

Il sistema alimentare come investimento: note introduttive sulla finanziarizzazione di ciò che mangiamo

di Tomaso Ferrando

Non ho dubbi che i lettori di questo fascicolo dedicato al cibo si siano imbattuti in affermazioni come questa: «With the global population expected to reach 9.7 billion people by the year 2050, the development of a robust food system will be crucial to ensuring a sustainable and prosperous future». Del sistema alimentare e del settore agricolo, che in passato erano stati tralasciati e considerati irrilevanti dal punto di vista della solidità economica di un paese, si parla sempre più per via del loro ruolo centrale nella costruzione di un futuro sostenibile che consenta la sopravvivenza della specie umana e dell'intero pianeta.

Siamo forse di fronte alla vittoria dell'agroecologia e dell'agricoltura familiare che da secoli nutrono il pianeta e ne mantengono l'equilibrio ecologico? Questo è l'auspicio di chi scrive, ma il fatto che la frase appena riportata sia apparsa sulla pagina Internet di GlobalAgInvesting, una piattaforma internazionale che ha l'obiettivo di attirare investimenti finanziari nel settore agricolo, lascia presagire il contrario.

In modo da avanzare l'idea che il sistema alimentare sia diventato un terreno di conquista per il capitale finanziario mondiale, questo breve contributo mira a offrire alcuni spunti critici sul rapporto tra cibo e finanza e sul fatto che esso non si limiti alla sola speculazione di cui tanto si è parlato negli ultimi anni. Al contrario, il capitale finanziario globale sta ridefinendo l'intera catena mondiale del cibo, dalla terra sino al consumo, imponendo la sua visione e i suoi obiettivi.

Se è vero, come sostengono Friedman e McMichael (1989), che la storia dei regimi alimentari è continuamente ridefinita da occupazioni, lotte di potere, interventi giuridici, omogeneizzazioni culturali, massimizzazione del profitto, guerre e resistenze, nel 2017 pare ormai impossibile non pensare al ruolo del capitale finanziario e, in particolare, del rapporto tra cibo, pensioni, borse di studio e premi assicurativi.

Le pagine che seguono partono dalla tripla crisi di *Food, Fuel and Finance* che ha sconvolto gli ultimi anni della decade passata e offrono alcuni elementi di riflessione per parlare di finanziarizzazione dell'intero sistema alimentare globale non come distorsione o eccezione, ma come coerente

manifestazione della necessità del capitale di trovare nuovi sbocchi e nuove opportunità una volta che abbia saturato il mercato nel quale opera. In questo senso, la crescita della popolazione, il cambiamento climatico e la necessità del cibo per la sopravvivenza umana rendono il sistema alimentare un’opportunità ghiotta e spesso irresistibile.

Tra le righe, spero che il lettore possa cogliere profonde inquietudini in termini di biodiversità, futuro della piccola agricoltura familiare, lunghezza delle catene distributive, intensificazione della produzione e sfruttamento delle risorse naturali, condizioni di lavoro e precarizzazione, limiti di scelta per i consumatori e rafforzamento dell’idea che il cibo e il sistema alimentare non sono altro che oggetti che possono essere razionalmente controllati e definiti. Ma anche il desiderio di capirne di più per poter offrire alternative valide.

1. Cibo e Finanza: non c’è solo la speculazione

Quando si parla di cibo e finanza tutti quanti pensiamo alla speculazione finanziaria e all’impatto che il mercato delle *commodities* ha avuto in passato, e potrebbe avere in futuro, sul prezzo di alcuni beni alimentari. In particolare, in molti fanno riferimento al *price peak* del 2007/2008 (De Schutter, 2010, 2011; IATP, 2008; Cook, Robles, 2009; UNHCHR, 2011; Flassbeck, 2011; Wahl, 2009; Wiggins, Keats, Compton, 2010) e al fatto che attori e dinamiche finanziarie abbiano per lo meno intensificato l’effetto di alcune circostanze contingenti, come la significativa riduzione della produzione di grano in Russia e una serie di incendi e fallimenti dei raccolti. Quando il cibo diventa un oggetto di investimento che può essere comprato e scambiato da attori del tutto estranei alla filiera alimentare, quest’ultima rischia di essere totalmente distorta ed esposta a volatilità di prezzo che spesso affamano e colpiscono i più marginalizzati.

Non voglio addentrarmi nel tema del rapporto tra speculazione e crisi del 2007-2008, anche perché è ampiamente ed elegantemente descritto da Luigi Russi nel suo libro *Hungry Capital* (2013) e in altri contributi che sono apparsi in vari ambiti e che hanno dimostrato le durissime conseguenze che la crescita dei prezzi del cibo ebbe nelle aree più periferiche del mondo. Se si volessero però riprendere alcune delle criticità discusse dalla letteratura sul tema, ci si potrebbe soffermare sulla creazione di indici che includono nello stesso paniere il prezzo dei prodotti alimentari e il prezzo del barile di petrolio o del gas naturale, sul concetto di *contango* e sulla tendenza inflazionaria che esso determina, sul fatto che è stato dimostrato che i *traders* di *commodities* tendono a preferire un approccio lungo termine e a favorire la crescita dei prezzi, che il mercato speculativo sta diventando auto-referenziale e segue sempre meno l’effettivo andamento

dei sottostanti, e sulle implicazioni delle differenze di potere economico tra i grandi investitori finanziari e la maggior parte degli attori del settore agricolo. Quando i grossi capitali competono con i piccoli contadini per gli stessi prodotti finanziari, diventa difficile se non impossibile per questi ultimi accedere a strumenti (come i *futures*) il cui scopo originario sarebbe garantire la sicurezza economica in caso di fallimento del raccolto.

