

“Il modo in cui ... ogni uomo esige di essere realmente per ogni altro è il riconoscimento. ... Io vengo guardato. E quando questo sguardo ... incontra il mio nella reciprocità, allora si costituisce per il vissuto di entrambi ciò che noi chiamiamo essere persone. Solo nel plurale esiste la persona.”

(Spaemann R. 2005. Persone. Sulla differenza tra “qualcosa” e “qualcuno”. Bari, Laterza: 76)

1. Prologo

Tornando a casa dopo il lavoro la signora Monica si ferma al supermercato per alcuni acquisti. Tra le altre cose ha deciso di acquistare anche un chilo di zucchine biologiche per una ricetta che ha in mente di preparare. Al banco della verdura fresca sfusa (perchè preferisce ridurre al minimo le confezioni in modo da semplificare la differenziazione dei rifiuti domestici) sceglie con cura le zucchine (che sembrano veramente fresche), le pesa sulla bilancia, appone l’etichetta e, una volta completata la spesa sceglie la cassa con meno fila, paga e se ne va.

Probabilmente la ricetta è risultata gustosa perchè una settimana dopo la signora Monica vuole nuovamente comprare un chilo di zucchine biologiche. Questa volta però approfittando del fatto di avere un po’ più di tempo a disposizione, allunga il percorso e si ferma un momento al mercato dei produttori che una volta alla settimana apre non troppo lontano dal posto dove lavora. Spera che ci sia anche Paolo, il produttore che espone i prodotti che le sembrano più belli. In effetti Paolo c’è e così Monica avvicinandosi al banco lo saluta cordialmente, chiedendogli come vanno le cose. Mentre Paolo la aiuta a scegliere le zucchine tra i due avviene un breve scambio di battute amichevoli su famiglia e figli e anche sulla ricetta che Monica pensa di fare. Mentre Paolo dopo l’acquisto porge il sacchetto con le zucchine i due si scambiano un sorriso e si salutano.

Possiamo immaginare che anche questa volta il piatto preparato dalla signora Monica sarà gustoso. Tuttavia lo scopo di questa storia non è quello di imparare una nuova ricetta (per quanto questo potrebbe essere un’interessante produzione “congiunta” della lezione), quanto piuttosto di porre una domanda: supponendo che il prezzo e la qualità dei due chili di zucchine sia simile (dopo tutto sono entrambe certificate Bio¹) e che il tempo impiegato dalla signora Monica nell’effettuare i due acquisti non sia stato troppo diverso, perchè istintivamente ci viene da pensare che la signora dopo il secondo acquisto sia più contenta? Dopo tutto si tratta di un acquisto semplice, non particolarmente oneroso, per soddisfare un’esigenza molto normale. Ci sono ovviamente molte spiegazioni che si potrebbero dare, che potrebbero includere il contesto nel quale avviene l’acquisto (un mercato tradizionale e non un supermercato) o l’abilità di Paolo nel rapporto con i suoi clienti. Il fatto è che tutte le possibili motivazioni che gli studiosi di comportamento del consumatore potrebbero dare su una possibile diversa “soddisfazione” della signora Monica come consumatrice non sono sufficienti a spiegare la sua diversa “contentezza” come persona. Ciò che differenzia veramente i due episodi, infatti, è che nel secondo caso l’acquisto delle zucchine è stata l’occasione per l’incontro con un’altra persona.

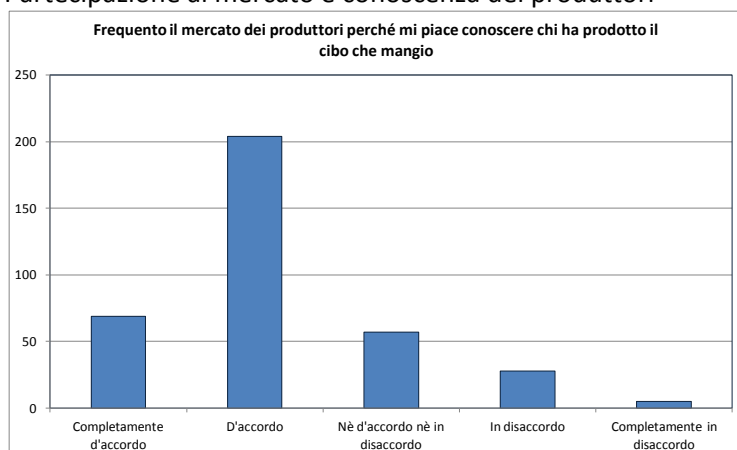
¹ Si potrebbero sollevare obiezioni sul fatto che i due prodotti abbiano la stessa qualità, dal momento che le modalità di commercializzazione potrebbero essere desiderate dai consumatori in quanto caratteristiche immateriali del prodotto. E’ questo il motivo per cui uso il meno impegnativo termine “simile”. Mi sembra plausibile invece la convergenza nei prezzi dal momento che l’obiettivo della filiera corta è soprattutto la redistribuzione del valore aggiunto tra gli attori della filiera e non la differenziazione qualitativa dei prodotti.

Torneremo sul senso della parola “incontro” più avanti. Prima di farlo però è opportuno chiedersi se questa faccenda della “contentezza” che può dare la spesa fatta incontrando il proprio produttore di fiducia sia frutto della sensibilità umana della signora Monica o se invece sia un fenomeno diffuso nella società. Non ho dati sufficienti per dare una risposta definitiva, tuttavia posso prendere spunto da una ricerca sui consumatori che si rivolgono ai mercati contadini i cui risultati definitivi non sono ancora stati pubblicati². Dal momento che le indagini si sono svolte presso mercati sia in Toscana, la regione dalla quale provengo, che nelle Marche, l’assemblea annuale dell’Associazione Alessandro Bartola mi sembra l’occasione più opportuna per presentarne qualche conclusione.

