica l'UE è riuscita a ottenere una parziale deroga alle regole definite attraverso l'introduzione della scatola blu. Questa definisce alcuni tipi di aiuti diretti (in genere tali aiuti sono quelli pagati ai produttori soggetti a vincoli e limitazioni di produzione) non soggetti a limitazioni.

L'accordo sull'agricoltura avrebbe dovuto condurre ad una diminuzione drastica del livello di sostegno complessivo, pur salvaguardando la libertà dei governi di intervenire in materie ritenute "di primaria importanza" (come l'ambiente, la difesa di culture locali, la sicurezza alimentare e così via). Di fatto mentre i paesi meno sviluppati hanno sperimentato i primi danni provenienti dalla deregolamentazione, subendo la concorrenza dei sistemi agroalimentari forti, i paesi maggiormente

---

diritti e doveri economici degli stati" (George, 2002, p37). George fa notare inoltre che dal momento che il Wto non fa parte delle nazioni Unite, il Dbr di fatto elabora una propria specifica giurisprudenza al di fuori delle regole e dei vincoli dettati dalle esistenti norme di diritto internazionale.

<sup>12</sup> Con tale accordo è stato istituito il Il Dbr, l'organo di risoluzione delle controversie, che incarna il potere coercitivo dell'organizzazione (George, 2002, pp 34-43).

<sup>13</sup> Per un esame del contenuto e degli effetti dei diversi accordi rimandiamo all'ampia pubblicistica prodotta in materia. Due volumi disponibili in lingua italiana, in particolare, offrono una approfondita trattazione della storia e del funzionamento del WTO, entrambi con forti accenti critici nei confronti dei suoi effetti: Gorge (2002), Wallach L., Sforzi M., 2001.

<sup>14</sup> L'articolo XI(2)(a) del GATT siglato nel 1947 afferma che proibizioni alle esportazioni e restrizioni possono essere applicate temporaneamente "al fine di prevenire o diminuire i danni di penuria di derrate alimentari o di altri prodotti essenziali al paese esportatore".

<sup>15</sup> Ai paesi meno sviluppati è generalmente consentito un grado di sostegno maggiore.

sviluppati, USA e UE in primo luogo, hanno continuato ad accrescere il proprio grado di sostegno con misure più o meno indirette che hanno spesso saputo aggirare le regole imposte dal WTO.

Attualmente vi sono posizioni contrastanti all'interno del WTO. I gruppi di pressione più potenti sono da un lato gli USA<sup>16</sup> e il gruppo di Cairns (formato da quindici paesi esportatori e rappresentante soprattutto l'agribusiness e i grandi proprietari terrieri) e dall'altro lato il gruppo formato dall'UE, la Corea del Sud, la Norvegia, la Svizzera e il Giappone. I paesi del primo gruppo sono orientati ad una agricoltura produttivistica ad alto impatto energetico e ambientale, vogliono una completa deregolamentazione del settore e liberalizzazione degli scambi. Il secondo gruppo difende il principio di multifunzionalità dell'agricoltura, in base al quale regolamentazioni e restrizioni del commercio devono essere consentite quando servono a perseguire obiettivi economici e sociali che provengono dall'applicazione del suddetto principio di multifunzionalità (Gorge, 2002 p42-43).

Vi sono chiari segnali che la posizione del primo gruppo sarà quella vincente. Molte delle deroghe ai principi generali del WTO che permettono nell'ambito dell'accordo sull'agricoltura ai governi di esercitare una certa sovranità in campo alimentare ed ambientale sono attualmente minacciate non dalla revisione di questo, ma dalle regole definite nell'ambito di altri accordi. Ad esempio l'accordo sulla difesa della proprietà intellettuale (TRIPS) contiene molte clausole che fanno diretto riferimento al settore agroalimentare, oltre a porre la base per un aumento del divario del potere economico tra i diversi paesi attraverso la definizione della brevettabilità degli organismi viventi (piante e animali ottenute con tecniche di ingegneria genetica)<sup>17</sup>. L'accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS Agreement)<sup>18</sup> limita il ricorso a molte barriere non tariffarie utilizzate per fini di politica ambientale e di sicurezza alimentare<sup>19</sup>. L'accordo sui servizi (GATS) limita le possibilità di intervento nazionale per la salvaguardia dell'offerta di servizi, anche in ambito agricolo e alimentare, giudicati di primario interesse pubblico. In definitiva la dipendenza dell'accordo sull'agricoltura dalle disposizioni via via definite nell'ambito di altri accordi ne mina nel tempo la specificità ed il particolare status legale nell'ambito del WTO, costringendo i paesi a rinunciare, in un modo o nell'altro, all'attuazione di una politica agricola e alimentare coerente con i bisogni del proprio stadio di sviluppo, nonché con le particolari esigenze politiche locali, e con i valori etici derivanti dalla propria specificità culturale. Inutile sottolineare che le regole definite dal WTO saranno coerenti con le necessità economiche e politiche e con i valori etici dei paesi più forti che siedono al tavolo delle trattative.

---

<sup>16</sup> L'attuale posizione degli USA è in stridente contrasto con quella assunta negli anni cinquanta nell'ambito del GATT. Nel 1952 l'Olanda condannò le restrizioni degli USA sulle importazioni di latte sulla base dei precedenti accordi GATT. La minaccia da parte degli USA di ritirarsi dal tavolo delle trattative non solo convinse l'Olanda a non applicare le sanzioni previste, ma consentì agli USA, tramite la definizione di deroghe ad hoc agli accordi preesistenti, di continuare a praticare restrizioni alle importazioni di un elevato numero di prodotti tra i quali il latte, lo zucchero e le arachidi. Tutto ciò evidenzia come effettivamente i più forti difensori attuali del liberismo siano quei paesi che hanno costruito la loro forza economica su un elevato grado di protezionismo ed ora desiderano esercitare tale forza su qualsivoglia mercato, liberi da qualsiasi vincolo che limiti le loro esportazioni e/o investimenti diretti all'estero derivante da una politica di sostegno allo sviluppo endogeno da parte dei paesi più deboli.

<sup>17</sup> Il volume di Vandana Shiva (2001) premio nobel per la pace offre una disamina approfondita del significato e dei possibili effetti dei Trips sull'assetto economico e sociale dei singoli paesi e sugli equilibri economici e politici internazionali.

<sup>18</sup> Una conseguenza generale degli accordi che riguardano le barriere non tariffarie è l'impossibilità quando necessario di definire politiche ambientali e sociali adeguate alla specificità del paese.

<sup>19</sup> La regolamentazione in tema di salute e ambiente si traduce spesso in vincoli alle importazioni, sottoforma di richiesta di specifici standard di prodotto, che vengono interpretati come barriere tecniche (non tariffarie) al commercio. Per una stima dell'effetto delle barriere tecniche sul commercio agroalimentare tra USA e EU si veda Weyerbrock, Xia, 2000. La recente legge europea in tema di sicurezza degli alimenti contiene alcuni articoli, come quello che introduce la tracciabilità (art.15, capitolo I, regolamento europeo 178/2002), obbligatoria per tutti i prodotti alimentari, che potranno ricevere critiche da parte di quei paesi che vedranno ostacolate le proprie esportazioni verso l'UE e che interpretano tali norme come barriere non tariffarie.