Eppure, ciò che più preme è chiedersi se la diffusione del mercato delle *commodities* alimentari stia cambiando il sistema cibo e non solo l'accesso a esso. Potremmo per esempio analizzare quali siano le implicazioni del fatto che il 95% delle transazioni che avvengono nelle borse di New York e Londra relativamente al caffè non siano collegate ad alcuna transazione fisica. Oppure potremmo interrogarci su quale possa essere l'impatto sulla produzione di frumento quando ogni giorno nella borsa di Chicago viene scambiato un volume di *futures* relativi al Soft Red Winter (una delle due varietà di grano per le quali è possibile comprare *futures*) pari alla produzione annuale dello stesso. Infine, dovremmo guardare con attenzione (e sospetto) al fatto che al mercato delle *commodities* alimentari (come il riso, le arance, il grano, la carne bovina ecc.) partecipino anche gli High Frequency Traders, ossia computer che reagiscono automaticamente e in una frazione di secondo all'andamento del prezzo di una *commodity*, alle dinamiche del mercato e ad altri elementi che vengono presi in considerazione dall'algoritmo, intensificando ancora di più la visione del cibo come oggetto e fonte di guadagno (Cordes, Coleman, 2016).

L'esempio per eccellenza di come la filiera alimentare stia cambiando per via della sua finanzierizzazione lo offre il caffè, elemento essenziale della vita di molti italiani che è prodotto in geografie del tutto differenti. Prima di arrivare nelle torrefazioni nazionali, il caffè è trasportato attraverso specifici canali logistici che collegano quasi venticinque milioni di contadini del corridoio tropicale (dalla Colombia alla Papua Nuova Guinea) con il sistema alimentare mondiale. Data la sua diffusione in termini di produzione e consumo (e dati altri fattori contingenti), il caffè rappresenta la seconda *commodity* più scambiata nei mercati finanziari. Il particolare appetito da parte degli investitori ha come effetto la creazione di volatilità e incertezza (in particolare per i contadini che difficilmente possono proteggersi contro le fluttuazioni dei mercati per mezzo di strumenti finanziari), ma cambia radicalmente le dinamiche di potere tra i produttori e i compratori.

A differenza dei piccoli produttori, i *traders* e i grandi torrefattori (e in particolare le poche società specializzate in *soft commodities* come il caffè) operano anch'essi sul mercato delle *commodities* ed effettuano costantemente transazioni per limitare la propria esposizione in caso di fluttuazioni di prezzo e disponibilità del caffè (*hedging*). La disegualanza nell'acces-

so agli strumenti finanziari ha un impatto sulle regole del gioco. In caso di prezzi bassi, i contadini decideranno di non vendere per aspettare un ritorno più alto sulla base della legge della domanda e dell'offerta. Poiché i contadini di tutto il mondo competono sulla base di prezzi analoghi e hanno una limitata possibilità di determinarlo – poiché gli investitori finanziari che hanno un forte impatto sul prezzo mondiale potrebbero aver scommesso che il prezzo sarebbe sceso –, e dato il continuo aumento di aree coltivate a caffè nel mondo, la decisione dei contadini di non vendere potrebbe, però, non avere l'effetto desiderato. A quel punto, dopo settimane o mesi di rinuncia all'introito per il caffè, i produttori sarebbero costretti a cedere e ad accettare il prezzo "di mercato". E i *traders*? Loro avranno investito le proprie risorse in prodotti finanziari legati al caffè, tutelandosi in caso di aumento dei prezzi (raccogliendo quanto necessario per pagare il prezzo più alto ai contadini) o ottenendo introiti tramite l'acquisto di indici, valute o altri prodotti. Per loro, l'attesa e la volatilità del mercato possono essere affrontate grazie a investimenti e operazioni globali. Per i contadini, un'attesa eccessiva vuol dire rischiare di non poter più pagare per avere cibo sulla tavola.

Il fatto che il cibo sia una *commodity* ha, dunque, un impatto sulle dinamiche interne al sistema alimentare globale e non soltanto in termini di accesso e consumatori. Da un lato, gli attori finanziari (*private equity funds*, *hedge funds*, fondi pensione, fondi assicurativi) considerano le *commodities* alimentari e i *commodity indexes* come opportunità di investimento e speculazione, determinando pertanto volatilità e un cortocircuito nella (seppur fallibile) legge della domanda-offerta. Dall'altro, il fatto che solo alcuni attori della catena alimentare (e in particolare gli speculatori, i *traders*, le grandi catene di distribuzione e gli agricoltori di grande scala) possano utilizzare strumenti finanziari per resistere (se non approfittare) delle variazioni di prezzo e dell'instabilità, porta all'intensificazione degli squilibri di potere tra i vari attori della filiera alimentare.

Chi non dispone delle risorse e delle possibilità per resistere agli stress ambientali e finanziari è sempre più condannato ad abbandonare il campo e a facilitare l'integrazione orizzontale e verticale del sistema alimentare. Invece di essere uno strumento di protezione dell'agricoltura, gli strumenti finanziari e la loro diffusione al di là dei limiti della catena alimentare appaiono pertanto un meccanismo di selezione non-naturale, con un chiaro impatto sul modello produttivo. Ebbene, nelle prossime pagine si vedrà come il ruolo della finanza e i problemi del *Third Food Regime* (Bernstein, 2015; Russi, Ferrando, 2015; Clapp, 2014; Fairbarn, 2014; Isakson, 2014; Moore, 2010; Burch, Lawrence, 2009; McMichael, 2009) non si arrestino però qui.

2. Finanziarizzazione della catena alimentare: dalla terra alla distribuzione

È opinione di chi scrive che l'aspetto più interessante quando si parla del rapporto tra cibo e finanza non sia rappresentato dalla speculazione e dagli effetti anti-redistributivi che essa genera, bensì dall'aumento della presenza del capitale finanziario attraverso ogni fase della filiera alimentare, dalla produzione al consumo passando per la trasformazione e la distribuzione.