Nel corso della ricerca sono stati intervistati 363 consumatori. Le interviste si sono svolte presso mercati o spacci contadini. Agli intervistati è stato richiesto di descrivere le loro abitudini di spesa alimentare e di esprimere una serie di opinioni sui *farmers’ market* per comprendere un po’ più in profondità le motivazioni che li spingono a partecipare a questo tipo di mercato. Uno degli aspetti su cui l’indagine si è soffermata è proprio la possibilità di conoscere i produttori dei beni acquistati: ci si chiedeva se il rapporto diretto con produttori costituisse per i clienti dei mercati contadini una delle motivazioni alla base della loro partecipazione.

Nella figura 1 vengono sintetizzate le risposte che hanno dato gli intervistati quando è stato chiesto loro esprimere il loro accordo/disaccordo sulla seguente affermazione: “Frequento il mercato dei produttori perché mi piace conoscere chi ha prodotto il cibo che mangio”.

Figura1
Partecipazione al mercato e conoscenza dei produttori



Oltre i tre quarti degli intervistati hanno espresso il loro accordo. Un profilo molto simile delle risposte è stato rilevato anche per altre due domande che, in modo diverso, mettevano in gioco la conoscenza personale con i produttori³. Una *confirmatory factor analysis* effettuata sulle risposte a tutte le domande del questionario ha successivamente confermato l’esistenza di una specifica motivazione alla partecipazione ai mercati connessa con la conoscenza personale dei produttori⁴. Ovviamente questa motivazione potrebbe essere espressione di una semplice *preferenza* nel senso con cui gli economisti intendono questo termine: la possibilità di entrare in rapporto diretto con il produttore in fondo può essere vista come una particolare caratteristica immateriale delle zucchine. Tuttavia resta il fatto che si tratta di una caratteristica che per essere presente richiede che due *specifiche* persone si incontrino. E

² Un’analisi su un primo piccolo campione di consumatori è stata pubblicata in (Rocchi et al, 2012).

³ Le altre due affermazioni su cui gli intervistati hanno espresso il loro livello di accordo/disaccordo legavano più direttamente il gradimento per la conoscenza personale con le garanzie sulla qualità dei prodotti: “Frequento il mercato dei produttori perché vi è la possibilità di chiedere chiarimenti direttamente al produttore” e “La presenza del produttore è una buona garanzia della qualità del prodotto”.

⁴ Accanto ad altre motivazioni come la convenienza, la partecipazione ad una forma di mercato “fair”, la preferenza per le filiere corte, la salvaguarda di beni “pubblici” come l’ambiente, l’economia locale e la cultura del territorio. Si tratta di motivazioni che sono state proposte nell’ormai ampia letteratura sui *farmers’ market*.

probabilmente da questo dipende il fatto che l'acquisto di un chilo di zucchine possa dare non solo "soddisfazione" ma anche una certa "contentezza".

Nelle pagine che seguono cercherò di approfondire questa idea prendendo spunto dalla letteratura, sviluppatasi significativamente negli ultimi, relativa ai "beni relazionali". Si tratta di una categoria *sui generis* di beni che possono prodursi negli incontri che avvengono tra le persone, qualunque sia la motivazione dell'incontro stesso, anche la realizzazione di una transazione economica. L'interesse analitico per questa categoria di beni è connessa alla soluzione dell'ormai famoso "paradosso della felicità" emerso nelle società opulente quando la crescita ulteriore della ricchezza si è dimostrata sempre meno capace di provocare un corrispondente aumento della "felicità pubblica". Secondo alcuni studiosi, infatti, tra le cause fondamentali del paradosso c'è il fatto che una serie di meccanismi economici e sociali tendono a comprimere proprio la produzione di beni relazionali: sono società molto efficienti per produrre merci ma molto inefficienti nel produrre buone relazioni personali (Gui e Stanca, 2010).

Dopo una sintetica (e consapevolmente non esaustiva) rassegna su quanto è stato scritto intorno all'esatta natura dei beni relazionali proporrò alcune riflessioni sul tema specifico di questo lavoro: se cioè la produzione e il commercio di prodotti agricoli presenti caratteristiche specifiche che possano costituire opportunità (o magari ostacoli) per la nascita di beni relazionali.

2. Beni relazionali

Fin qui ho usato spesso il termine "incontro" per descrivere i contatti interpersonali, le occasioni in cui possono crearsi beni relazionali. La scelta del termine non è casuale dal momento che è quello usato da Benedetto Gui, uno degli economisti che per primi si sono occupati di beni relazionali, per concettualizzare all'interno del discorso economico la possibile ricchezza dei rapporti interpersonali (Gui, 2005). Gui propone di guardare agli incontri tra persone come un particolare tipologia di processo produttivo durante il quale si producono non solo output convenzionali, magari cercati intenzionalmente (come ad esempio l'acquisto di un chilo di zucchine biologiche) ma anche output *relazionali*. E' importante sottolineare come in questa concettualizzazione l'output relazionale che si viene a creare viene tenuto distinto dalla relazione che lo genera⁵. L'esempio della signora Monica al mercato dei produttori può aiutarci ancora: il bene relazionale che sospettiamo si sia prodotto durante l'acquisto non è l'interazione tra venditore e cliente che ha permesso la scelta delle zucchine e lo svolgimento della transazione, è qualcosa che va oltre lo scambio delle indispensabili informazioni (qualità, prezzo, quantità richiesta) e il servizio di assistenza nella scelta fornito con estrema professionalità da Paolo: è piuttosto l'interazione *personale* tra la signora Monica e Paolo che costituisce un valore di per sé per le parti in gioco e che si aggiunge a una conoscenza (un incontro) che, evidentemente, si era già sviluppata in passato. Insieme alle zucchine e alle informazioni sulle zucchine viaggiano anche le notizie sui figli, un sorriso non di circostanza e un arrivederci. L'esempio aiuta anche a comprendere come durante un incontro non solo si genera e viene consumato un *flusso* di beni relazionali ma anche che questi beni contribuiscono a mantenere una sorta di *capitale* relazionale condiviso dalle due persone⁶. Un concetto, questo di capitale relazionale, che assomiglia al più noto concetto di *capitale sociale* ma che se ne differenzia in due sensi. In un certo senso è un concetto meno ampio, non includendo come questo le forme di cooperazione informale che non comportano veri e propri incontri personali, come ad esempio gli insiemi di norme sociali condivise che orientano il comportamento dei soggetti che fanno parte del gruppo sociale. Da un altro punto di vista però è più ampio, implicando l'impossibilità per i soggetti che lo condividono di usarlo come un bene "privato" per raggiungere i propri scopi: per sua natura infatti questo capitale relazionale può essere consumato per produrre (e si potrebbe dire prodotto per consumare) "contentezza" solo *congiuntamente* dalle due persone che lo "possiedono" (Gui, 2000).