## **2. IL MARGINE DISTRIBUTIVO**

### **2.1 La bolletta della distribuzione e la misura dei costi di distribuzione**

La domanda rivolta al settore agricolo è derivata dalla domanda al dettaglio per beni alimentari. Per essere resi disponibili al consumo finale i prodotti agricoli subiscono vari processi di trasformazione (nella forma, nel tempo e nello spazio) e necessitano di una serie di servizi di facilitazione degli scambi (ad esempio servizi creditizi e di assicurazione). Il percorso seguito dai prodotti agricoli per incontrare la domanda finale costituisce il canale distributivo, che può essere definito sia in base alle funzioni assolute (vale a dire come l'insieme dei processi di trasformazione e di produzione dei servizi aggiunti al prodotto agricolo), sia in base ai soggetti coinvolti (vale a dire come l'insieme degli operatori, appartenenti a diversi settori produttivi, che gestiscono i processi di trasformazione e di offerta dei servizi).

La spesa alimentare finale al netto dei ricavi del settore agricolo può essere interpretata come l'insieme dei costi della distribuzione dei prodotti agricoli. Essa costituisce il ricavo del settore distributivo, inteso come l'insieme dei settori che operano lungo il canale distributivo. I costi di distribuzione tendono a crescere con l'avanzare dello sviluppo economico in quanto consumatori sempre più ricchi, e sempre più impegnati in attività che rendono scarso il tempo da dedicare alla preparazione dei pasti, richiederanno una maggiore varietà di prodotti e di servizi aggiunti. Tali servizi vanno da servizi assicurativi per la garanzia della qualità, ai servizi di *convenience* (per una rapida preparazione degli alimenti), ai servizi di vicinanza e facilitazione degli acquisti.

In uno stadio di sviluppo non molto avanzato, nell'ambito di una economia rurale primitiva, i costi di distribuzione possono comprendere solo il lavoro e il tempo dedicati dal singolo produttore per vendere il proprio prodotto nel più vicino mercato. Invece, nei sistemi agro-alimentari complessi delle economie avanzate il prodotto agricolo viene stoccato, condizionato, trasportato e trasformato più di una volta prima di raggiungere il consumatore finale.

L'USDA effettua una stima annuale dei costi di distribuzione. Tali costi sono misurati a partire dalla definizione di "bolletta della distribuzione" (*marketing bill*), vale a dire la differenza tra il valore all'agricoltura dei beni alimentari prodotti internamente e il costo totale sostenuto dai consumatori americani per l'acquisto di beni alimentari. Così intesa la bolletta della distribuzione offre una stima dei costi associati alla trasformazione ed alla distribuzione all'ingrosso e al dettaglio degli alimenti offerti dagli agricoltori statunitensi sul mercato interno (la spesa per i prodotti di importazione è esclusa dal computo del *marketing bill*).

Attraverso la definizione di *marketing bill* la spesa per consumi alimentari viene separata in due componenti: la componente agricola (*farm value*) e i costi di distribuzione (*marketing bill*)

Negli USA nel 2000 le due componenti ammontavano circa, rispettivamente, al 20% e all'80% del valore complessivo dei consumi alimentari. La voce costi di distribuzione comprende anche il valore dei consumi alimentari per i pasti consumati fuori casa. Tale valore negli USA ha raggiunto nel 1999 circa il 48% dell'intera spesa per consumi alimentari, mostrando una notevole crescita rispetto al 1990 quando era pari al 44%.

La scomposizione del singolo dollaro speso per consumi alimentari (*food dollar*) nelle sue diverse componenti di spesa offre una efficace descrizione del *marketing bill*. Come si vede dalla tabella 1, che riporta la descrizione del *food dollar* per il 1999, la bolletta per la distribuzione copre circa l'ottanta per cento dell'intera spesa alimentare americana, mentre solo il venti per cento va a retribuire il settore agricolo. La maggiore voce di costo della bolletta è rappresentata dal lavoro (il 39% del *food dollar*), seguita dai costi di confezionamento (l'8% del *food dollar*), dai costi di trasporto (il 4%) e dai costi per l'energia, i profitti, la pubblicità, e altre voci minori.

Nel 1999 negli USA il cosiddetto *marketing bill* risultava costituito dalle seguenti voci di costo:

Tabella 1 Food dollar, 1999

Voci di costo	food dollar (%)
Beni agricoli	20
Lavoro	39
Confezionamento	8.0
Trasporto	4.0
Energia	3.5
Profitti	4.0
Pubblicità	4.0
Deprezzamento	3.5
Rendite	4.0
Interessi	2.5
Riparazioni	1.5
Tasse	3.5
Altri costi	2.5

Fonte: USDA's Economic Research Service

La composizione del *marketing bill* mette in evidenza il ruolo del tutto marginale che oramai riveste il settore agricolo nel settore agro-alimentare delle economie avanzate.

La composizione della bolletta della distribuzione varia col progredire dello sviluppo economico. Nella tabella 2 è riportata la composizione della bolletta della distribuzione degli USA stimata per il 1980, il 1990, il 1995 e il 1999.

Tabella 2 Composizione del *marketing bill*

	1980	%costi	1990	%costi	1995	%costi	1999	%costi	90/99
Lavoro	81.5	44.6	154.0	44.8	196.6	45.7	240.1	48.4	56
Con fez.	21.0	11.4	36.5	10.6	48.2	11.6	50.9	10.3	39
Trasporto	13.0	7.1	19.8	5.7	22.3	5.3	25.2	5.2	27
Energia	9.0	4.9	15.2	4.4	18.6	4.4	21.8	4.4	43
Profitti lordi	9.9	5.4	13.2	3.8	19.5	4.6	26.2	5.4	98
Deprez.	7.8	3.9	17.1	4.9	19.8	4.7	23.8	4.9	39
Pubblicità	7.3	4.2	16.3	4.7	18.9	4.5	22.6	4.6	39
Interessi netti	3.4	1.8	13.5	3.9	11.6	2.7	15.2	3.2	13
Rendita netta	6.8	3.7	13.9	4	19.8	4.7	23.9	4,8	72
Riparazioni	3.6	1.9	6.2	1.8	7.9	1.9	9.5	0.6	53
Tasse	8.3	4.5	15.7	4.6	19.1	4.5	21.5	4.4	37
Altri costi	11.1	6.1	22.2	6.5	20.3	4.9	17.2	3.0	
Totale costi	182.7	100	343.6	100	415.7	100	497.9	100	45
Prod. Agr.	81.7		106.2		113.8		120.5		13
Tot. spesa al.	264.4		449.8		529.5		618.4		37

Fonte: USDA's Economic Research Service

I principali cambiamenti avvenuti nel ventennio 1980-1999 riguardano: la forte diminuzione del peso del valore della produzione agricola sul valore totale dei consumi alimentari, passato dal 31% del 1980 al 19% del 1999; la diminuzione del peso del costo per trasporti, passato dal 7.1% al 5.2%, a dimostrazione della maggiore razionalizzazione della logistica; l'aumento del peso del lavoro, dal 44.6% al 48%, che evidenzia la sempre maggiore presenza di servizi inglobati nei beni alimentari; l'aumento delle voci profitti, interessi netti e rendita netta, che evidenziano la discreta redditività del

settore alimentare. Si noti anche il peso, abbastanza sostenuto, delle spese in pubblicità durante l'intero ventennio, cosa che fa pensare ad un settore a probabile struttura oligopolistica<sup>20</sup>.