L'impressione è che l'ingresso del capitale finanziario, le prospettive di ritorno tipiche di un modello ad alta leva e intensità, il modello di investimento e le quantità di risorse a disposizione dei grandi patrimoni stiano dunque ridefinendo i rapporti di forza all'interno del sistema alimentare e ridisegnando la mappa e il contenuto del sistema produttivo e di consumo. Nelle prossime pagine, vorrei dunque procedere a ritroso lungo la catena alimentare, partendo dal prodotto finale per poi arrivare al rapporto tra finanza e terra, che è l'area di mio maggiore interesse. Partendo dalla fase della distribuzione e del consumo, offro alcuni spunti di riflessione critica con l'obiettivo di rafforzare l'idea che il capitale finanziario stia mirando all'integrazione orizzontale e verticale del sistema alimentare globale e, di conseguenza, lo stia ridisegnando nel segno dell'efficienza produttivista, massima utilità economica e remunerazione dell'investimento.

2.1. Fast food, servizi a domicilio e grande distribuzione

In un mondo che si appresta a ospitare nove miliardi di persone, un'area di sicuro interesse da parte degli investitori finanziari è rappresentata dal consumo. In particolare, dal consumo rapido e di massa, con costi bassi e grande margine, nonché dalle nuove piattaforme di servizio a domicilio. Nell'area del *fast food*, un settore che genera oltre 150 miliardi di dollari all'anno di ricavi in tutto il mondo, sono anni che il capitale finanziario internazionale ha investito risorse, acquisito, fuso, messo sul mercato, privatizzato, ristrutturato e cercato di estrarre il massimo degli utili aumentando l'efficienza produttiva e fiscale, oltre al numero di consumatori. L'obiettivo finale, come dimostrato dal recente caso della catena Burger King, è quello di remunerare l'investimento ed espandere il business, indipendentemente dal suo impatto sulla salute dei consumatori, sulle condizioni di lavoro o sul pianeta.

Nel 2002 Burger King fu comprata da Bain Capital, TPG e Goldman Sachs, che ne divennero proprietari subentrando al colosso internazionale del *food and beverage* Diageo. Immediatamente, gli investitori implementarono una strategia finalizzata a ridurre i periodi di attesa, aumen-

tare il numero di pasti consumati tramite il *drive-through*, esternalizzare i costi aumentando il numero di *franchise* rispetto a quello di ristoranti di proprietà, e aprire punti vendita più piccoli all'interno delle città e di più facile accesso. In otto anni, le vendite crebbero in media dell'11%. Quando nel 2006 Burger King fu quotata in borsa gli investitori si liberarono del 46% delle azioni e remunerarono il proprio investimento a suon di milioni. Ma non è tutto. Nel 2010, la quota di maggioranza di Burger King fu venduta al fondo di *private equity* brasiliano 3G Capital per 1,56 miliardi di dollari, il quale ritirò immediatamente la società dal mercato e pagò 393,4 milioni di dollari in dividendi speciali a se stesso. Da quel momento, si potrebbe dire che il fatto di trasformare e servire cibo perse definitivamente la priorità rispetto alle scelte finanziarie e alla concentrazione del mercato.

Nel 2012, 3G Capital (che dal 2008 è anche proprietario di InBev e nel 2015 fu uno dei due attori finanziari dietro la creazione del gruppo Heinz Company), vendette il 29% delle sue quote sul mercato a un altro fondo di investimenti per 1,4 miliardi di dollari. Sotto la direzione del nuovo *management*, Burger King lanciò l'acquisizione della catena canadese Tim Horton's per 11 miliardi di dollari al fine di costituire Restaurant Brands International (RBI), con sede in Canada e sottrarla alla pressione fiscale degli Stati Uniti (Drawbaugh, 2014). Dopo l'acquisto del 7% di Popeyes Louisiana Kitchen nel febbraio 2017, Restaurant Brands International costituisce ad oggi il terzo operatore di *fast foods* al mondo: il suo pacchetto di maggioranza è tuttora controllato da 3G Capital, che tramite il 51% di RBI detiene il 71% della catena (Evans, 2017).

Le vicende finanziarie di Burger King vanno però contestualizzate. Alla fine del 2014, data di lancio in borsa di RBI, le malattie cardiovascolari e le malattie non trasmissibili come il diabete contribuivano per circa il 54% ai decessi negli Stati Uniti (OMS, 2014). Allo stesso tempo, Burger King veniva attaccato per via delle politiche di esternalizzazione del lavoro e di impatto sul salario minimo (Abrahamian, 2013), era accusato di continuare a servire carni ad alto contenuto di antibiotici (Moodle, 2016) e di essere responsabile indiretto della scomparsa della foresta tropicale in Brasile e Bolivia (Nelsen, 2017). Eppure, o proprio per questo, il valore delle azioni di RBI è quasi raddoppiato (Bloomberg, 2017).

Sempre nel settore consumo, una dinamica più interessante, e meno approfondita, riguarda il legame tra capitale finanziario e la cosiddetta *delivery revolution*, vale a dire l'incremento nel mercato del servizio a domicilio e del cibo preparato altrove e consumato a casa (in Italia sono Foodora e Just Eat i servizi più conosciuti). Recentemente, l'introduzione delle nuove piattaforme digitali e il minor costo per i ristoranti dovuto alla possibilità di ridurre il servizio ed esternalizzare il trasporto a una rete di

fattorini, hanno senza dubbio contribuito a una tale euforia. Dall'inizio del 2014, gli investitori hanno inondato il settore con oltre 10 miliardi di dollari, con oltre 421 movimenti registrati fino a oggi. I capitali freschi servono per espandersi, come nel caso di Deliveroo, o concludere acquisizioni ed espansioni, come nel caso di Just Eat che nel 2015 ha comprato Menulog, il primo fornitore del servizio di *take away* in Australia e Nuova Zelanda. Finanze fresche possono, però, anche far decidere di entrare nel settore del cibo. È questo il caso di Uber, il cui servizio a domicilio Uber Eat è stato lanciato anche grazie ai 3,5 miliardi di dollari di investimenti ricevuti dal Fondo Sovrano dell'Arabia Saudita (Hartmans, 2016).