⁵ La separazione tra relazione e bene relazionale prodotto è specificamente introdotta da Gui per sviluppare la sua analisi all'interno del discorso economico. Una posizione diversa è quella di Martha Nussbaum per la quale i beni relazionali sono esperienze in cui il bene è costituito dal rapporto in sé: cfr. (Bruni, 2011).

⁶ E' interessante notare come nel caso di beni (e non mali) relazionali non solo coincidono produzione e consumo ma anche consumo e risparmio.

La cosa che mi sembra interessante è che nonostante il bene relazionale abbia una natura tipicamente non strumentale, esso può essere prodotto durante interazioni sociali di tipo squisitamente strumentale, come una transazione di mercato. Una prospettiva che non solo amplia enormemente le opportunità di creazione delle relazioni *buone*, molto oltre il tempo che riserviamo senza altri scopi ai rapporti di amicizia e di amore (dopo tutto il tempo che dobbiamo necessariamente dedicare alle nostre attività pratiche e strumentali come il lavoro o le incombenze burocratiche occupa una quota considerevole della nostra giornata), ma getta anche una promettente luce sulla qualità della stessa vita pratica e, in particolare, economica, una luce per niente “triste”.

Una certa discussione è sorta sulla natura economica dei beni relazionali. E’ stato proposto di classificarli come beni pubblici *locali* dal momento che quando emergono non sono nè rivali nè escludibili, anche se possono essere consumati solo dai due soggetti in gioco. Mi sembrano però molto giuste le obiezioni di Luigino Bruni (2011) che sottolinea innanzitutto come il bene relazionale implichi qualcosa di più che la semplice non rivalità e non escludibilità per chi lo “consuma”: e questo “di più” è proprio la relazione che lo genera e che costituisce un *medium* indispensabile sia per la sua produzione che per il suo consumo. Un bene relazionale può essere solo consumato *insieme* mentre invece nei beni pubblici quella che conta è la semplice non interferenza nel consumo, che può comunque avvenire in modo del tutto solitario (come quando godiamo silenziosamente di una magnifica veduta di Firenze al tramonto da piazzale Michelangelo ad un’ora insolita e poco frequentata accanto ad un perfetto sconosciuto). E poi più che non rivale un bene relazionale è piuttosto “anti-rivale”⁷: quando esiste non è possibile nemmeno in via ipotetica immaginarne una limitazione quantitativa che ne implichi un qualche razionamento, perchè quando emerge è prodotto sempre nella misura desiderata.

Un’ultima interessante osservazione può essere fatta riguardo al ruolo delle motivazioni nella produzione/consumo di beni relazionali: si tratta di una situazione in cui, a differenza che nella teoria standard dei consumi, le motivazioni intrinseche sono “spiazzate” dalle motivazioni estrinseche (Magliulo, 2007). Questo perchè gli incentivi economici possono intaccare la qualità delle relazioni. Si può pagare per ottenere un bene relazionale (ad esempio dedicando ad un “incontro” del tempo sottratto ad altre, più remunerative interazioni) ma non si può essere pagati per concederlo. Paolo un bel giorno potrebbe provare il desiderio di offrire per amicizia alla signora Monica uno sconto fuori dalla norma (magari un sacchetto di zucchine gratis): ma Monica potrà accettare l’offerta solo in via del tutto eccezionale; dopo il gesto di Paolo non potrà più chiedere sconti se non vorrà che la sua frequenza al banco di Paolo venga interpretata, a lungo andare, come interessata⁸.

Per sintetizzare sulla presentazione dei beni relazionali mi sembra possa servire la seguente lista di caratteristiche che sembrano del tutto peculiari (Bruni, 2011).

- Identità. Non è possibile descrivere un bene relazionale senza considerare l’identità delle persone coinvolte. Si tratta di beni perfettamente “dedicati” sia che li guardiamo come beni di consumo che come fattori della produzione.
- Reciprocità. Il loro consumo, e la “contentezza”⁹ che ne deriva, possono avvenire solo in una relazione di scambio interpersonale.
- Simultaneità. I beni relazionali vengono prodotti e consumati, o meglio co-prodotti e co-consumati simultaneamente: è stato proposto di usare il neologismo “pro-sumati”¹⁰.
- Gratuità. Una relazione *buona* (un *bene* relazionale) è basata su una interazione non autointeressata.

⁷ Anche questa espressione è di Bruni.

⁸ L’esempio reinterpreta nella cornice di un farmers’market l’esempio sviluppato da Magliulo (2007) con riferimento al rapporto tra barbiere e cliente.

⁹ Preferisco il termine contentezza a quelli di “piacere” e “soddisfazione” per sottolineare ancor più tutta la peculiarità di questa forma di consumo.

¹⁰ La simultaneità implica anche l’impossibilità di un comportamento di *free riding*: lo sforzo per creare l’opportunità relazionale (come ad esempio la preparazione della famosa ricetta con le zucchine in vista di un invito di amici) può essere asimmetrico ma al momento in cui il bene relazionale emerge dall’opportunità appositamente creata ciò non può avvenire che a seguito dello sforzo e in vista della contentezza congiunta dei soggetti in relazione (l’ospite e il padrone di casa).