L'analisi della composizione e dell'ampiezza della bolletta della distribuzione offre informazioni sulla tipologia dei consumi alimentari (a più o meno valore aggiunto), sull'efficienza del processo distributivo (le singole voci di costo potrebbero essere troppo elevate a causa dell'uso inefficiente delle risorse) e sulla concorrenzialità del settore distributivo (le singole voci di costo potrebbero essere troppo elevate a causa dell'estrazione di extraprofiti da parte di alcuni operatori).

L'analisi comparata della bolletta della distribuzione di paesi diversi può offrire anche utili informazioni sulle differenze strutturali e di comportamento dei sistemi agro-alimentari nazionali. La differenza del peso relativo del settore agricolo misura il grado di sviluppo economico del paese. L'incidenza dei costi di trasporto offre informazioni sull'efficienza del sistema logistico. La diversa quota dei profitti e degli interessi netti misura il grado di capitalizzazione e la redditività del settore. Il diverso peso del lavoro fornisce indicazioni sul diverso assortimento dei consumi alimentari e/o sul diverso costo del lavoro e struttura fiscale. Comparando i diversi pesi delle singole voci di costo dei diversi paesi possono essere evidenziati i punti di forza e di debolezza che determinano la competitività dei sistemi agro-alimentari nazionali.

I dati dettagliati raccolti dall' USDA per gli Stati Uniti non sono purtroppo disponibili in altri paesi. In particolare in Europa una stima accurata dei margini distributivi e della struttura della bolletta della distribuzione è pressoché impossibile. I dati nazionali sono limitati e difficilmente confrontabili e le statistiche Eurostat non offrono informazioni specifiche. Affermazioni diffuse come quelle sull'arretratezza del sistema distributivo italiano, sull'efficienza logistica del sistema francese, o sul rapido ammodernamento del sistema spagnolo, non possono essere verificate in modo rapido e diretto. Allo stesso modo è difficile monitorare la convergenza dei sistemi agro-alimentari dell'UE e studiare strumenti di intervento per promuovere l'adattamento dei singoli sistemi alla crescente integrazione economica e politica dell'UE.

L'analisi del costo della distribuzione è particolarmente rilevante per le economie meno avanzate in quanto consente agli organismi di assistenza e sviluppo agricolo di individuare eventuali strozzature nel processo distributivo che causano serie diminuzioni dei ricavi degli agricoltori e del benessere dei consumatori. Si noti infatti che un aumento dei costi di distribuzione si traduce in parte in un aumento del prezzo finale e in parte in una diminuzione del prezzo agricolo, come sarà chiarito nei paragrafi successivi che offrono una analisi formalizzata del margine distributivo.

Una guida redatta da Andrew Shepherd per il "Marketing and Rural Service" della FAO<sup>21</sup>, rivolta alle organizzazioni di assistenza allo sviluppo rurale, spiega in dettaglio come sia possibile stimare i costi della distribuzione per i prodotti agricoli a basso grado di trasformazione.

In una economia poco sviluppata, con ancora una vasta componente rurale, le principali voci di costo comprendono:

- Costi di preparazione della produzione per il mercato. Tali costi si riferiscono a tutte quelle operazioni di pulitura, selezione e scarto che vengono effettuate per immettere il prodotto nel canale distributivo. Tali operazioni possono essere effettuate dallo stesso produttore o, più frequentemente, dal primo intermediario del settore distributivo.

- Costi di confezionamento. Per affrontare il percorso distributivo i prodotti agricoli sono generalmente confezionati in un qualche modo. L'organizzazione del prodotto in scatole e cassette rende più agevoli le operazioni di trasporto, rendendo la merce più maneggevole, proteggendola da eventuali danneggiamenti e facilitando lo stoccaggio e la vendita da parte dei dettaglianti. Uno stesso prodotto può essere confezionato più volte lungo il canale distributivo. Il produttore può portare il prodotto in sacchi al mercato e il grossista può stoccarlo in grosse casse per poi rivenderlo al dettagliante in cassette di ridotta dimensione.

---

<sup>20</sup> Ricordiamo che il livello della spesa in pubblicità è considerato nell'analisi tradizionale dell'organizzazione industriale uno dei principali indicatori di un settore non concorrenziale.

<sup>21</sup> Si visiti il sito: <http://www.fao.org/inpho/vlibrary/u8770e/U8770E02.htm>.

- Costi di manipolazione (*handling costs*). Lungo il canale distributivo il prodotto viene maneggiato diverse volte, richiedendo l'impiego di manodopera: il prodotto viene caricato sui camion all'uscita dall'azienda agricola, viene scaricato e separato all'arrivo al mercato, viene caricato sui camion dei commercianti all'ingrosso, tolto dalle confezioni e selezionato dagli intermediari successivi, nuovamente confezionato e caricato per il trasporto al dettagliante e da questi liberato dalle confezioni, selezionato e riposto sul banco di vendita.
- Costi di trasporto. Quando il costo è calcolato come prezzo unitario pagato al trasportatore tali costi sono facili da calcolare. Tuttavia spesso è il produttore o l'intermediario commerciale a gestire le attività di trasporto cosicché il costo unitario di trasporto per la merce deve essere stimato considerando la ripartizione di voci diverse quali il salario pagato al conducente, il costo del combustibile, il costo capitale del veicolo, la spesa per tasse e assicurazioni, e così via.
- Perdite di prodotto. Durante il percorso lungo il canale distributivo il prodotto subisce notevoli perdite a causa di danneggiamenti dovuti ad una non corretta manipolazione, disidratazione, privazione delle foglie (come nel caso di cavoli), e così via. Le perdite sono generalmente calcolate in termini di riduzione del peso della merce. Una attenta valutazione delle cause delle perdite è importante per valutare l'efficacia e l'adeguatezza del canale distributivo.
- Costi di immagazzinamento e stoccaggio (*storage costs*). L'immagazzinamento serve ad allungare il periodo di disponibilità del prodotto. Esso è conveniente solo quando il prezzo di vendita dopo l'immagazzinamento è superiore a quello precedente all'immagazzinamento e se tale differenza serve almeno a compensare il costo di immagazzinamento.
- Costi di trasformazione. Includono i costi imputabili direttamente al processo di trasformazione. Per essere addebitati correttamente all'unità di prodotto agricolo tali costi devono tener conto di due elementi, del tasso di conversione del prodotto agricolo in prodotto trasformato e dell'eventuale esistenza di sottoprodotti del processo di trasformazione. Ad esempio il tasso di conversione della soia in olio di soia è circa del 18% ed un sottoprodotto commerciabile è la farina di soia. Il tasso di conversione del mais in farina di mais è del 65-80%, con la crusca come sottoprodotto. Il principale ostacolo nella stima dei costi di trasformazione è generalmente la reticenza delle imprese di trasformazione a divulgare le informazioni riservate sulla propria struttura dei costi.
- Costi per il fattore capitale. Tali costi dipendono strettamente dal livello del tasso di interesse. Essi includono varie voci come ad esempio: il costo del denaro necessario per acquistare il prodotto e immagazzinarlo; il costo capitale di magazzini, mezzi di trasporto ed altri investimenti capitali; il costo per il deprezzamento degli investimenti capitali.

## **2.2 Il margine distributivo**

Un indicatore che descrive la posizione economica del settore agricolo all'interno del canale commerciale è il cosiddetto margine distributivo (o margine commerciale).