Le conseguenze? Tra il 2009 e il 2014 il valore del servizio a domicilio nel Regno Unito è cresciuto del 2,7%, raggiungendo una quota pari a 6,5 miliardi di sterline. Nello stesso periodo, il valore del cibo consumato nei ristoranti è diminuito del 5%, per un controvalore di 17,1 miliardi di dollari. Tenendo anche conto della crisi del 2008/2009, non c'è dubbio che si stia assistendo a una ridistribuzione del valore economico generato dal sistema alimentare, con le piattaforme che portano i ristoranti a licenziare, ridurre i servizi e decidere di non essere più centro di aggregazione, ma solamente una cucina "fantasma" ed esternalizzata (Butler, 2017; Garlick, Ungerleider, 2017).

Il peso di una rivoluzione alimentare orientata verso il mangiare a casa quasi come se si fosse al ristorante ricade, dunque, sulle condizioni di vita e lavorative del personale dei ristoranti e sui fattorini. I benefici si fanno invece sentire nelle casse degli investitori e di chi ha scommesso su un futuro dove cucinare sarà ancora più obsoleto e raro. Ad essere colpiti sono, soprattutto, le idee stesse di cibo e di mangiare, che vengono sradicate dal sistema alimentare ancor più di quanto avvenuto con l'introduzione del microonde e della possibilità di riscaldare cibi industriali. Il pasto è preparato lontano, scelto attraverso uno schermo e portato da un intermediario. Non solo non c'è bisogno di fare la spesa, ma spesso neanche di entrare in cucina. Eppure, è dall'intermediazione delle piattaforme che gli investitori possono ottenere ritorni importanti. Non dai mercati rionali e dal piacere di cucinare.

Infine, quando si parla di sistema alimentare globale e del ruolo del capitale finanziario non si può omettere il forte interesse che quest'ultimo ha dimostrato nei confronti della grande distribuzione organizzata (grandi supermercati e catene di ipermercati) e del settore della logistica/distribuzione. Laddove le filiere si allungano e la guerra dei prezzi ricompensa l'economia di scala, investitori quali Blackstone, Violet Acquisitions e Cerberus Capital Management si sono mossi per facilitare la fusione di realtà già esistenti, incrementare il loro potere di acquisto e ridurre i costi di gestione. Ad esempio, tra il 2006 e il 2014 Cerberus ha acquistato Albertson, Supervalu e Safeway, creando un colosso della distribuzione (sotto il nome di Albertsons) con 2.230 aree vendita, 27 centri di smista-

mento, 19 stabilimenti di produzione e oltre 250.000 dipendenti in 35 Stati degli Stati Uniti oltre che operazioni in vari paesi tra cui Canada, Arabia Saudita, Messico e Giordania. Immagino non sia necessario sottolineare quale possa essere l'effetto su coloro che operano a monte nella filiera e sui negozi di quartiere.

Anche l'Italia pare essere sotto i radar della finanza. Al momento di scrivere, il destino della catena Esselunga appare legato alla volontà di due fondi di investimento, Blackstone e CvC, che hanno avanzato le due proposte di acquisizione del controllo di Supermarkets Italiani, la holding del gruppo (Bennewitz, 2016). Nel nostro paese come altrove, l'idea è quella di investire significative quantità di denaro per fondere, concentrare il centro di acquisto, estrarre valore grazie ai volumi e in questo modo pagare dividendi, ma anche ottenere leva finanziaria utilizzando il patrimonio immobiliare delle catene, di modo da aumentare il livello di liquidità ed essere ancora più competitivi. In questa ottica, il cibo diventa un oggetto come altri, capace però di garantire una certa stabilità di ricavi dato che rappresenta un bene essenziale, visto il potenziale dell'economia di scala e data la complessità di una logistica che deve tenere in considerazione il depauperamento dei prodotti. Il fatto che Whole Foods, una catena di supermercati americana specializzata in prodotti naturali e per consumatori abbienti, fosse partecipata al 7% da Blackstone e sia poi stata acquistata da Amazon per 13,7 miliardi di dollari nel giugno 2017, conferma il desiderio dei grandi attori del capitalismo globale di investire nella distribuzione rapida e tecnologicamente mediata, oltre al fatto che il capitale finanziario sia pronto a estrarre utili ovunque essi si trovino, tanto nel *fast food* quanto nel cibo di alta gamma.

2.2. Investire sull'origine della vita: finanza e mercato globale delle sementi

Nel dicembre del 2016 Bayer AG, società farmaceutica tedesca, annunciava la sua volontà di acquistare Monsanto Co., società basata negli Stati Uniti e leader mondiale nel settore delle sementi geneticamente modificate e dei prodotti chimici che ne facilitano la crescita e la produttività. Come dimostrato dalla decisione del regolatore antitrust europeo di ottenere ulteriori informazioni prima di accettare l'acquisizione, quest'ultima è stata al centro di numerosi dibattiti per via dell'impatto che essa determinerebbe con riguardo al mercato dei semi e dei pesticidi, di cui il nuovo conglomerato si troverebbe a controllare oltre il 25%. Insieme alla critica economica, l'operazione è però stata criticata anche per l'impatto in termini di biodiversità, sicurezza alimentare e creazione di un forte incentivo economico a favore dell'agricoltura di larga scala e intensiva, che è quella che più ha

bisogno e beneficia dell'utilizzo di semi modificati e di grandi quantità di *input* (Aavaz, 2017). Eppure, poca attenzione è stata data, per lo meno in Italia, al ruolo del capitale finanziario nel pianificare e spingere per la realizzazione di tale mega-fusione.

