

Intervista ad Alberto Berton³⁰

Alberto Berton, nato a Milano nel 1969, laureato in Economia Politica presso l'Università Bocconi di Milano, discutendo la tesi intitolata: *La riflessione epistemologica di Nicholas Georgescu-Roegen: la nascita della bioeconomia* (1995); master in management della distribuzione conseguito presso l'IFOA di Reggio Emilia, discutendo la ricerca dal titolo: *Il mercato italiano dei prodotti dei prodotti alimentari biologici: stato dell'arte e prospettive* (1996).



Professore presso il corso sull'Agricoltura Biologica della Scuola di Direzione Aziendale-SDA Bocconi (2002); professore al Master in Agricoltura Biologica della Facoltà di Agraria di Milano (2003); professore presso l'ISIA di Firenze (2007).

Direzione supermercati pilota Gruppo Pam con esperienza specifica sviluppata sui prodotti freschi e biologici (1997-98); organizzazione e gestione commerciale “Isole Tuttobio” per la Cooperativa Agricola “Il Sentiero” (1999-00); Direzione del Caseificio Val d’Intelvi, nell’ambito del progetto della Regione Lombardia sulla riqualificazione dell’agricoltura di montagna (2000); direzione commerciale e marketing di Tuttobio - Sistema Agroalimentare Biologico S.r.l. (2001-02); titolare (dal 2003) di Bioeco_Bulk and Organic Retail Solutions, agenzia specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative di vendita per i prodotti sfusi e biologici.

Rispetto alla figura di Nicholas Georgescu-Roegen ha pubblicato, in collaborazione con Massimo Sabatino Longobardi:

- Longobardi S. M., Berton A. (2006), *Georgescu Roegen allievo di Schumpeter?: Una nota sulla metodologia nella teoria economica*, Quaderni di ricerca, Università politecnica delle Marche, Dipartimento di economia.

³⁰ bioeco.net, Alberto Berton, http://www.bioeco.net/admin/upload/Less%20is%20Next_Berton.pdf.

D. *Nel 1995 si è laureato discutendo una tesi sul pensiero di Nicholas Georgescu-Roegen; quanto ha influito “l’incontro” con l’economista rumeno nel suo modo di intendere l’economia?*

R. Lo studio (quasi in solitaria) del pensiero di Georgescu Roegen ha rappresentato il momento maggiormente formativo di tutto il mio percorso universitario.

Nella lettura degli scritti dell’economista rumeno ho trovato la risposta di “una mente lucidissima e di un cuore caldissimo” a tutte quelle questioni teoriche e pratiche che l’insegnamento economico standard o non considerava o trattava superficialmente ma che io già allora percepivo come fondamentali:

- L’inquadramento dell’analisi economica all’interno della storia del pensiero filosofico e scientifico occidentale;
- L’uso indiscriminato del metodo logico-matematico e la mancanza di una analisi storico-qualitativa;
- Il problema della degradazione/conservazione della natura;
- L’importanza dell’agricoltura nell’economia;
- Lo stretto rapporto tra guerre e risorse (petrolio innanzitutto);
- Il carattere storico-istituzionale del processo economico;
- L’economia come scienza interessata alla “joie de vivre” di ogni comunità umana e non soltanto al profitto dell’individuo.

D. *Come titolare di “Bioeco_Bulk and Organic Retail Solutions” è riuscito a coniugare, in maniera imprenditoriale, l’esperienza lavorativa con il pensiero di Nicholas Georgescu-Roegen. Quanto è stato e quanto è difficile ritagliarsi una fetta del mercato con l’obiettivo della compatibilità ambientale?*

R. Il mio percorso professionale è stato molto faticoso e rischioso.

Premetto che da studente sognavo di continuare il mio percorso accademico. I miei più autorevoli insegnanti (Stefano Zamagni e Giorgio Lunghini) mi dissero subito in modo estremamente chiaro che interessarsi a Georgescu-Roegen voleva dire uscire

dall'Akademia. Per proseguire uno studente come me allora doveva fare una tesi sulla teoria dei giochi o sull'indipendenza delle banche centrali...

E' per questo che dopo la tesi mi sono posto il problema di che cosa fare di concreto che avesse per me un senso.

A quel tempo ero molto radicale nella mia visione ecologica e abitando nell'hinterland nord di Milano (tra Bresso, Muggiò, Cinisello, Sesto San Giovanni) vedevo i primi grossi centri commerciali come un "crimine bioeconomico". E così decisi di entrare là dentro per capire, imparare e cercare di cambiare le cose. Fu allora che decisi di frequentare un Master in Management della Distribuzione e poi entrare a lavorare come direttore di supermercato per una grande azienda della GDO. Motivatissimo a lavorare per imparare, feci in tre anni una rapida carriera che mi portò a dirigere i supermercati pilota dell'azienda e a lavorare con consulenti di altissimo livello.