Il margine distributivo (*marketing margin, or farm-to-retail price spread*) è definito dalla differenza tra il prezzo al dettaglio ed il prezzo pagato agli agricoltori per un particolare prodotto agricolo (pesata per un coefficiente di trasformazione che tiene conto dell'effettivo peso in quantità del bene agricolo primario rispetto al bene alimentare finale). Alternativamente il margine commerciale viene espresso come rapporto tra i due prezzi (*farm value share of retail price*).

L'USDA offre una stima del margine distributivo annuale per 40 voci di spesa alimentare negli Stati Uniti. L'indicatore del margine denominato *farm-to-retail spread* è calcolato come differenza tra il prezzo medio (tra diversi negozi campione) al dettaglio dei 40 beni alimentari e il valore all'azienda agricola (vale a dire come prezzo ricevuto dagli agricoltori) di una quantità equivalente di materia prima agricola. La formula generale del *farm to retail spread* è data da  $M = P_r - (Q_f / Q_r)P_f$ , dove il termine in parentesi è il fattore di conversione per calcolare la

quantità equivalente di materia prima agricola per unità di prodotto finale. Il rapporto  $Q_f / Q_r$  è costante nel caso di funzione di produzione dei servizi distributivi a coefficienti fissi ed elasticità di sostituzione costante. Nella realtà tale rapporto non solo tende a cambiare nel tempo in risposta a innovazioni di processo e di prodotto, ma può presentare anche notevoli cambiamenti nel breve periodo in risposta a variazioni nelle scorte e a cambiamenti dei prezzi relativi degli input della funzione di produzione dei servizi distributivi. I dati dell'USDA presuppongono un'elasticità di sostituzione costante nel medio periodo ma variabile nel lungo periodo, in quanto i coefficienti di conversione vengono periodicamente rivisti al fine di tener conto dei reali cambiamenti intervenuti. Il margine viene anche descritto nei termini del valore percentuale del prodotto agricolo equivalente sul valore finale del bene alimentare.

La tabella 3 riporta il valore del margine distributivo (nelle due forme del *farm-to-retail spread* e del *farm value share of retail price*) calcolato negli anni 1997, 1998 e 1999 per alcuni importanti generi alimentari.

Tabella 3 Valore del margine distributivo

	<i>Farm value share of retail price</i> (percent)			<i>Farm-to-retail-spreads</i> (dollars)		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Uova, qual.A, 1 doz.	57	52	47	0.46	0.50	0.51
Latte, ½ gal.	37	41	39	1.00	0.96	1.03
Carne suina, 1lb.	39	25	25	1.52	1.82	1.82
Formaggio, natural cheddar, 1lb.	36	39	32	2.05	2.16	2.56
Limoni, 1lb.	25	25	23	0.94	0.90	1.02
Mele, red delicious, 1lb.	21	19	21	0.72	0.76	0.71
Lattuga, 1 lb.	22	18	18	0.54	0.62	0.55
Succo di arancia conc. surgelato, 12 fl.	35	32	35	0.84	0.81	0.84
Broccoli surgelati, cut, 1 lb.	20	18	20	0.98	0.93	0.98
Pomodori in scatola, 303 can	7	9	7	0.52	0.51	0.52
Zucchero, 1 lb.	33	32	31	0.28	0.28	0.29
Pane, 1 lb.	6	5	4	0.82	0.82	0.85
Corn flakes, 18-oz. Box	5	7	5	1.88	1.76	1.88

Fonte: USDA's Economic Research Service

La domanda a livello del settore agricolo deriva dalla somma della domanda per consumi interni, delle esportazioni e delle scorte. Si dice che è una domanda derivata in quanto deriva dalla domanda per beni alimentari rivolta agli operatori finali della filiera agro-alimentare (dettaglio, ristorazione privata e pubblica).

Dal livello e dal tipo di domanda alimentare deriva la curva di domanda che sui mercati agricoli determina il prezzo di equilibrio.

Previsioni errate di domanda possono provocare una pianificazione sbagliata della produzione, con effetti negativi sui prezzi e sulla redditività.

Shock dal lato della domanda determinano oscillazioni dei prezzi che insieme a quelle provocate dall'incertezza sulla produzione, contribuiscono al rischio di prezzo sopportato dagli agricoltori.

Un modo molto semplificato per esaminare la domanda tenendo conto dell'intermediazione degli operatori a valle del settore agricolo è quello dell'analisi dei margini distributivi, dove il margine distributivo è definito come la differenza di prezzo che esiste tra prodotto alimentare e prodotto agricolo di base.

L'analisi dei margini distributivi è essenziale per comprendere i nessi tra mercato agricolo e mercato finale. Si dimostra che se sia il settore produttivo (agricoltura e/o industria di trasformazione) che quello distributivo hanno una struttura concorrenziale, il margine è pari al costo marginale dei servizi distributivi. Vale a dire che in caso di mercati concorrenziali la differenza tra il prezzo al dettaglio ed il prezzo all'ingrosso serve unicamente a coprire i costi sostenuti per l'offerta dei servizi distributivi. Nell'ipotesi di un settore distributivo concorrenziale il livello del margine è determinato dal livello dei costi del settore distributivo, a sua volta connesso al tipo di servizi offerti, alla tecnologia utilizzata per la loro produzione ed al livello dei prezzi degli input utilizzati.

In condizioni di mercati non concorrenziali il margine distributivo non dipende esclusivamente dai costi del servizio distributivo. Se il settore distributivo è in condizioni di monopolio ed il settore agricolo in concorrenza perfetta il margine sarà pari al margine di concorrenza più la differenza tra il prezzo al dettaglio di monopolio e di concorrenza:

$$MM^m = MM^c + (p_r^m - p_r^c)$$

Pertanto a parità di condizioni situazioni di monopolio determinano un aumento del margine e in condizioni "usuali" una riduzione del prezzo agricolo. Se oltre al potere di monopolio il settore distributivo possiede anche un potere di monopsonio, tale riduzione sarà probabilmente maggiore a causa del markdown del monopsonista.

Si può pertanto concludere che i produttori agricoli si avvantaggiano di un settore distributivo concorrenziale ed efficiente e sono i primi a risentire di eventuali aumenti dei prezzi degli input del settore distributivo. Tale risultato conduce a tre importanti considerazioni:

- I rischi di monopolio degli attuali processi di concentrazione dell'industria e del dettaglio alimentare in atto nei paesi avanzati, dovrebbero essere valutati attentamente in termini di effetti negativi sui ricavi agricoli, che potrebbero addirittura superare gli effetti negativi sul benessere dei consumatori.
- I ritardi del settore distributivo costituiscono una causa non trascurabile dei bassi redditi dei produttori agricoli nelle economie arretrate. I programmi di assistenza e di sviluppo rurale dovrebbero pertanto promuovere l'efficienza non solo a livello della produzione agricola ma anche del settore distributivo.
- Quando si introducono cambiamenti istituzionali che inducono modifiche nei costi della distribuzione andrebbero valutati, ed eventualmente bilanciati con opportune misure di sostegno, gli effetti negativi sui redditi degli agricoltori. Un esempio può essere quello della normativa per la garanzia della qualità. I maggiori costi di controllo e di amministrazione per l'attuazione di normative, quali ad esempio quella sulla tracciabilità degli alimenti, potrebbero provocare un aumento del margine distributivo sopportato prevalentemente dal settore agricolo.