Guardando meglio alle due parti in causa, scopriamo che Vanguard Group e BlackRock Inc., i due più grandi fondi di gestione al mondo, sono anche il primo e secondo azionisti di Monsanto Co. (Reuters, 2015). Inoltre, attraverso i documenti resi pubblici da Bayer AG, è anche possibile rilevare che nel giugno del 2017 BlackRock Inc. (USA) deteneva il 6,89% dei diritti di voto in Bayer Aktiengesellschaft (DGAP Voting Rights Announcement, 2017), mentre The Vanguard Group al momento dell'accordo era il secondo azionista della società di Leverkusen. Invece di guardare solo alle due società e ai loro direttori, ci si dovrebbe interrogare circa il ruolo che i due fondi di investimento possano aver giocato nel favorire la realizzazione di un accordo che non solo porterebbe al consolidamento globale del modello agricolo convenzionale, ma anche al pagamento di un premio del 44% sul valore delle azioni detenute in larga parte dai due colossi della finanza.

A ben vedere, però, la scommessa del capitale finanziario sugli organismi geneticamente modificati e sui pesticidi non termina con Bayer e Monsanto. Al contrario, BlackRock era il quarto azionista di Dow Chemical e di DuPont (The Vanguard Group Inc. era il primo) prima che si fondessero nel 2017 al costo di 130 miliardi di dollari. Allo stesso modo, il fondo americano era anche il maggior azionista del produttore di semi e di fertilizzanti Syngenta (Reuters, 2015) nonché azionista al 20% di China National Bluestar Group, una sussidiaria di ChemChina, società nazionale cinese che nel giugno del 2017 ha concluso l'acquisto di Syngenta per 43 miliardi di dollari (Reuters, 2017). Il desiderio della Cina di produrre più soia e mais in modo da rispondere all'aumento del consumo di carne di maiale passerebbe dunque non solo da Pechino ma anche dai salotti della finanza globale, e sarebbe da questa sostenuto. Lo stesso si potrebbe dire, in generale, del mercato delle semi e dei pesticidi, la cui configurazione attuale ha senza dubbio risentito della volontà di attori finanziari e del loro desiderio di massimizzare il proprio ritorno sostenendo precise strategie di crescita o opponendosi ad azioni che avrebbero potuto ridurre gli utili in nome della concorrenza. In questo senso, Gandel riporta che BlackRock, azionista di entrambe le contendenti DuPont e Monsanto Co., avrebbe guidato la campagna contro uno degli azionisti di DuPont interessato a prendere il controllo della società, renderla più efficiente e sottrarre mercato alla rivale americana (Gandel, 2015).

Così come nel caso dei *fast food* e dei servizi a domicilio, la crescente presenza del capitale finanziario nel settore della produzione di semi,

pesticidi e fertilizzanti dimostra quale sia la visione del futuro del sistema alimentare che gli investitori hanno in mente e che hanno deciso di finanziare. Ciò che viene spesso omesso nella critica alle grandi fusioni è che le autorità antitrust (sia nazionali che europee) operano all'interno dello stesso paradigma di efficienza e riduzione dei costi nel quale si muovono gli operatori della finanza. Per tale ragione, e nonostante la recente decisione della Commissione Europea di richiedere ulteriori informazioni a Monsanto e Bayer, esse sono spesso incapaci di opporsi alla realizzazione di accordi che hanno implicazioni ben più profonde che il solo miglioramento della produttività ed espansione della fetta di mercato (Bray, 2017).

Lasciare al capitale finanziario la scelta sul futuro delle sementi e sull'impatto ambientale dell'agricoltura significa non riconoscere che la diversità delle pratiche e della produzione agricola ha un ruolo centrale nel garantire un futuro al pianeta. Significa anche, come dimostrato nel caso della fusione tra Syngenta e ChemChina e della corsa alla soia, lasciare che il capitale finanziario asseconti e faciliti pratiche alimentari insostenibili, perché la priorità è la remunerazione dell'investimento e il supportare qualunque sistema alimentare che lo renda possibile. Incluso quando ciò significa appropriarsi di terra ed estrarne più valore economico possibile.

2.3. La terra come *asset* finanziario

Come dimostrato dalla frase riportata all'inizio di questo capitolo, il mantra della sicurezza alimentare e il bisogno di creare un sistema alimentare sostenibile per sfamare il mondo nel 2050 sono incrementalmente utilizzati per attrarre investimenti nel settore agricolo. Più precisamente, l'idea che ha preso piede a seguito della crisi alimentare della decade scorsa è che avere accesso alla terra con la quale si produce cibo non solo rappresenti un bene rifugio in momenti di incertezza, ma anche un'opportunità unica di investimento per il futuro. A favorire la trasformazione della terra da fonte di vita ad *asset class* vi sarebbero dapprima la sfiducia negli strumenti finanziari che hanno portato alla crisi e la volontà di diversificare portafogli, ma soprattutto il cambiamento delle diete, la globalizzazione dei mercati, la scarsità delle risorse naturali e – come scriveva Mark Twain già a metà dell'Ottocento – il fatto che di terra non ne producano più.

Per riprendere l'affermazione con cui ho aperto questo contributo e che veniva riportata sul sito Internet di Global AgInvestments (2017):

agriculture is one of the oldest asset classes in the world, time tested and proven to weather economic uncertainty. Within agriculture, farmland has historically proven itself as a tangible, stable storage of wealth, appreciating approximately 3.5 percent annually over the last 30 years. [...] The fundamentals of agriculture

are some of the most promising characteristics of this asset class. With the global population expected to reach 9.7 billion people by the year 2050, the development of a robust food system will be crucial to ensuring a sustainable and prosperous future. This increase in global population will require a 60 percent increase in the demand for food production. Where will this growth in food production come from?

Nella visione degli investitori finanziari, la terra, il suolo, l'acqua e tutto ciò che l'agricoltura rappresenta per il pianeta e gli esseri viventi sono tradotti in *assets* la cui funzione e il cui uso sono determinati da logiche di investimento e di profitto spesso indipendenti dalla produzione alimentare. Per di più, la scarsità di cibo e terra, la fame e la globalizzazione dei mercati alimentari sono presentati come un'opportunità unica che non può essere persa.

