

Distribuzione commerciale
Si fatica a eguagliare gli standard europei con vecchie legislazioni

Inchiesta in due puntate
In ballo per l'89 ci sono 150mila miliardi in cibi e bevande

Fisco e imprese
Un continuo stillicidio di disposizioni

Un mercato ghiotto che fa gola a molti

La distribuzione commerciale italiana arranca. Fatica ad eguagliare gli standard europei. C'è innovazione, avanza la selezione, ma all'interno di leggi vecchie, superate da incalzanti cambiamenti. Lieve diminuzione degli esercizi alimentari tradizionali, aumento delle moderne strutture di vendita: supermercati, ipermercati e grandi magazzini. Una nostra inchiesta in due puntate.

MAURIZIO QUANDALINI

Gli esercizi commerciali in Italia toccano il milione. A scalare, dati 1987: non alimentari, 546.000; alimentari, 315.000 e ambulanti, 110.000. Trend ascendente di supermercati, metà di quelli francesi, ipermercati, tra un decimo e un ventesimo di quelli tedeschi, e grandi magazzini: un totale che va da 3.200 a 4.200 per tre milioni e mezzo di metri quadrati di superficie. Ad aggiornarsi sulla rapida evoluzione del settore ci pensa una recente ricerca di Paradigma, società di servizi reali all'impresa di Ravenna. Coordinata da Egidio Coni e curata insieme a Lucia Calati e Giovanni Roncucci ha un titolo esecutivo: *Industria alimentare. Grande distribuzione. Consumi e concentrazione*. C'è poco da discutere. Anche qui dilagano le concentrazioni dell'industria alimentare e distributiva. I motivi? Finanziari. Ma anche per la trasformazione dello stile di vita di ognuno di noi.

CONSUMI. Ci troviamo di fronte ad una *transizione demografica*. Invecchiamento della popolazione. Diminuiscono gli individui al di sotto dei 14 anni, inflittiscono quelli sopra i 65. Inoltre assaporiamo altre novità: occupazione femminile, elevato livello culturale, maggiore coscienza dietetica sviluppo del turismo e dei consumi fuori casa. C'è una graduale crescita della quota dei consumi di servizi a fronte di un continuo declino della quota di consumi non durevoli. I prezzi incrementeranno, e quantitativamente mangeremo di meno, appunto per i livelli nutrizionali e ca-

lorici eccessivi raggiunti. Muta, così il modo di vivere. Nel medio e lungo periodo i consumi alimentari caleranno all'aumentare del reddito medio disponibile, delle famiglie. La spesa alimentare diventa rigida. L'incidenza percentuale sul totale dei consumi è scesa dal 39,8% del 1960 al 24,7% del 1987.

Meno quantità e più qualità. Nei paesi occidentali la tipologia è segnata da due tendenze: il cibo soddisfazione, prodotti di massa con standard qualitativi naturali a prezzi contenuti, e il cibo nutrizione con prodotti di elevata qualità, tipici a prezzo elevato. In Italia tira il consumo di carni, bovine e suine. L'ortofrutta dagli anni '50 incrementa. Latte e prodotti caseari per appoggio proteico danno una immagine salustica. Piace il pane e la pasta mentre perdono quota le bevande alcoliche, particolarmente il vino, ad eccezione della birra, e ascendono quelle analcoliche. I surgelati da protagonisti dei consumi alimentari, verso la metà degli anni '70, oggi la loro diffusione è affidata solo ad una distribuzione moderna ed efficiente (pensano gli alti costi di manutenzione della catena del freddo).

Per il futuro convivranno due tendenze: tradizionali regionali o locali, ricche di prodotti tipici, accanto a piatti internazionali, alle diete naturali con prodotti freschi e facilmente preparabili. Si contrapporranno piatti inediti, sofisticati, altamente calorici. All'invecchiamento della popolazione diminuisce la composizione numerica delle famiglie. Il fenomeno dei

Distribuzione % per area geografica delle prime 110 imprese mondiali di alimentari e bevande per numero e per relativi fatturati

Area	1987		1985	
	numero	fatturato	numero	fatturato
USA	39,1	43,1	46,4	50,6
EUROPA OCCIDENTALE	36,4	39,2	30,3	33,7
CEE	32,7	31,7	27,3	27,5
GIAPPONE	18,2	11,9	13,6	8,7
RESTO MONDO	6,3	5,8	10,0	7,0

Fonte: Paradigma da "Fortune" e "Mondo Economico"

single, ad esempio, disseminati nelle aree urbane del Nord Italia. Avanza il terziario, l'occupazione femminile, le nuove classi emergenti con redditi più elevati. La gente tende a ritornare nei piccoli e medi centri urbani. Diversificazione e affinamento dei consumi alimentari premono sulla struttura dell'offerta alimentare.