Lo studio comparato dei margini distributivi a livello internazionale può offrire molteplici elementi conoscitivi dello stadio e del tipo di sviluppo dei diversi sistemi agroalimentari. A livello europeo ad esempio un'analisi comparata dei margini potrebbe aiutare a comprendere la posizione dei singoli sistemi agro-alimentari nazionali nell'ambito dell'Unione, per meglio bilanciare le politiche agroalimentare e ideare politiche di riequilibrio. Una tale analisi sarebbe altresì utile per valutare più attentamente le conseguenze sui singoli sistemi agroalimentari da ogni ulteriore allargamento dell'UE. Ad esempio gli agricoltori dei nuovi Paesi membri potrebbero avvantaggiarsi di un sistema distributivo più moderno, mentre gli spostamenti delle curve di domanda e di offerta primarie derivanti dall'allargamento possono provocare modifiche del margine e dell'elasticità relativa delle curve di domanda e di offerta derivate, con effetti notevoli sugli equilibri di entrambi i mercati agricolo e finale.

### 3. RICHIAMI DI TEORIA ECONOMICA

#### 3.1. L'elasticità della domanda

Ai fini pratici è utile conoscere come varia la quantità domandata di un bene in risposta a variazioni delle diverse variabili che spiegano il comportamento di acquisto e che sono riassunte nella funzione di domanda.

$$D(q_i) = D(p_i, p_1, \dots, p_{n-i}, Y, e_i)$$

Tale funzione esprime la relazione che per un determinato gruppo di consumatori, caratterizzati da una determinata struttura delle preferenze ed una particolare distribuzione del reddito vi è tra quantità acquistata del bene  $i$ , il prezzo del bene  $i$ , i prezzi degli altri  $n-i$  beni e il reddito ( $Y$ ). La variabile  $e$  esprime l'influenza di tutti gli altri fattori non richiamati esplicitamente nella relazione.

L'indicatore utilizzato per descrivere la reazione della domanda alle variazioni delle diverse variabili esplicative è l'elasticità, definita come rapporto percentuale tra variazione della domanda e variazione di una variabile esplicativa del comportamento di acquisto. Si distingue tra elasticità rispetto al prezzo, elasticità incrociata ed elasticità rispetto al reddito.

#### Elasticità di prezzo

È il rapporto tra la variazione percentuale della domanda associata ad una variazione percentuale del prezzo. Per una variazione del prezzo dal livello  $P_0$  al livello  $P_1$  si ha:

$$E_p = \frac{\frac{Q_0 - Q_1}{Q_0 + Q_1}}{\frac{P_0 - P_1}{P_0 + P_1}} = \left( \frac{Q_0 - Q_1}{Q_0 + Q_1} \right) \left( \frac{P_0 + P_1}{P_0 - P_1} \right)$$

In generale se si indica con  $\Delta P$  una generica variazione del prezzo, l'elasticità di prezzo è definita come:

$$E_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \left( \frac{\Delta Q}{\Delta P} \right) \left( \frac{P}{Q} \right)$$

in termini ancora più generali per una funzione  $Q = f(P)$ , l'elasticità è data dal rapporto tra la pendenza della curva e il rapporto tra il prezzo e la quantità domandata in un dato punto  $(\bar{Q}, \bar{P})$ :

$$E_p = (dQ/dP) \left( \bar{P}/\bar{Q} \right)$$

Tranne che per alcune particolari forme della funzione di domanda<sup>22</sup>, il valore dell'elasticità varia lungo la curva di domanda, entro un intervallo che va da 0, quando la variazione di prezzo è infinitamente grande, a meno infinito, quando la variazione di prezzo è nulla. Per convenzione si dice che se l'elasticità di prezzo è inferiore a 1 (in valore assoluto) la domanda è inelastica, se è uguale a 1 (in valore assoluto) la domanda è ad elasticità costante, se è maggiore di 1 (in valore assoluto) è elastica.

Una interessante relazione è quella esistente tra elasticità di prezzo e ricavo totale. Se la domanda è elastica esiste una relazione inversa tra prezzo e ricavo totale, mentre se la domanda è inelastica avviene il contrario, il ricavo diminuisce al diminuire del prezzo ed aumenta all'aumentare del

<sup>22</sup> Tali forme includono: 1) una linea perfettamente orizzontale; 2) una linea verticale; 3) una funzione potenza del tipo  $Q = \alpha P^\beta$ ; 4) una iperbole equilatera  $QP = \beta$  o  $Q = \beta(1/P)$ , nel qual caso  $E = -1$ .

prezzo. Per molti prodotti agricoli la domanda è inelastica rispetto al prezzo e una stagione favorevole, con una maggiore produzione e prezzi minori, si traduce in ricavi minori.

### Elasticità rispetto al reddito

L'elasticità rispetto al reddito misura la variazione percentuale della domanda rispetto ad una variazione percentuale del reddito, tenuti costanti gli altri fattori che influenzano la domanda. Seguendo la medesima notazione utilizzata per l'elasticità di prezzo:

$$E_Y = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \left( \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \right) \left( \frac{Y}{Q} \right)$$

Per i beni alimentari l'elasticità di reddito è generalmente positiva, ma tende a decrescere all'aumentare del livello del reddito. Tale relazione inversa tra reddito ed elasticità è legata alla legge di Engel per la quale all'aumentare del reddito diminuisce la quota di spesa relativa dedicata ai beni alimentari. Per alcuni generi alimentari che si configurano come beni inferiori, tipo il pane comune, l'elasticità al reddito può essere negativa in quanto ci si aspetta che all'aumentare della disponibilità di spesa le fonti alimentari povere vengano sostituite con quelle definite ricche. La relazione inversa tra elasticità e reddito è particolarmente evidente quando la domanda viene espressa in quantità, mentre risulta meno evidente quando viene espressa in valore. Ci si aspetta infatti che all'aumentare progressivo del reddito un consumatore sostituisca le fonti energetiche povere (ad esempio carboidrati) con quelle ricche (carne e pesce), ma nel contempo migliorerà il livello qualitativo delle fonti povere per le quali il volume di spesa diminuirà relativamente poco rispetto alle quantità consumate. Ad esempio ridurrà del 30% la quantità consumata di pane a favore di altri generi alimentari, ma ridurrà la spesa in pane solo del 5% poichè sostituirà il pane comune col pane speciale e/o acquistato presso punti vendita che offrono maggiori servizi, come un più ampio assortimento o la consegna a domicilio.

### Elasticità rispetto al reddito

	<i>Reddito basso</i>	<i>Reddito medio</i>	<i>Reddito alto</i>
<i>Beni alimentari</i>	0.73	0.58	0.29
<i>Cereali</i>	0.56	0.41	0.19
<i>Carne</i>	0.82	0.65	0.33
<i>Pesce</i>	2.77	0.92	0.43
<i>Prodotti caseari</i>	0.93	0.71	0.35
<i>Grassi ed olii</i>	0.58	0.43	0.21
<i>Ortofrutticoli</i>	0.66	0.53	0.27
<i>Altri alimenti</i>	0.80	0.63	0.32
<i>Numero di paesi</i>	32	41	26

Fonte: Regmi et al., 2001

Il valore dell'elasticità della domanda dei beni alimentari rispetto al reddito è usualmente utilizzato come indicatore del benessere economico (o del grado di sviluppo) raggiunto da una società; tanto minore è l'elasticità tanto più ricca è una società. A conferma di tale affermazione si guardino i valori delle elasticità al reddito per beni alimentari di paesi a diverso livello di reddito medio procapite riportati in tabella. Tali elasticità sono state stimate da Regmi et al. (2001) a partire da dati del 1995 relativi a 99 paesi aggregati in tre gruppi: a basso reddito, vale a dire con un reddito procapite inferiore al 15% di quello statunitense; a reddito medio, con un reddito procapite compreso tra il 15% e il 50% di quello degli stati Uniti; ad alto reddito, con un reddito procapite



superiore al 50% di quello degli Stati Uniti. La quota della spesa per consumi totali dedicata ai generi alimentari è pari al 47% per il primo gruppo, al 29% per il secondo gruppo e al 13% per il terzo gruppo di paesi. Si noti come l'elasticità al reddito per beni alimentari sia molto maggiore (0,73) nei paesi poveri rispetto a quelli ricchi (0,29) e come la differenza sia più ampia per quelle categorie di prodotti, quali il pesce e i prodotti caseari, tipici di una alimentazione ricca.