3. Beni relazionali e produzione agricola

Dopo questo breve excursus torniamo alla domanda centrale di questa riflessione. La produzione e il commercio di prodotti agricoli presentano caratteristiche che possono interferire in modo peculiare sulla produzione di beni relazionali? Ci sono aspetti delle analisi che facciamo dell'economia del settore agricolo e alimentare che potrebbero essere "illuminate" o, quanto meno, utilmente integrate dalla considerazione dei beni relazionali? Non pretendendo qui di dare una risposta completa mi accontenterò di offrire qualche spunto di riflessione riguardo a tre ambiti dello studio del settore agricolo nei quali, a mio giudizio, i beni relazionali potrebbero offrire un'interessante prospettiva di analisi.

Il primo è perfettamente in linea con la storia della signora Monica, di Paolo e delle zucchine ed è quello relativo ai rapporti tra produzione agricola e alimentazione. Il problema delle asimmetrie informative relative alla qualità dei prodotti alimentari è stato da tempo considerato nello studio del funzionamento del sistema agroalimentare. Alcune caratteristiche dei prodotti alimentari, tra cui anche l'essere stati prodotti con tecnologie biologiche come le zucchine di Paolo, ma anche una determinata provenienza geografica, o la presenza di elementi pro-biotici nel prodotto, sono tipicamente *credence* (Anderson, 1994). Quando costituiscono un elemento fondamentale nella valutazione della qualità fanno sorgere un problema di *fiducia* tra le parti coinvolte nello scambio, dal momento che il produttore è in possesso di una informazione completa su di esse che il compratore non ha e non può procurarsi senza ulteriori costi, neanche dopo l'acquisto del bene. In questo contesto mi sembra interessante notare che la fiducia è tipicamente un sentimento che, direttamente o indirettamente, viene rivolto verso *qualcuno* e non verso *qualcosa*. Riponiamo la nostra fiducia in qualcuno anche quando ci accontentiamo di riconoscerne il marchio (sia esso quello di un produttore o di un certificatore). Così mi sembra del tutto naturale che un incontro personale con chi produce il cibo che acquistiamo possa evolvere nella costruzione di un rapporto di fiducia che non solo risolve il problema informativo della transazione economica ma che può anche fare emergere un vero e proprio bene relazionale. Non è forse un caso che nel parlare del coordinamento del sistema agroalimentare sia stata indicata come necessaria la costruzione di un capitale sociale capace di generare beni *socio-emozionali* (Robinson et al., 2002)¹¹. Tra l'altro, come è noto, l'acquisto di cibo porta con sé valenze simboliche e sociali forti (Gabbai et al., 2003): l'alimentazione è un gesto che spesso coinvolge le relazioni personali (convivialità). Forse l'opportunità di incontri capaci di generare beni relazionali è una possibile spiegazione aggiuntiva alla crescita del fenomeno delle "reti alimentari alternative" che nelle loro diverse forme (farmers' market, gruppi di acquisto solidale e dintorni) sono ormai oggetto di un'ampia letteratura (Rossi et al., 2013). Che l'aspetto relazionale, oltre a quello più strettamente "civico", sia importante lo testimoniano alcune analisi sul versante sociologico, come quelle che parlano di *social embeddedness*, cioè di radicamento in una specifica realtà sociale e di scambi contrassegnati da rispetto verso la controparte (*regard*: Kirwan, 2003; Sage, 2003).

Il diffondersi di strutture di filiera alimentare corta comportano anche un complessivo riassetto di quella che potremmo chiamare la *configurazione relazionale* del sistema agroalimentare. Sicuramente crea nuove e inattese opportunità di incontro (nel senso più sopra commentato) per i partecipanti alle nuove forme di commercializzazione. E' difficile dire se lo spazio degli incontri possibili alla fine ne risulti ampliato. Dopo tutto la "lunghezza" della filiera implica anche l'insorgere di una serie di relazioni venditore – acquirente che sono a loro volta occasioni di incontro, per quanto spesso seguano prassi commerciali sempre più standardizzate via via che le parti in gioco si fanno economicamente più grandi, muovendo dal settore agricolo verso la grande distribuzione moderna. Qui mi sento di affermare che sicuramente le forme di filiera corta costituiscono un allargamento delle opportunità relazionali *per i produttori agricoli*, i quali invece che pochi compratori professionali possono incontrare una molteplicità di consumatori finali¹².

¹¹ Si noti tra l'altro che l'articolo citato si riferisce ad un sistema agro-alimentare di un paese avanzato, quindi non necessariamente a fenomeni di filiera corta.

¹² Non saprei dire se le opportunità relazionali aumentino anche per i consumatori la cui "sovranità" nelle economie avanzate si esprime anche come varietà delle opportunità non solo tra merci ma anche tra punti vendita. Buoni incontri in realtà si possono fare anche al supermercato e come testimonia un libro di successo sulle peripezie delle

Un secondo ambito in cui a mio giudizio la categoria analitica di bene relazionale può risultare interessante per l'economista agrario è quello che riguarda la relazione tra caratteristiche del processo produttivo agricolo e organizzazione del lavoro. La natura biologica dei processi di produzione in agricoltura ha molte specifiche conseguenze sulla natura del lavoro che vi deve essere applicato e che si riflettono nei ben noti problemi di organizzazione, come ad esempio la successione obbligata delle operazioni e la loro stagionalità, che non consentono l'attivazione in linea dei processi produttivi, o la varietà delle mansioni richieste che contrasta con la loro specializzazione (e quindi con l'innalzamento della produttività). Ci sono poi altre caratteristiche che sono di specifico interesse qui, perchè comportano ancora una volta un problema di fiducia. Innanzitutto le produzioni agricole nella gran parte dei casi si svolgono all'aperto e richiedono una grande utilizzazione di spazio per essere realizzate. La conseguenza è che la supervisione del lavoro è intrinsecamente costosa e che le occasioni di *azzardo morale* da parte dell'agente rispetto al principale sono del tutto peculiari. Ma a questa caratteristica se ne aggiunge un'altra: e cioè il fatto che la relazione tra impegno applicato nella realizzazione delle diverse operazioni e i risultati conseguiti è del tutto incerta. In realtà in un anno con condizioni meteorologiche avverse o quando una particolare malattia delle colture sia particolarmente grave, potrebbe determinarsi la situazione paradossale per cui in presenza di un *maggiore* sforzo da parte dei lavoratori impegnati nel processo si ottenga un *minore* risultato produttivo. Questo è il motivo per cui in agricoltura è di fatto problematico immaginare, nella remunerazione del lavoro dipendente, incentivi legati alla produttività (Stefani, 2003).