Per dare un'idea delle dinamiche in questione, basti pensare che nel 2009 si contavano 500 milioni di dollari investiti attraverso fondi specializzati in terre agricole o agricoltura, e che nel 2014 tale cifra era aumentata fino a 3,9 miliardi di dollari (Meyer, 2016). Tra i vari attori coinvolti, il fondo americano NCH Capital ha accumulato circa 650.000 ettari in Ucraina e Russia (Meyer, 2016). Oppure, Duxton Asset Management di Singapore ha investito più di 300 milioni di dollari in terre coltivabili in 12 diversi paesi tra cui Argentina, Australia, India e Tanzania (*ibid.*). Uno degli attori più rilevanti è, però, il Teachers Insurance and Annuity Association – College Retirement Equities Fund Corporation (TIAA-CREF), il fondo pensioni degli insegnanti americani, che nel 2014 controllava all'incirca 566.559 ettari di terra per un valore pari a 5,1 miliardi di dollari (TIAA-CREF, 2015). Il fondo, seppur basato negli Stati Uniti, riceve investimenti da investitori istituzionali basati sia in Europa sia in Nord America, ed è particolarmente attivo sia nel Nord Globale sia nei paesi del Sud, in particolare in Brasile.

In un sistema in cui tutto è lasciato al mercato e in cui il destino dei cittadini del Nord globale è sempre più dipendente dalla finanza (Panitch, Gindin, 2012), la terra, l'acqua e il monocultivo diventano dunque un modo per pagare le pensioni, i premi assicurativi e le borse di studio. Eppure, ciò che più interessa della strategia di investimento in terre agricole è che essa appare sempre inquadrata in una visione sistematica della filiera alimentare e caratterizzata dalla volontà degli investitori di essere presenti a tutti i suoi livelli, di modo da esercitare un maggior controllo su tutti i processi e definire ogni fase nel modo più lucrativo possibile. TIAA-CREF, per esempio, abbina al suo fondo Global Farmland un fondo Global Agribusiness, il cui intento è quello di investire in «farming, protein production, and post-harvest processing and distribution, all of which are volume-based activities with substantial tangible asset bases. Representative investments

include grain milling, milk and egg production, poultry rendering, and dairy equipment manufacturing» (TIAA-CREF, 2017).

Differentemente dalla visione frammentata della filiera alimentare adottata da molti politici e legislatori, i fondi di investimento paiono aver pienamente compreso l'interdipendenza di ogni fase della produzione e la possibilità che deriva dall'avere contemporaneamente il controllo delle materie prime e della loro trasformazione. Di fronte a un'integrazione sistematica del sistema alimentare globale da parte del capitale finanziario, la risposta deve essere altrettanto strutturata e coordinata.

3. De-finanzializzare il cibo del futuro, partendo da un nuovo paradigma

Per motivi di spazio non è qui possibile soffermarsi sulle varie iniziative che sono state lanciate per limitare o escludere il ruolo del capitale finanziario globale nell'influenzare chi possa mangiare, cosa e quando. Per esempio, in Svizzera fu indetto (e bocciato) un referendum per introdurre il divieto di *trading* finanziario in *commodities* alimentari che avrebbe colpito alcuni dei centri nevralgici della finanza mondiale (Chandrasekhar, 2016). In maniera analoga, il governo nazionale del Saskatchewan nel 2015 ha introdotto una legislazione che impedisce ai fondi pensione di investire in terra collocata all'interno della sua giurisdizione, indipendentemente dalla loro nazionalità (Graham, 2015). Negli ultimi anni, iniziative giuridiche e campagne pubbliche sono anche state lanciate contro banche e investitori finanziari che beneficiano di investimenti in terra e dalla violazione di norme basiche sul rispetto dei diritti umani e protezione dell'ambiente. Questo è il caso del Banco Santander e di HSBC, entrambe accusate di avere un ritorno finanziario dalla distruzione della foresta tropicale in Indonesia (George, 2015; Paddison, 2017), o di Herakles Farms, un *private equity fund* di New York accusato di aver investito in terre appartenenti alle comunità del Camerun sud-occidentale (Sciences Po Land and Investment Clinic, 2011).

Al di là degli interventi puntuali, appare però necessario immaginare e rafforzare un approccio sistematico nei confronti della finanziarizzazione della filiera alimentare mondiale, tale da comprenderne e alterarne le dinamiche, strutture ed effetti concreti. In particolare, è opinione di chi scrive che si debba agire su due livelli: uno metodologico e uno ideologico. In primo luogo, sarà cruciale iniziare a considerare seriamente il ruolo che il capitale finanziario ha nel ridefinire ogni fase della filiera alimentare e rendere visibili tali legami. Invece di accontentarsi di parlare di concentrazione del mercato delle sementi, trasformazione delle abitudini di consumo e accaparramento di terra, dovremo dunque iniziare a chiederci chi

beneficia realmente e chi stia realmente spingendo verso una omogeneizzazione del sistema alimentare e globalizzazione del cibo industriale. D'altro lato, appare ancora più importante (e prioritario) sbarazzare il terreno dall'assunto ideologico che è alla base del regime del cibo finanziarizzato: il bisogno di aumentare la produzione alimentare in modo da sfamare il mondo nel 2050.