### L'elasticità incrociata

L'elasticità incrociata misura la variazione percentuale nella domanda del bene in risposta ad una variazione percentuale del prezzo del bene j.

$$E_{ij} = \frac{\frac{\Delta Q_i}{Q_i}}{\frac{\Delta P_j}{P_j}} = \left( \frac{\Delta Q_i}{\Delta P_j} \right) \left( \frac{P_j}{Q_i} \right)$$

Quando tale variazione è positiva si dice che i beni sono sostituti, mentre se è negativa si parla di beni complementari. Se l'elasticità incrociata è nulla i beni sono indipendenti. Tali relazioni tra segno dell'elasticità incrociata e grado di sostituibilità e complementarietà dei beni sono vere solo se quella parte della variazione della domanda in risposta a modifiche dei prezzi nota come effetto reddito è trascurabile. Infatti anche se due beni sono sostituti un aumento del prezzo del bene i può portare da un lato all'aumento della domanda del bene j, ma dall'altro ne può provocare anche una diminuzione, che deriva dalla diminuzione del potere di acquisto complessivo del consumatore. Pertanto se l'effetto reddito è maggiore dell'effetto sostituzione l'elasticità incrociata sarà negativa anche in caso di beni sostituti. Nel caso dei beni alimentari generalmente i singoli beni incidono poco sui volumi di spesa complessivi dei consumatori. Pertanto l'effetto reddito tende ad essere trascurabile rispetto a quello di sostituzione ed una elasticità incrociata positiva segnala una relazione di sostituibilità.

Dal punto di vista concettuale l'elasticità incrociata è un utile strumento di analisi e può servire a delimitare i confini di un mercato. Per esempio, per capire di quanto il mercato delle mele annurche sia peculiare ed in qualche modo separabile rispetto a quello delle mele in generale, si può indagare sul valore dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo delle altre varietà di mele. Se tale valore è prossimo allo zero possiamo ipotizzare che effettivamente esista un mercato particolare delle mele annurche. Capire di quanto un mercato sia distante da quello di prodotti più o meno affini è molto importante per gli operatori, in quanto consente di individuare meglio i propri diretti concorrenti, e di elaborare politiche di marketing indirizzate ai consumatori che manifestano un particolare interesse verso il proprio prodotto. Tuttavia sebbene importante sul piano concettuale, l'elasticità incrociata è di difficile determinazione, a causa dei problemi di stima sia di tipo teorico (per stimare l'elasticità incrociata è necessario ricorrere alla stima di sistemi di equazioni complessi, risolvibili solo con l'imposizione di notevoli restrizioni) che empirico (come la completezza e la coerenza dei dati disponibili) e pertanto risulta di poco aiuto sul piano pratico.

### **3.2. Monopolio e potere di mercato**

Quando una impresa può influenzare il prezzo che riceve per il proprio prodotto si dice che ha un potere di monopolio, o potere di mercato. Un'impresa che ha un potere di mercato fissa il prezzo al di sopra del livello concorrenziale, vale a dire al di sopra del costo marginale. Una impresa che esercita un potere di mercato può conseguire profitti positivi, ma può anche conseguire profitti nulli, come nel caso in cui vi siano costi fissi abbastanza elevati.

Quando il mercato non opera in maniera ottimale vi è un costo per la società detto deadweight loss, (perdita secca o perdita netta). La perdita secca è data dalla differenza tra la somma del surplus del consumatore e del produttore in situazione di equilibrio concorrenziale, e la somma dei due

surplus in una situazione non concorrenziale caratterizzata da una quantità scambiata inferiore a quella di equilibrio. Nel grafico 1 il triangolo ABC rappresenta il surplus totale in equilibrio concorrenziale, dato dalla somma del surplus del consumatore ABpe e il surplus del produttore CBpe. Se la quantità scambiata si riduce a  $Q^*$ , si avrà un prezzo  $p^*$ , al quale corrispondono nuovi livelli del surplus del produttore e del consumatore, pari rispettivamente a  $CEDp^*$  e  $ADp^*$ . La perdita di surplus totale è pari a EDB. Si noti che oltre alla perdita complessiva di surplus l'allontanamento dall'equilibrio concorrenziale determina una redistribuzione del surplus dal consumatore al produttore, nella misura del quadrato DFpep\*.

Nel caso del monopolio è facile misurare il potere di mercato a partire dalle condizioni di equilibrio. All'equilibrio il monopolista uguaglia il ricavo marginale al costo marginale:

$$MR=MC \quad (1)$$

Tale uguaglianza deriva dalla condizione del primo ordine per la massimizzazione del profitto  $\pi = RT - CT = p(Q)Q - CT(Q)$ .

$$\frac{d\pi}{dQ} = \frac{dRT}{dQ} - \frac{dCT}{dQ} = 0$$

Si noti che il ricavo marginale, definito come il cambiamento nel ricavo totale che deriva dalla vendita di una unità aggiuntiva di Q è dato da:

$$MR = \frac{d(pQ)}{dQ} = p + \frac{dp}{dQ}Q = p \left( 1 + \frac{1}{\varepsilon} \right) \quad (2)$$

dove

$$\varepsilon = \frac{dQ}{dp} \frac{p}{Q}$$

è l'elasticità della domanda.

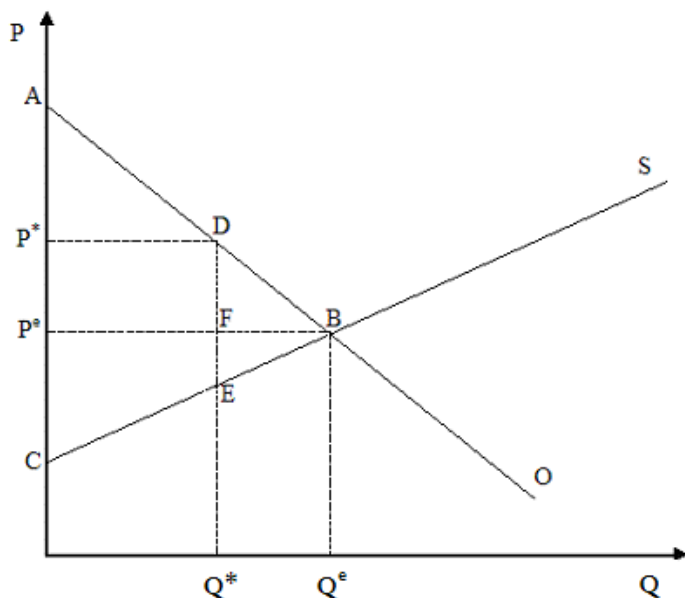


Figura 1 - Perdita netta di monopolio

In figura 2 è rappresentata la perdita di benessere in una situazione di monopolio e ipotizzando costi marginali costanti. L'area ACB misura la perdita detta deadweight loss e l'area EADC misura i profitti del monopolista. La parte sottostante della figura evidenzia anche la relazione che vi è tra profitti e ricavo marginale. I profitti crescono fino a quando il ricavo marginale è maggiore del costo marginale e sono massimi quando il ricavo marginale è pari al costo marginale; si annullano in corrispondenza dell'equilibrio concorrenziale, quando il ricavo totale è uguale al costo totale. Il ricavo marginale a sua volta è positivo fin tanto che la curva di domanda è elastica ( $\varepsilon < -1$ ) ed è negativo quando la curva di domanda è inelastica ( $-1 < \varepsilon < 0$ ).