Si tratta di problemi che sono entrati nei modelli di analisi economica della produzione agricola in particolare con riferimento al dibattito sulla teoria delle forme di conduzione sotto forma di *costi di transazione* nell'organizzazione della produzione (Otsuka, 2007). E' evidente che su questo specifico punto si potrebbero considerare aspetti *relazionali* assolutamente rilevanti per l'analisi per i quali la categoria di "costo" sembrerebbe quanto meno limitativa. Per mostrare ciò può essere utile fare riferimento ad un esempio tratto dalla storia dell'agricoltura (e degli studi economico agrari) in Italia: il dibattito sulle quote di conguaglio nella mezzadria. Già negli anni quaranta del XX° secolo si discuteva sull'opportunità di introdurre un sistema regolamentato di determinazione di conguagli per regolare la ripartizione della produzione tra concedente e mezzadro. Il problema era posto dal fatto che mentre la quota di suddivisione della produzione era rigida, la produttività dei fondi concessi a mezzadria era inevitabilmente variabile, generando una disparità di condizioni tra le diverse famiglie di mezzadri. Date le diverse produttività della terra, le varie tipologie di ordinamento produttivo, e le tecniche produttive utilizzate (con fondi nei quali la dotazione dei capitali, di solito a carico del concedente, poteva essere molto diversa), la remunerazione implicita del lavoro impiegato risultava necessariamente differenziata. Tra gli economisti agrari sia Serpieri che Rossi Doria (Basile, 1991) erano a favore della istituzione di un sistema di un meccanismo formale e regolamentato di ricorso a favore dei mezzadri e di determinazione della eventuale necessità di conguaglio sulla base di un apposito giudizio tecnico. Tra i contrari Mario Bandini, il quale in un saggio del 1947 (Bandini, 1991) sosteneva che l'introduzione di una norma obbligatoria avrebbe tolto al contratto di mezzadria quella flessibilità che avrebbe dovuto favorire, attraverso la mobilità delle famiglie mezzadrili, l'adattamento della quantità di lavoro impiegato alla terra. A suo giudizio il sistema di patti accessori e di adattamenti informali che ogni regione aveva storicamente messo a punto, erano sufficienti a ridurre le differenze di remunerazione implicita del lavoro entro limiti accettabili.

Non voglio qui entrare nel merito di un dibattito che nei decenni immediatamente successivi è stato superato dai cambiamenti sociali ed economici del nostro paese, come ha ricostruito in un interessante saggio Elisabetta Basile (1991). Vorrei invece citare alcuni passaggi del saggio di Bandini il quale, oltre ad elencare le motivazioni relative alla efficienza economica che ho appena descritto, esprimeva anche la preoccupazione che un sistema regolamentato potesse avere un impatto su quello che potremmo chiamare il capitale relazionale condiviso da concedenti e mezzadri. Bandini scriveva che voler cristallizzare in una regolamentazione rigida il sistema della mezzadria avrebbe significato minare alla radice le condizioni *relazionali* della sua flessibilità, dal momento che le varie forme di adattamento del contratto "... sono spesso applicate per accordi diretti tra proprietario e colono in uno spirito di comprensione e collaborazione" (Bandini, 1991: 77). Il sistema dei conguagli, con le controversie inevitabili che avrebbe

persone che lavorano alla cassa (Sam, 2008), non ci vorrebbe molto sforzo a produrre beni relazionali quando si va fare la spesa.

comportato, avrebbe portato ad un “... costo dovuto al prolungarsi di uno stato di incertezza nei rapporti tra proprietario e mezzadro finchè le commissioni non si saranno messe d'accordo; costo dello stato di malanimo tra le due parti che le controversie faranno insorgere anche dove esso non c'era” (81): un vero e proprio costo “relazionale”. Per Bandini sembra quasi che il contratto di mezzadria richieda per il suo funzionamento uno specifico clima relazionale: “La mezzadria vive e prospera in un ambiente di comprensione e di collaborazione; distruggere questo ambiente può essere un colpo fatale per il contratto e il sistema” (86). Se è evidente che, in una società nella quale il clima di “comprensione e collaborazione” tra concedenti e mezzadri era messo in discussione soprattutto dalla ovvia aspirazione di questi ultimi ad una condizione di parità di diritti, rimane a mio giudizio vero il fatto che un sistema di regolamentazione dei rapporti tra persone nelle loro attività pratiche, interferisce anche nella loro interazione *personale* e quindi può avere effetti sul loro capitale relazionale quando la capacità congiunta di produrre relazioni buone non si adatta appropriatamente. Il problema sollevato da Bandini non è troppo diverso dall'esempio proposto da Hirsch nel suo “I limiti sociali allo sviluppo” (1981) relativo alla medicina “legalmente difensiva” come effetto avverso della commercializzazione della professione medica e della conseguente erosione del rapporto di fiducia tra medico e paziente.

Se si guarda ai modelli teorici relativi alle forme di conduzione in agricoltura o ai modelli famiglia-azienda si nota un fatto: che la natura delle relazioni *personali* in gioco è concepita come essenzialmente *statica*. Ma nella realtà non è così: le relazioni personali sono intrinsecamente dinamiche e la variazione della loro natura, incidendo sulla fiducia reciproca, potrebbe avere un impatto non solo sulla “contentezza” dei soggetti in gioco, ma anche sui costi di transazione considerati dai modelli. Viene da chiedersi cosa succederebbe alle condizioni di equilibrio se venisse introdotta questa complicazione relativa formazione/dissoluzione continua del capitale relazionale specifico utilizzato.