AZIENDE ALIMENTARI. Mergers and acquisitions. È la quinta ondata delle concentrazioni: la prima risale negli ultimi quindici anni del secolo scorso. Lapidario il *Financial Times* sull'industria alimentare: «Buying is smarter than building», acquistare è più bello che costruire. Nel triennio 1986-87-88, 514 operazioni di acquisizione-fusione e 231 di collaborazioni. In Europa l'industria alimentare vuol dire un giro d'affari di 420 miliardi di dollari. La Nestlé e l'Unilever i colossi multinazionali piglia tutto. Nelle 110 imprese mondiali, tra il 1985 e il 1987, la quota di fatturato detenuta dagli Stati Uniti è scesa di 7,5 punti, mentre è salita quella dell'Europa Occidentale del 5,5%, la Cee del 4,4% e il Giappone 3,1%. Scorrendo la classifica di *Fortune*, 85 sono le aziende del cibo e 25 quelle delle bevande. Vitali le grandi imprese della Gran Bretagna che bruciano le posizioni del 1985. Migliaia di performance di Francia e Italia. Nel 1985, l'Italia era al 68° posto con la Sme, nel 1987 s'aggiunge l'En-

dania, Galbani, Barilla e Buitoni (nel 1988 acquistata dalla Nestlé).

AZIENDA ALIMENTARE ITALIANA. Nel 1987 le 38.500 industrie di alimentari e di bevande italiane hanno realizzato un fatturato complessivo di 115.000 miliardi di lire. Dati Istat, 1985, indicano che il fatturato delle imprese alimentari con meno di 20 addetti rappresenta circa il 50% del fatturato totale, allora stimato sui 100.000 miliardi di lire. Questo universo frastagliato è la dimostrazione che il sistema produttivo ha come matrice una origine agricola, a conduzione familiare e impegnata nella prima trasformazione. La nostra rimane una industria domestica. L'industria alimentare in Italia occupa, tra i paesi Ocse, l'ottavo posto con la quinta posizione dell'intera nostra economia. L'alimentare non è mai stato un settore strategico, la segmentazione del mercato nazionale e regionale ha formato delle nicchie rendendo vano l'export. Indici di concentrazione molto bassi. Le concentrazioni in Italia avvengono per l'ampio sviluppo delle linee di prodotto e diversificazione settoriale. Nella prevalenza delle operazioni di semplice ampliamento della produzione e della rete commerciale.

Le origini dell'industria alimentare negli altri paesi industrializzati sono, invece, assai diverse: paesi colonizzatori

che hanno sviluppato società commerciali creando risorse finanziarie e capacità imprenditoriali. Assumendo per indicatori il valore aggiunto e l'occupazione la Germania federale guida l'industria alimentare europea. Nel rapporto agro-industriale (agricoltura e industria alimentare) la Germania ha puntato sulla remunerativa industria alimentare rispetto a quella agricola. L'Italia è in posizione diametralmente opposta. La caratteristica è di difesa-valottizzazione della produzione agricola, *product oriented*. Siamo lontani dai livelli competitivi internazionali. Concentrazioni e fusioni arrivano dall'industria della pastificazione e da quella delle acque minerali. Per la pasta la carta del mercato orientato verso l'estero, il mercato appetibile. Nelle acque minerali l'Italia è al secondo posto dopo la Francia.

C'è un sommovimento. Il mercato è ghiotto a molti. Nel 1989 gli italiani spenderanno 150 mila miliardi per acquistare cibi e bevande. Per recuperare gli esperti indicano tante soluzioni. Divergenti tra loro. Via libera alla specializzazione di prodotto con modifiche della struttura dell'offerta: la specializzazione non è la strategia prevalente.

In un'epoca di globalizzazione, una certa varietà alimentare è insostituibile, sempre quanto mai opportuna. (I. Continuo)

IL FATTURATO DEI GRANDI GRUPPI EUROPEI 1986

Impresa	paese	fatturato (mld di lire)
CARREFOUR	F	12.810
DEE CORPORATION	GB	11.720
MARKS & SPENCER	GB	10.236
SAINSBURY'S	GB	9.346
KARSTADT	D	9.049
TESCO	GB	8.604
DELHAIZE	B	8.527
ASDA-MFI	GB	6.379
SEARS	GB	5.934
BOOTS	GB	5.637
GLS	GB	5.489
GB-INNO-BM	B	5.044
ARGYLL	GB	4.895
COOP	I	4.507
WOOLWORTH	GB	4.450
EUROMARCHE	F	4.302
PRINTEMPS	F	3.857
VEGE	I	3.494
BURTON	F	2.967
ASKO	D	2.818
STOREHOUSE	GB	2.670
DIXONS	GB	2.670
STANDA	I	2.558
RINASCENTE	I	2.536
BESPAR ITALIA	I	2.391
AMO SELEX	I	2.258
CRAI	I	1.940
HORTEN	D	1.928
CONAD	I	1.885
KWIK-SAVE	GB	1.780



GIROLAMO TELO

ROMA. L'attuale momento tributario si caratterizza per l'alta produzione di disposizioni di legge e per l'elevata difficoltà a costruire il contenuto delle disposizioni stesse. Nel mezzo delle festività natalizie non c'è stato solamente il decreto fiscale di accompagnamento alla legge finanziaria ma anche, tra l'altro, il decreto legge sulla finanza locale con la novità imposta sulle attività economiche e professionali. Quest'insieme normativo non è stato convertito in legge ed il governo si è adoperato con la presentazione del decreto-bis e degli altri decreti fotocopia.