Sostituendo la (2) nella (1) si ha:

$$\frac{p - MC}{p} = -\frac{1}{\varepsilon} \quad (3)$$

La relazione trovata evidenzia come il markup (vale a dire la differenza tra il prezzo e il costo marginale in rapporto al prezzo, detto indice di Lerner) che un monopolista può applicare dipende solo dall'elasticità della domanda con la quale il monopolista si confronta. Più la domanda è elastica minore è il markup, e il potere di mercato, che il monopolista può esercitare. Si noti che al diminuire dell'elasticità della domanda cresce anche la perdita secca associata al monopolio. La relazione tra perdita netta ed elasticità della domanda può essere rappresentata graficamente facendo ruotare la curva di domanda in modo che rimanga invariata la quantità di equilibrio di monopolio e concorrenza ma che per tali quantità di equilibrio l'elasticità sia minore per la nuova curva. In figura 3 si vede come la perdita netta associata alla curva di domanda ruotata D' pari a ABE sia maggiore di quella associata alla curva originaria D, pari a ABC.

Vi sono vari modi in cui si crea e si mantiene un monopolio. Generalmente un monopolio esiste o perché le economie di scala sono così elevate che il raggiungimento della scala minima efficiente implica la presenza di una unica impresa (monopoli naturali); o perché il monopolista ha particolari conoscenze che gli permettono di "lavorare meglio" rispetto ai potenziali entranti; o perché il monopolista ha il controllo esclusivo di alcuni fattori produttivi (possesso di una risorsa naturale unica o sfruttamento dei brevetti); o perché il monopolista è tale in base a vincoli istituzionali (monopolio di stato). La legislazione sui brevetti incentivando la ricerca di soluzioni tecniche che siano sfruttabili unicamente dalle imprese che registrano il brevetto incentiva e promuove i monopoli. La difesa dei diritti di proprietà intellettuale è spesso giudicata vantaggiosa per il bene comune, in quanto incentiva la ricerca e lo sviluppo tecnologico. Tuttavia va notato che gli incentivi alla ricerca si perdono nei primi anni di sfruttamento del brevetto, in quanto non vi è la minaccia di altre imprese ed ancora non è necessario trovare il nuovo prodotto che sostituirà il vecchio alla scadenza del brevetto. Inoltre rimane la questione di fondo che gli obiettivi di ricerca delle imprese private rispondono all'obiettivo primario di massimizzazione dei profitti e non del benessere sociale. Innovazioni che potrebbero avvantaggiare una gran parte della popolazione vengono sostituite da innovazioni che rispondono ai bisogni di un limitato numero di persone capaci però di pagare prezzi elevati. L'industria farmaceutica è un caso tipico di tale distorsione. Mentre all'oggi esistono farmaci costosissimi per la cura di malattie rare presenti nei paesi ricchi, non esistono farmaci per malattie come la malaria e la febbre di Dengue che affliggono grandi fette della popolazione dei paesi più poveri del mondo.

Un monopolista spesso mantiene il proprio potere disincentivando l'entrata di nuove imprese sul proprio mercato, vale a dire attuando strategie di deterrenza all'entrata. Spesso il costo sostenuto per tale pratica strategica viene considerato come un'altra fonte di inefficienza dei monopoli, da sommare alla fonte primaria costituita dall'esercizio del potere di mercato. Infine va ricordata un'un'altra fonte di inefficienza del monopolio chiamata x-inefficienza (Leibenstein, 1966). Quando una impresa su di un mercato concorrenziale opera in modo inefficiente, il confronto con le imprese più efficienti (e capaci pertanto di operare a costi minori) la spingerà fuori dal mercato. Un

impresa monopolistica al contrario può rimanere sul mercato anche se produce a costi elevati, e continuando a ottenere profitti positivi.

I profitti positivi non sono necessariamente associati alla presenza di monopoli. Vi possono essere imprese che conseguono profitti positivi pur non esercitando un potere di monopolio. Ciò può accadere quando nel computo dei profitti ricadono le rendite associate al possesso di alcuni fattori produttivi (ad esempio un proprietario terriero che si comporta come price taker può conseguire dei profitti positivi che derivano dal possesso di un elevato capitale fondiario).

Nel breve periodo un monopolista può conseguire profitti negativi; ad esempio se una brusca caduta della domanda lo costringe ad abbassare il prezzo, il monopolista rimarrà sul mercato anche se il livello dei guadagni è tale che gli investimenti di tipo sunk (vale a dire irrecuperabili) offrono una rendita inferiore a quella concorrenziale. Riassumendo, il comportamento monopolista è caratterizzato da una impresa che riceve un prezzo superiore al costo marginale. Nel lungo periodo una impresa concorrenziale consegue profitti nulli mentre una impresa monopolista consegue profitti che al limite sono nulli. Nel breve periodo entrambe le imprese possono conseguire profitti positivi, nulli o negativi.