Un ultimo ambito nel quale la considerazione dei beni relazionali appare particolarmente interessante nello studio della produzione agricola è quello relativo al fenomeno del cosiddetto *social farming*. Il processo produttivo agricolo sembra infatti prestarsi singolarmente alla cura o all'inserimento in una attività lavorativa delle persone con disabilità o forme di disagio sociale, in particolare di tipo psicologico o cognitivo. Si tratta di una caratteristica che oltre ad essere stata tradizionalmente attribuita all'agricoltura vista come fonte implicita di servizi sociali (Senni, 2005) è oggetto oggi di rinnovato interesse da parte della ricerca medica e sociale con l'obiettivo di una sua più sistematica valorizzazione (Relf 2006; Di Iacovo et al., 2006). Il fenomeno del *social farming*, per quanto abbia conosciuto una diffusione ancora modesta se si guarda ai numeri assoluti, è tuttavia cresciuto in modo significativo negli ultimi anni, tanto da essere considerato a pieno titolo una delle attività che caratterizzano l'evoluzione in senso “multifunzionale” produzione agricola e da essere visto come un potenziale vettore di sviluppo rurale (Senni, 2006). Nel 2010 per la prima volta il Censimento Generale dell'Agricoltura ha rilevato le attività “sociali e ricreative” svolte nelle aziende agrarie, limitandosi peraltro a considerare quelle che comportassero una qualche remunerazione.

Guardando alle esperienze europee e italiane, Saverio Senni distingue fondamentalmente due modelli di inserimento delle attività di cura all'interno della gestione dell'azienda agraria: quelle svolte da imprenditori del settore agricolo, che sviluppano attività di cura connesse alla normale gestione con modalità tipicamente *non-profit*; e quelle realizzate da soggetti del terzo settore o da amministrazioni pubbliche, spesso in connessione con lo sviluppo dei servizi di welfare sulle territorio. In entrambi i casi si tratta di realtà “... accomunate dal perseguire finalità sociali attraverso la realizzazione di attività agricole, intese in senso lato (coltivazioni, allevamenti, trasformazioni aziendali di prodotti, agriturismo, vendita di prodotti aziendali, ecc.), con l'esplicito proposito di coinvolgere soggetti con bisogni speciali.” (Senni, 2005: 31).

L'aspetto che mi sembra interessante per la riflessione sui beni relazionali è che nel caso dell'agricoltura sociale la creazione di un bene relazionale oltre ad essere una “produzione congiunta” sembra essere addirittura condizione *necessaria* per produrre il “servizio di cura”, cioè l'attività pratica che genera l'incontro (nel senso proposto da Gui)¹³. Infatti il servizio di cura è necessariamente “personale” e

¹³ Sviluppo questa riflessione pensando all'attività delle fattorie sociali ma è ovvio che il problema sussiste per tutti i servizi di cura personali, come ad esempio l'assistenza medica, dove del resto le attività non profit svolgono una fondamentale azione sussidiaria ai servizi professionali (volontariato) e dove tradizionalmente la stessa attività

coinvolge due soggetti in un rapporto che per essere efficace deve, almeno in una certa misura, produrre un capitale relazionale specifico. Per quanto il processo produttivo agricolo possa presentarsi molto adatto all'azione terapeutica o riabilitativa, ciò non basterebbe se le persone dedite alla cura non entrassero in una relazione personale positiva con gli assistiti (e viceversa): non è difficile immaginare la modesta efficacia che avrebbe l'attività di un ipotetico centro agricolo finalizzato alla realizzazione di percorsi di recupero dalle tossicodipendenze nel quale i soggetti di tali percorsi fossero detenuti forzosamente.

In questo caso l'interferenza tra la gratuità del bene relazionale e l'eventuale transazione economica legata al servizio che ne costituisce l'opportunità può essere forte. Se nella creazione di un bene relazionale la motivazione estrinseca "spiazza" quella intrinseca, se non è possibile "essere pagati" per concorrere alla sua "produzione", allora è evidente che quanto più il servizio di cura svolto dalle fattorie sociali ottiene anche un riconoscimento economico, tanto più è a rischio di non essere prodotto. Un caso di studio relativo ad una fattoria sociale ormai "storica" del fiorentino (Amerighi, 2010) mostra che, nonostante l'azienda riceva dal sistema di welfare locale i contributi per l'attività di assistenza dei ragazzi disabili che tutti giorni vi lavorano, essi non sono in realtà sufficienti a coprire tutti i costi: se si considerasse il costo "pieno" dell'attività produttiva, incluso del costo opportunità implicito di tutti i fattori produttivi, l'attività risulterebbe in perdita. Per quanto indispensabili per mantenere la vitalità economica dell'azienda, i contributi pubblici non spazzano del tutto la componente di gratuità che connota la sua attività e che si rivela non solo in un bilancio economico passivo, ma anche nelle risposte date dai soci della cooperativa: intervistati essi ammettono che il salario (da operaio agricolo) che ricevono non è "economicamente" commisurato allo sforzo aggiuntivo connesso con il coinvolgimento dei ragazzi assistiti nell'attività aziendale, con i suoi riflessi sull'organizzazione dei lavori, l'impossibilità di una pianificazione razionale, la necessità di una presenza oraria spesso oltre i termini contrattuali; sottolineando tuttavia che le motivazioni che li trattengono in una tale attività non sono riconducibili alla semplice dimensione economica di un rapporto di lavoro dipendente.