La frase con cui ho scelto di aprire questo contributo dimostra che è in corso un'appropriazione della narrativa della insicurezza alimentare per sostenere un preciso modello di sviluppo agricolo: quello finanziariamente più vantaggioso. Così facendo, viene normalizzato l'assunto che non ci sia sufficiente cibo per sfamare la popolazione mondiale, non lasciando alcuno spazio per voci autorevoli e contrastanti che rivelano come il nostro pianeta già produca sufficienti calorie e nutrienti per dare cibo adeguato e sufficiente a oltre dieci miliardi di persone, e occultando il fatto che il problema sia in realtà di distribuzione e di precise scelte politiche, economiche e giuridiche. Su questa base, viene dunque rafforzato un modello produttivista che accetta e normalizza la produzione di biocarburanti con prodotti alimentari, che spinge affinché si usi il 99% delle terre negli Stati Uniti non per produrre cibo ma per produrre mangime o energia, che mira al produttivismo, alla larga scala e all'efficienza, alla costruzione di catene transnazionali e al soddisfacimento della domanda del mercato invece che alle necessità delle persone e del pianeta. Per ottenere un ritorno finanziario dalla produzione agricola, si devono controllare le terre e tutte le fasi della filiera, e perciò non si può più accettare che siano ancora milioni di contadini a sfamare il 70% del pianeta né che le priorità debbano essere definite dai quattro miliardi di persone che vivono alla “base della piramide”.

La finanziarizzazione della filiera alimentare mondiale si basa, dunque, sulla creazione e normalizzazione della scarsità alimentare e sull'identificazione del modello di larga scala come unica speranza. Invertire la rotta non è, pertanto, solamente una questione di giustizia sociale e di antagonismo al capitale finanziario. Non è neppure solo un problema legato alla volontà politica di riconoscere che il cibo non è un oggetto né una *commodity*. È, al contrario, una scelta dettata dalla necessità di riconoscere, proteggere ed espandere un sistema alimentare che possa realmente garantire la sopravvivenza del pianeta. In quest'ottica, il modello agroecologico di piccola scala che si fonda sul lavoro e sul rispetto dei limiti del pianeta offre un paradigma diametralmente opposto a quello del capitale finanziario, che è alla costante ricerca di nuove fonti di profitto, inebrato dalle dinamiche globali e terrorizzato dalla lentezza. Se supportare la biodiversità e la piccola agricoltura locale significa anche intaccare la concentrazione di potere e di risorse nelle mani di pochi attori finanziari globali, pare davvero che abbiamo molto da imparare dai contadini di tutto il mondo.

Riferimenti bibliografici

(ultimi accessi alle pagine Web: settembre 2017)

- AAVAZ (2017), *Block Monsanto Mega-Merger*, in https://secure.avaaz.org/campaign/en/stop_monsanto_monster_merger_2c/?pv=75&rc=fb.
- ABRAHAMIAN A. A. (2013), *us fast-food workers protest, demand a "living wage"*, Reuters, 29 August, in <http://www.reuters.com/article/us-usa-restaurants-strike/u-s-fast-food-workers-protest-demand-a-living-wage-idUSBRE97S05320130829>.
- BENNEWITZ S. (2016), *Esselunga fa gola anche a Walmart*, in "la Repubblica", 9 ottobre, in <http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2016/09/10/esselunga-fa-gola-anche-a-walmart27.html>.
- BERNSTEIN H. (2015), *Food regimes and food regime analysis: A selective survey*, BRICS Initiatives for Critical Agrarian Studies (BICAS), PLASS e ISS, L'Aja.
- BLOOMBERG (2017), *Bloomberg quotes*, QSR:US, in <https://www.bloomberg.com/quote/QSR:US> (ultimo accesso 6 settembre 2017).
- BRAY C. (2017), *Bayer-Monsanto deal faces deeper scrutiny in Europe*, in "The New York Times", 22 August, in <https://www.nytimes.com/2017/08/22/business/dealbook/bayer-monsanto-eu.html>.
- BURCH D., LAWRENCE G. (2009), *Towards a third food regime: Behind the transformation*, in "Agriculture and Human Values", 26, pp. 267-79.
- CHANDRASEKHAR A. (2016), *Game over for food speculation initiative*, in "Swissinfo.ch", 28 February, in https://www.swissinfo.ch/eng/february-28-vote_food-speculation-vote-boils-down-to-solidarity-vs-jobs/41984482.
- CLAPP J. (2014), *Financialization, distance and global food politics*, in "Journal of Peasant Studies", 41, 5, pp. 797-814.
- COOKE B., ROBLES M. (2009), *Recent food price movements: A time series analysis*, IFPRI Discussion Paper No. 00942, International Food Policy Research Institute, Washington DC.
- CORDES K., COLEMAN J. (2016), *Fast and furious: High frequency trading and the right to food*, Righting Finance, in <https://www.rightingfinance.org/?p=1704> (ultimo accesso 6 settembre 2017).
- DE SCHUTTER O. (2010), *Food commodities speculation and food price crises: Regulation to reduce the risks of price volatility*, Briefing Note 02, Nazioni Unite, Genève-New York.
- ID. (2011), *Observations on the current food price situation*, Background Note, January, Nazioni Unite, Genève-New York.
- DRAWBAUGH K. (2014) *Burger King to save millions in US taxes in "inversion": Study*, Reuters, 29 August, in <http://www.reuters.com/article/us-usa-tax-burgerking/burger-king-to-save-millions-in-u-s-taxes-in-inversion-study-idUSKBN0jP0C120141211>.
- EVANS P. (2017), *Restaurant brands to add Popeyes to Tim Hortons and Burger King*, in "CBC News", 21 February, in <http://www.cbc.ca/news/business/popeyes-tim-hortons-burger-king-1.3991995>.
- FAIRBARN M. (2014), *Like "gold with yield": Evolving intersections between farmland and finance*, in "Journal of Peasant Studies", 41, 5, pp. 777-95.