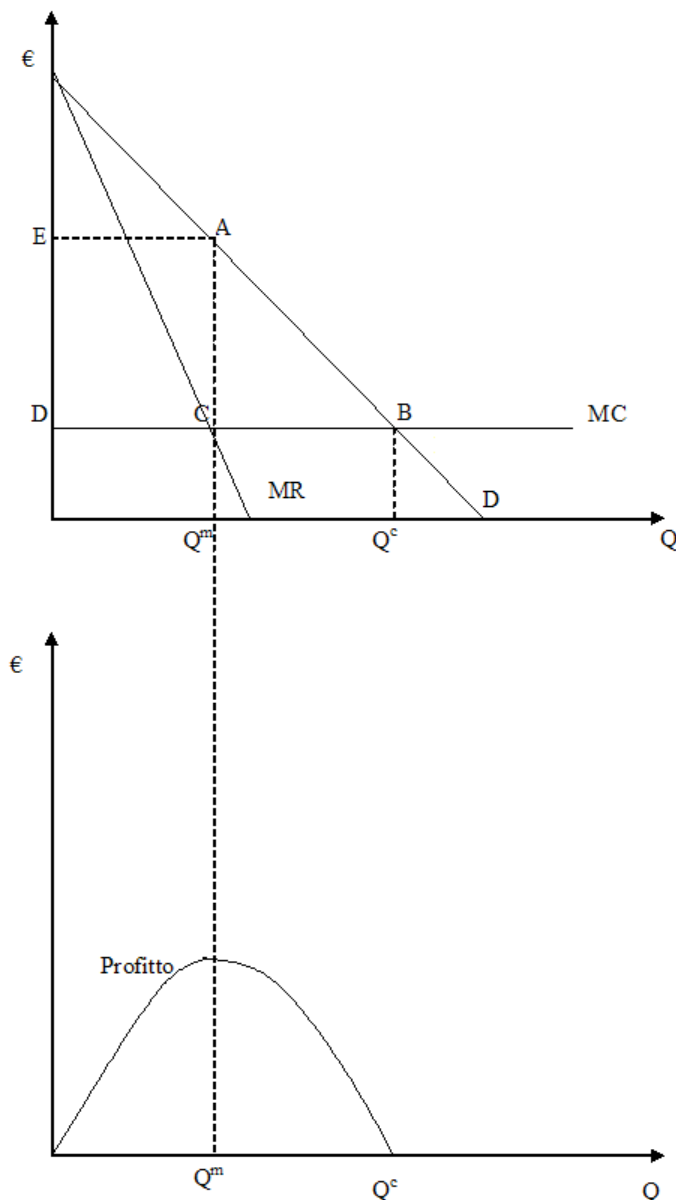
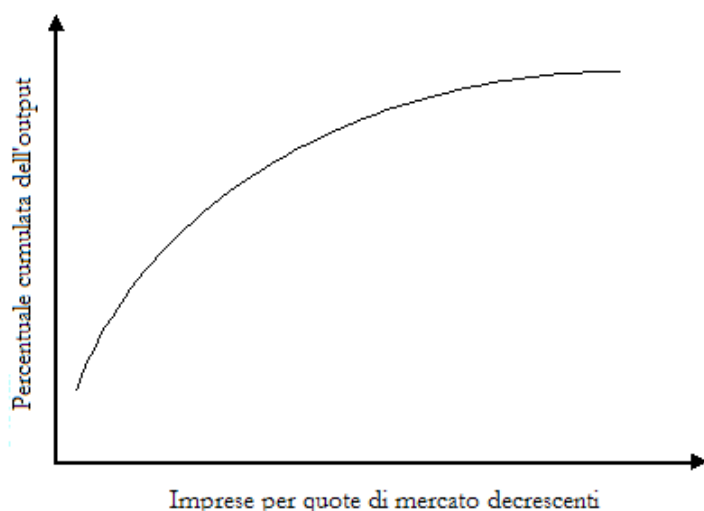


Figura 2 - Monopolio con costi marginali costanti

### 3.3. La misura della concentrazione

La concentrazione di un mercato è definita come il grado in cui l'offerta del bene scambiato sul mercato è concentrata nelle mani di poche grandi imprese. Minore è il numero di imprese che offre la gran parte (una quota elevata) del bene e più si dice che il mercato è concentrato. Un mercato dove, ad esempio, l'80% del fatturato è prodotto da due imprese è più concentrato di un mercato dove l'80% del fatturato è prodotto da tre imprese. A partire da questa definizione molto generale di concentrazione è possibile costruire diverse misure della concentrazione che danno risultati a volte difficilmente confrontabili. In particolare vi sono indicatori che danno una misura assoluta della concentrazione e indicatori che danno informazioni sul grado di disuguaglianza della distribuzione dell'offerta nel settore. Ricordiamo che nell'ambito dell'economia industriale i termini mercato, settore e industria sono utilizzati come sinonimi. Rimandiamo ai manuali di economia industriale per una discussione sui problemi teorici ed empirici di definizione ed identificazione di un singolo settore-mercato-industria. Ci limitiamo qui a ricordare che un settore (industria-mercato) è identificabile e circoscrivibile a partire da diversi parametri tra i quali i principali sono il grado di elasticità incrociata della domanda per i diversi beni (marche) offerti sul mercato ed il grado di interdipendenza delle scelte delle diverse imprese. Pertanto  $n$  imprese appartengono allo stesso mercato quando l'elasticità incrociata della domanda rivolta ad una impresa rispetto al prezzo dei prodotti delle altre imprese è elevata e quando ogni impresa presente sul mercato riconosce le altre  $n-1$  imprese come propri diretti concorrenti.

Per comprendere le possibili differenze tra misure alternative della concentrazione è utile fare riferimento alla curva di concentrazione rappresentata in figura 1. Sull'asse delle ordinate è riportata la percentuale cumulata dell'output del settore, e sull'asse delle ascisse il numero delle imprese ordinate per quote di mercato decrescenti. Poiché le imprese sono riportate in ordine decrescente la curva di concentrazione si presenta concava dal basso e poiché sulle ordinate è riportata la percentuale cumulata il limite della curva è dato dal valore 100. A partire dalla curva di concentrazione è difficile mettere a confronto il grado di concentrazione di due settori diversi (o dello stesso settore in due contesti storici e/o territoriali diversi). Per poter operare un tale confronto è necessario utilizzare un sistema di pesi che dia maggiore significato ad una parte o l'altra della curva. In generale, quando si usano indicatori sintetici della concentrazione ciò che accade è che ognuno di essi dà un peso diverso alle diverse imprese nella definizione della concentrazione.



Tra gli indicatori della concentrazione il più frequentemente utilizzato è l'indice di concentrazione.

L'indice di concentrazione è definito come la quota dell'output totale del settore offerta dalle prime  $r$  imprese dove  $r$  è un numero arbitrario:

$$C_r = \frac{\sum_{i=1}^r x_i}{x} = \frac{\sum_{i=1}^r s_i}{1}$$

dove  $x$  rappresenta l'output totale dell'industria e  $x_i$  l'output della  $i$ -esima impresa.

Un indice di concentrazione pari a 0.80 per  $r=3$  indica che le prime tre imprese del settore offrono l'80% dell'output totale del settore.

L'indice di concentrazione è particolarmente efficace per la semplicità di calcolo e di interpretazione, tuttavia ha due limiti fondamentali. Il primo è l'arbitrarietà con la quale viene scelto il numero di imprese sulle quali calcolare l'indice. Per un particolare settore l'indicatore potrebbe assumere un valore di 0.4 se calcolato sulle prime tre imprese e di 0.75 se calcolato sulle prime cinque imprese, evidenziando una concentrazione relativamente bassa nel primo caso ed elevata nel secondo. Il secondo limite risiede nel fatto che esso dà informazioni solo su di una parte della curva di concentrazione. Ad esempio un indice  $C_4=0.3$  evidenzia una bassa concentrazione, tuttavia in un settore dove la restante quota dell'output non si ripartisce uniformemente tra le restanti  $n-4$  imprese, si avrà una concentrazione superiore rispetto ad un settore dove l'output sia ripartito più uniformemente.

---

<sup>i</sup> I due termini, potere di monopolio e potere di mercato sono spesso utilizzati in modo interscambiabile. A rigore sarebbe opportuno limitare la dizione potere di monopolio a quei casi in cui il potere di mercato è esercitato da una impresa che è anche l'unica ad essere presente sul mercato, vale a dire ai casi appunto di monopolio. Il potere di mercato può essere esercitato al contrario anche da imprese che operano in contesti oligopolistici o di concorrenza monopolistica.

<sup>ii</sup> Ricordiamo che il surplus del consumatore è dato, per un dato prezzo, dall'area al di sopra del prezzo di mercato e al di sotto della curva di domanda, mentre il surplus del produttore è dato dall'area al di sotto del prezzo e al di sopra della curva di offerta.

<sup>iii</sup> Tra i manuali disponibili in lingua italiana, ricordiamo quelli dei seguenti autori Tirole, Cabral, Sherer e Ross, Carlton e Perloff, Grillo e Silva.