Per usare ancora una volta la concettualizzazione economica, si tratta di un'attività nella quale la remunerazione implicita dei fattori conferiti dai soggetti imprenditoriali non viene valutata al suo costo opportunità ma ad un livello ritenuto soddisfacente e compatibile con la realizzazione di una attività aziendale che non è riconducibile alla sola produzione per il mercato (Rocchi, 2004). E per quanto sia giusto rivendicare per le fattorie sociali (e per le attività del terzo settore) un riconoscimento anche economico del loro ruolo nella produzione di benessere nella società, resta legittima la domanda se tale riconoscimento non possa mettere a rischio la sua stessa esistenza. Tariffe di assistenza pienamente commisurate allo sforzo richiesto renderebbero "appetibile" un'attività di *social farming* orientata al mercato: ma quanto è compatibile l'orientamento al mercato con la produzione di beni relazionali che, nel caso del *social farming*, sono non solo un output aggiuntivo dell'attività pratica ma anche un indispensabile fattore della produzione di tale attività?

4. Politiche?

La domanda che conclude il paragrafo precedente tradisce forse la deformazione professionale dell'economista che prima o poi si rivolge agli aspetti normativi della sua disciplina. La discussione fatta fin qui sembra indicare non solo che la produzione di beni relazionali trova interessanti e diffuse opportunità nello svolgimento dell'attività di produzione agricola, ma anche che i beni relazionali in realtà possono fare bene non solo alle persone coinvolte ma anche alla economia del settore agricolo e ai processi di sviluppo rurale: una ricchezza relazionale può favorire la creazione di un clima di fiducia indispensabile al buon funzionamento della filiera agroalimentare (lunga o corta che sia), rendere più efficace l'organizzazione del lavoro nelle aziende agrarie, offrire opportunità di sviluppo multifunzionale alle aziende agrarie. E nella misura in cui la creazione di capitali relazionali dedicati è una potenziale produzione congiunta dell'attività agricola sembra legittimo porsi la domanda su quali siano le politiche più appropriate per favorirla.

professionale di assistenza è stata svolta da persone con forti motivazioni personali verso atteggiamenti di gratuità (assistenza infermieristica e medica svolta da religiosi). Quello che è specifico dell'agricoltura è la possibilità di inserire la cura delle persone all'interno di un'attività *produttiva e imprenditoriale*.

Non ho certo la pretesa di rispondere esaurientemente ad una simile domanda. Mi accontenterò piuttosto di poche considerazioni che spero possano servire da spunto al dibattito. Partendo innanzitutto dalla constatazione che quando ci si trova a che fare con beni dalle caratteristiche così peculiari come i beni relazionali la “cassetta degli attrezzi” dell’economista risulta un po’ più vuota, dal momento che non si può fare affidamento sui meccanismi di incentivo.

Le possibili forme di intervento per favorire la “produzione” di beni relazionali sono necessariamente indirette: senza riferirsi specificamente all’agricoltura è stato ad esempio suggerita la creazione condizioni regolamentari favorevoli allo sviluppo di attività di servizi sociali, come la cura dei bambini in età prescolare mediante la cooperazione tra le famiglie; o l’indirizzo verso lo sviluppo di un commercio al dettaglio maggiormente connesso con l’insediamento residenziale; o la sincronizzazione del tempo libero nelle diverse attività, così da facilitare la partecipazione delle persone a eventi sociali o a forme di vita associativa (Gui, 2000).

Guardando più specificamente alle opportunità di produzioni relazionali implicite negli incontri della vita economica delle persone, come nel caso della realizzazione della produzione agricola, mi sembra che si tratti soprattutto di ampliare lo spettro delle possibili soluzioni *pratiche* tra le quali scegliere. Per fare ancora un esempio, è tipico dell’agricoltura presentare una domanda di lavoro fortemente stagionale, con picchi di assorbimento in determinati periodi dell’anno che costituiscono un classico problema organizzativo per l’azienda agraria. Nelle forme di agricoltura tradizionale lo scambio di servizi di lavoro tra le famiglie coltivatrici costituiva una forma di cooperazione informale che permetteva di risolvere almeno parzialmente il problema su base relazionale. D’altro canto la presenza di lavoro irregolare, ancora rilevante in agricoltura (purtroppo con esempi anche recenti di sfruttamento del lavoro di categorie deboli, come quella degli immigrati) spinge verso forme di regolamentazione (assunzione, assicurazione) del rapporto di lavoro dipendente più rigide e meno compatibili con tali forme di adattamento relazionale.

Difficile dire quale possa essere una possibile soluzione: forse una maggiore enfasi sui controlli delle condizioni di lavoro unita ad una regolamentazione più flessibile dei rapporti. Così come una regolamentazione che introduce standard di processo è più onerosa per le imprese rispetto ad una che fissa standard di *performance*, allo stesso modo la produzioni di beni relazionali potrebbe essere favorita da una minore interferenza della regolamentazione nelle relazioni individuali connesse all’attività economica, fermi restando i diritti.

Più in generale mi sembra che il tema della produzione di beni relazionali costituisca un’ulteriore giustificazione del principio di sussidiarietà nell’organizzazione della società e dell’economia. Quanto più il “motore” dello sviluppo della società (economico o umano che sia) si colloca a livello locale, tanto più sembra probabile che si creino opportunità di incontro e quindi di produzione di beni relazionali, nello svolgimento quotidiano delle attività pratiche.

5. Epilogo

La ricetta è riuscita bene e così alla “contentezza” per l’acquisto delle zucchine di Paolo si è aggiunta anche quella prodotta da una serata in famiglia con ospiti graditi. Lieti per la signora Monica la lasciamo ai suoi prossimi incontri, augurandole che siano altrettanto ricchi da un punto di vista relazionale e giungiamo alla conclusione di questa riflessione.

Mi sembra che la considerazione dei beni relazionali sicuramente suggerisca di non pretendere troppo dal discorso economico. Le motivazioni economiche, così come descritte dalla teoria standard con le sue più aggiornate “complicazioni” ed estensioni, non riescono a spiegare tutto neanche dello stesso fenomeno economico. La componente *personale* delle attività economiche appare in qualche misura irriducibile ad una sua completa interpretazione economica.