- FLASSBECK H. (2011), *Price formation in financialized commodity markets: The role of information*, UNCTAD, Nazioni Unite, Genève- New York.
- FRIEDMAN H., MCMICHAEL P. (1989), *Agriculture and the State system: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present*, in "Sociologica Ruralis", 29, 2, pp. 93-117.
- GANDEL S. (2015), *How DuPont went to war with activist investor Nelson Peltz*, in "Fortune", 11 May, in <http://fortune.com/2015/05/11/how-dupont-went-to-war/>.
- GEORGE R. (2015), *Result: Santander stops financing forest destroyer APRIL*, Greenpeace, 22 February, in <https://www.greenpeace.org.uk/result-santander-stops-financing-forest-destroyer-april-20150226/>.
- GRAHAM J. (2015), *Saskatchewan bars pension plans from owning farmland*, in "The Globe and Mail", 21 October, in <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/saskatchewan-bars-pension-plans-from-owning-farmland/article26913289/>.
- HARTMANS A. (2016), *'Uber just got \$3.5 billion from Saudi Arabia'*, Business Insider UK, 1° giugno, in <http://uk.businessinsider.com/uber-gets-35-billion-investment-from-saudi-arabia-2016-6>.
- HOLMES N. (2016), *Food to go: Delivery services reshape the restaurant industry*, in "JLL", in <http://www.jllrealviews.com/industries/food-demand-delivery-services-reshaping-restaurant-industry/>.
- IATP (2008), *Commodities market speculation: The risk to food security and agriculture*, IATP, Trade and Governance Program 7, USA.
- ISAKSON R. (2014), *Food and finance: The financial transformation of agro-food supply chains*, in "Journal of Peasant Studies", 41, 5, pp. 749-75.
- KHANDELWAL D. (2016), *Uber eats up a massive \$3.5 billion in fresh round from saudi's public investment fund*, in "The Tech Portal", 3 June, in <http://technews.co/2016/06/03/uber-eats-up-a-massive-3-5-billion-in-fresh-round-from-saudis-public-investment-fund/>.
- MCMICHAEL P. (2009), *A food regime genealogy*, in "The Journal of Peasant Studies", 36, 1, pp. 139-69.
- MEYER G. (2016), *The great land rush: Investors face conflict in quest for farms*, in "Financial Times", 2 March, in <http://www.ft.com/content/84a646ao-dedc-11e5-b6f7-a61732c1d025>.
- MOODLE A. (2016), *Burger King and KFC called out for lagging behind on antibiotic-free meat*, in "The Guardian", 20 September, in <https://www.theguardian.com/sustainable-business/2016/sep/20/burger-king-kfc-mcdonalds-antibiotic-free-meat>.
- MOORE J. W. (2010), *Cheap food & bad money: Food, frontiers, and financialization in the rise and demise of neoliberalism*, in "Review", 33, 2/3, pp. 225-61.
- ID. (2016), *Whole foods market inc. (WFM) stake boosted by blackrock investment management LLC*, in "The Cerbat Gem", 15 December, in <https://www.thecerbatgem.com/2016/12/15/whole-foods-market-inc-wfm-stake-boosted-by-blackrock-investment-management-llc.html>.
- NELSEN A. (2017), *Burger King animal feed sourced from deforested lands in Brazil and Bolivia*, in "The Guardian", 21 August, in <https://www.theguardian.com>.

- com/environment/2017/mar/01/burger-king-animal-feed-sourced-from-deforested-lands-in-brazil-and-bolivia.
- OMS (2014), *World health statistics*, in apps.who.int/iris/bitstream/10665/112738/1/9789240692671_eng.pdf.
- PADDISON L. (2017), *HSBC triggers investigation into palm oil company over deforestation allegations*, in “The Guardian”, 17 July, in <https://www.theguardian.com/sustainable-business/2017/jul/17/hcbc-investigation-palm-oil-company-deforestation-allegations-noble-plantations>.
- PANITCH L., GINDIN S. (2012), *The making of global capitalism: The political economy of American empire*, Verso Books, New York.
- REUTERS (2015), *Major Syngenta shareholders would back Monsanto bid around \$50 bln*, 8 May, in <http://www.reuters.com/article/syngenta-ma-investors-major-syngenta-shareholders-would-back-monsanto-bid-around-50-blnidUSL5NOXZ3V720150508>.
- ID. (2017), *ChemChina gets around 82 percent of Syngenta in \$43 billion deal*, 10 May, in <http://www.reuters.com/article/us-syngenta-ag-m-a-chemchina/chemchina-gets-around-82-percent-of-syngenta-in-43-billion-deal-idUSKBN1860GT>.
- RUSSI L. (2013), *Hungry capital: The financialization of food*, Zero Book, Winchester.
- RUSSI L., FERRANDO T. (2015), “*Capitalism a Nub’ Wi Frien*”. *The formatting of farming into an asset from financial speculation to international aid*, in “Catalyst: A Social Justice Forum”, 6, 1, pp. 1-21.
- SCIENCES PO LAW SCHOOL (2011), *Projet Héraklès: la clinique s’engage*, in <http://www.sciencespo.fr/ecoole-de-droit/en/content/projet-herakles-la-clinique-s-engage>.
- TIAA-CREF (2015), *Responsible investment in farmland*, Annual Report.
- ID. (2017), *Global agribusiness*, in <https://www.tiaa.org/public/assetmanagement/strategies/alternatives/Global-Agribusiness>.
- UN (2011), *UN High commissioner on human rights: Key chance for G20 to tackle negative impacts of biofuels and speculation on human rights*, Nazioni Unite, Genève-New York.
- UNGERLEIDER N. (2017), *Hold the storefront: How delivery-only “ghost” restaurants are changing takeout*, in “Fast Company”, 20 January, in <https://www.fastcompany.com/3064075/hold-the-storefront-how-delivery-only-ghost-restaurants-are-changing-take-out>.
- UNHCHR (2011), *UN High commissioner on human rights: Key chance for G20 to tackle negative impacts of biofuels and speculation on human rights*, October, United Nations, Genève.
- WAHL P. (2009), *Food speculation. The main factor of the price bubble in 2008*, WEED, Berlin.
- WIGGINS S., KEATS S., COMPTON J. (2010), *What caused the food price spike of 2007/08? Lessons for world cereals markets*, Food Prices Project Report, UKAID, London.