Avevo imparato il lavoro del negoziante ed ero convinto che "un altro negozio fosse possibile"... Fu così che rifiutai un avanzamento di carriera, diedi le dimissioni e insieme a due amici decisi di lavorare al progetto di un negozio bioeconomico, rivolto alla vendita di prodotti biologici e sfusi: fu così che nacque "Bioeco".

Dopo diversi mesi di studio, analisi e contatti, il progetto del negozio si fermò su quello che poi capii essere uno dei più importanti scogli di ogni attività imprenditoriale: il problema finanziario.

Accantonato il progetto del negozio, iniziai a collaborare con una delle realtà pioniere dell'agricoltura biologica italiana fino a diventare il braccio destro di Giocondo Castoldi presidente della Coop. Agricola Il Sentiero di cui seguii per alcuni anni (gli anni del "bio che boom" per intenderci) la commercializzazione dei prodotti (latte, yogurt e formaggi) in Italia e all'estero.

Dopo questa esperienza estremamente formativa all'interno del mondo agricolo, decisi di tornare ad occuparmi della mia vera passione: i negozi bioeconomici.

Nel 2002, mi creai così un'attività professionale, denominata sempre Bioeco, e iniziai subito a lavorare allo sviluppo di sistemi di vendita innovativi per i prodotti sfusi e biologici.

Concretamente portai per primo in Italia i contenitori per i prodotti sfusi di Trade Fixtures-NewLaef Design; sviluppai progetti di rete commerciale tra alcuni dei principali produttori italiani di formaggi e salumi biologici rivolti ad entrare in

importanti canali distributivi esteri come le Biocoop in Francia e le Bioladen in Germania.

Dopo un paio di anni di avvio piuttosto complicati economicamente, Bioeco iniziò a funzionare. La frustrazione derivava però dal vedere le due missioni (il bio e lo sfuso) procedere su canali divergenti. Lo sfuso in Italia venne accolto in modo deciso da alcune catene di supermercati (Auchan con il Self Discount, Crai con l'Ecopoint, progetto della cui idea posso vantare la paternità) ma molto timidamente dal mondo della distribuzione del biologico. Il biologico schizzò fin da subito nei mercati esteri per rimanere ingessato in Italia.

Oggi però mi sento più soddisfatto.

Da un paio di anni collabora stabilmente con me Daphne Sanvito, che proviene da studi di Architettura e che ha collaborato con il Laboratorio di Progettazione Ecologica del Politecnico di Milano seguendo i temi dei rapporti tra città e territori, nuovi stili di vita e di consumo (GAS, filiere corte).

Grazie a mia moglie Daphne, Bioeco sta finalmente lavorando in Italia a progetti più coerenti come i farmer market di Coldiretti e le cooperative di consumo rivolte alla vendita di prodotti biologici e a filiera corta.

Questo lavoro, a volte molto faticoso da portare avanti con due figli piccoli, ci piace e sembra piacere...

D. Lei parla di “Agricoltura Organica” e “Filiera Corta” come base per una nuova (bio)economia; in che modo un’agricoltura maggiormente convenzionale sotto l’aspetto del consumo energetico e delle emissioni potrebbe aprire la strada a un nuovo modo, altrettanto convenzionale, di intendere l’economia a trecentosessanta gradi?

R. Parlando di “Agricoltura Organica” e “Filiera Corta” intendo in realtà parlare di un Low-Input Food System.

Data la mia matrice culturale filosofico-scientifica e provenendo da una realtà fondamentalmente popolare, mi sento molto distante dalle posizioni “esoteriche” ed “elitiste” che caratterizzano una parte importante del mondo bio italiano.

Data la mia formazione economica, fatico comunque a vedere il bio ridotto ad un regolamento comunitario e ad un *business as usual*.

Per Agricoltura Organica intendo lo sviluppo di un'agricoltura tendente a riallacciare il rapporto ecologico tra la produzione di alimenti e di materia organica utile all'uomo (legno, fibre, ecc..) e le risorse vitali e rinnovabili della terra: il collegamento tra agricoltura e zootecnia, tra agricoltura e gestione forestale, le pratiche della rotazione colturale e del compostaggio, i sistemi di corretta gestione delle acque, le pratiche storiche e innovative di conservazione naturale degli alimenti; il recupero, il mantenimento e la diffusione di sementi e di razze "rustiche", lo studio delle pratiche antiche e lo sviluppo di nuove soluzioni tecniche.

La Filiera Corta indica nella sostanza la vicinanza colturale e culturale tra i produttori agricoli e i consumatori, contrapposta alle distanze paradossali del food system dominante che, per quanto oggi cerchi di apparire "eco-attento", continua ad essere pesantemente *oil addicted* "dal campo alla tavola".