Allo stesso tempo però mi sembra che si possa trovare un implicito suggerimento opposto a non svalutare troppo ciò che potrebbe dare la scienza economica nel favorire lo sviluppo di una economia capace di raggiungere i suoi obiettivi pratici. Mi sembra infatti che la stessa economia possa essere vista come un “bene comune” condiviso dalla società che la costruisce con le sue attività pratiche: un bene comune non fosse altro per gli incontri tra persone che può generare. Nella misura in cui tali incontri sono compatibili con un arricchimento relazionale delle persone il funzionamento del sistema economico non si

limiterà a produrre benessere (in senso economico) ma favorirà la crescita della “felicità pubblica” (Bruni e Zamagni, 2004). L’importante mi sembra sia non dimenticare, nell’attività pratica così come nell’analisi economica, di guardare l’altro con uno sguardo che sappia generare un reciproco riconoscimento, come suggerisce la frase di Spaemann (2005) in epigrafe.

Riferimenti bibliografici

- Amerighi G. (2010). *Il percorso delle fattorie sociali tra fragilità economica e ricchezza umana*. Tesi di Laurea Specialistica in Sviluppo Rurale e Tecniche Sostenibili, anno accademico 2009/2010.
- Bandini, M. (1991). La quota di conguaglio nel sistema della mezzadria. In Cecchi C. (a cura di). *L'imprenditore agrario e la proprietà. Scritti sull'approccio contrattuale all'analisi dei tipi di impresa*. Milano, Franco Angeli: 63-88.
- Basile E. (1991). Il dibattito sul crepuscolo della mezzadria: ideologia ed economia morale. In Cecchi C. (a cura di). *L'imprenditore agrario e la proprietà. Scritti sull'approccio contrattuale all'analisi dei tipi di impresa*. Milano, Franco Angeli: 89-121.
- Bruni L. (2011). *Felicità e beni relazionali*. Seminario tenuto presso il Dipartimento di Filosofia dell'Università di Genova il 29 novembre 2011.
filosofia.dafist.unige.it/files/archivio/felicita_e_beni_relazionali.pdf.
- Bruni L. e Zamagni S. (2004). *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna, Il Mulino.
- Di Iacovo F., Senni S. and De Knecht J. (2006). Farming for health in Italy. In Hassink J. and van Dijk M. (eds.), *Farming for Health*. The Netherland, Springer: 289-308.
- Food System. *Agricultural and Resource Economics Review* 31(1): 15-24.
- Gabbai M., Rocchi B. e Stefani G. (2003) Pratiche alimentari e prodotti tipici: un'indagine qualitativa sui consumatori. *Rivista di Economia Agraria*, 58(4): 511-552.
- Gui B. (2000). Beyond transactions: on the interpersonal dimension of economic reality. *Annals of Public and Cooperative Economics*, (71)2: 139-169.
- Gui B. (2005). From transactions to encounters: the joint generation of relational goods and conventional values. In Gui B. and Sugden R. (eds.) *Economics and social interactions*. Cambridge University Press, Cambridge: 23-51.
- Gui B. and Stanca L. (2010). Happiness and relational goods: well-being and interpersonal relations in the economic sphere. *International Review of Economics*, 57(2): 105-118.
- Kirwan J.R. (2003). *The reconfiguration of producer-consumer relations within alternative strategies in the UK agro-food system : the case of farmers' markets*. PhD Thesis, University of Gloucestershire.
www.ccric.ac.uk/AboutUs/Staff/Images/James%20Kirwan%20PhD%20Thesis%20July%202003.pdf
- Magliulo A. (2007). Sulla felicità in economia. La teoria dei beni relazionali di Menger e Böhm-Bawerk. *Working Paper del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università degli Studi di Firenze*, n.1/2007.
www.dse.unifi.it/upload/sub/WP01bis.pdf.
- Otsuka, K. (2007). Efficiency and equity effects of land markets. In Evenson R. and Pingali P. *Handbook of Agricultural Economics Volume 3*. Amsterdam, Elsevier - North Holland: 2672-2703.
- Relf, P.D. (2006). Theoretical models for research and program development in agriculture and health care. In Hassink J. and van Dijk M. (eds.), *Farming for Health*. The Netherland, Springer: 1-20.
- Robison L.J., Schmid, A.A. and Barry P.J. (2002). The Role of Social Capital in the Industrialization of the
- Rocchi B. (2004). Un sovrappiù di comunione: formazione e distribuzione del reddito nelle aziende EdC. In Bruni, L. e Crivelli, L. (a cura di) *Per una economia di comunione*. Roma, Città Nuova: 197-222.
- Rocchi, B., Cavicchi, A. and Baldeschi, M. (2012). Consumers' attitude towards Farmers' Markets in Tuscany. *Sviluppo Locale*, 15(37-38): 5-23
- Rossi A., Favilli E. e Brunori G. (2013). Il ruolo emergente dei civic food networks nell'innovazione attorno al cibo. *AgriRegioniEuropa* 8(32): www.agriregionieuropa.univpm.it/riviste/agriregionieuropa_n32.pdf.
- Sage, C. (2003). Social embeddedness and relations of regard: alternative 'good food' networks in south-west Ireland. *Journal of Rural Studies*, 19(3):47-60.
- Sam A. (2003). *Les tribulations d'une cassière*. Stock, Malesherbes (FR).
- Senni S. (2005). L'agricoltura sociale come fattore di sviluppo rurale. *AgriRegioniEuropa*, 1(2): 30-31.

- Senni S. (2007). Competitività dell'impresa agricola e legame con il territorio: il caso dell'agricoltura sociale. *AgriRegioniEuropa*, 3(8):19-22.
- Spaemann R. (2005). *Persone. Sulla differenza tra "qualcosa" e "qualcuno"*. Bari, Laterza.
- Stefani G. (2003). L'organizzazione del lavoro nell'azienda agraria. In Torquati B.M. *Economia e gestione dell'impresa agraria*. Bologna, Edagricole: 57-74.