In fine l'altro ieri ci sono stati i provvedimenti erroneamente chiamati di riduzione della spesa pubblica che, invece, hanno portato ulteriori disposizioni in materia tributaria. Uno stillicidio continuo di disposizioni fiscali che continuerà ancora. Infatti il decreto-bis lotta contro il tempo (e si prevede il decreto-ter) il decreto sulla finanza locale è snobbato in Parlamento ed ancora, ma è la terza fase (forse quella effettiva) della manovra economica governativa. L'imprenditore dovrà continuare a produrre e a leggere la Gazzetta ufficiale.

Ma le vere difficoltà non stanno in questa marea di disposizioni di legge. Dalla pubblicazione dei primi provvedimenti natalizi ad oggi la confusione sul contenuto e sui collegamenti delle varie disposizioni è aumentata a dismisura. Il decreto di fine anno è stato oggetto di innum-

merevoli rettifiche apparse subito dopo sulla Gazzetta ufficiale. La stessa sorte è toccata al decreto-bis. In passato il legislatore governativo nella riproposizione del decreto legge prevedeva a correggere gli errori e le dimenticanze contenute nel decreto originario. Nell'attuale riproposizione ciò non è avvenuto. Basti pensare alla qualificazione delle spese di rappresentanza, agli interessi sui prestiti e all'obbligo della redazione dell'inventario da parte delle piccole imprese. In taluni casi si è ingenerata una confusione ulteriore. Il decreto-bis oltre a ripresentare il condono fiscale per i foresteri si caratterizza per la sanatoria per le irregolarità formali, lo sdoganamento dell'account di novembre e la proroga della presentazione della dichiarazione Iva.

La sanatoria deve essere scritta nuovamente, di sana pianta altrimenti diventa di ardua applicazione. Nello sdoganamento dell'account non si è tenuto conto della molteplicità delle sopratasse e degli interessi con rischio di incrementare ulteriormente il contenzioso tributario e la paralisi delle Commissioni tributarie. La proroga della presentazione della dichiarazione Iva è ancora avvolta nel grigio di mistero e non si riesce a comprendere se lo spostamento riguarda i foresteri di 180 o 36 milioni di lire di volumi d'affari. Con le ultime disposizioni è sul tempo condono vero e proprio. Dopo il condono vero e proprio e la sanatoria c'è il condono fiscale immobiliare.

Export-Import

Se il futuro arriva dal Pacifico

ROMA. Nel periodo 1987-89 c'è stato un boom nell'interscambio tra Italia ed Australia. È il segno di una diversificazione sui mercati mondiali del made in Italy e, finalmente, della scoperta dell'area del Pacifico? Speniamo di sì. Anche perché, e su questa tematica lo ripetiamo da tempo, il futuro dell'export italiano si gioca in gran parte proprio in questa zona. Ora, l'andamento delle relazioni economiche con l'Australia può costituire un ottimo puntello per partire alla scoperta (commerciale, s'intende) di tutta l'area.

Petché? Per la semplice ragione che stiamo parlando di un paese con un elevato reddito pro-capite che guarda con interesse all'Italia non solo per i prodotti di consumo, ma anche per quelli strumentali. Le autorità economiche di Canberra, inoltre, vogliono far compiere al loro paese un salto qualitativo strutturale: il che vuol dire diversificare un'economia ancora relativamente poco industrializzata e nella fascia medio-alta. Quale migliore occasione per i nostri produttori? Tanto più che l'Australia produce tante materie prime (tipo lana, carbone, bauxite, minerali, manganese ecc.) che l'Italia deve acquistare a caro prezzo.

Che le cose comincino a marciare nel senso giusto lo dimostrano anche i dati. Ritorniamo al periodo 1987-1988. Bene, secondo i dati ufficiali australiani l'anno finanziario 1987-1988 ha fatto registrare, nei confronti del precedente anno finanziario, una crescita delle importazioni dall'Italia del 20%; le esportazioni verso di noi sono cresciute di ben il 33%. In soldoni si è trattato, rispettivamente, di qualcosa come 1327 e 1092 milioni di dollari australiani con un saldo a favore dell'Italia di 235 milioni di dollari. (Ricordiamo per migliore comprensione che il dollaro australiano è pari a circa 1.120 lire).

La validità del nostro discorso viene rafforzata dall'analisi - sia pure sommaria - della composizione dell'interscambio. Vediamo, infatti, che il grosso delle importazioni australiane sono incentrate proprio sulle forniture alle industrie (si supera in questo campo il 50% del totale delle importazioni). Seguono, molto distanziati, i beni di consumo con il 18%; i veicoli da trasporto con il 13% e via via tutti gli altri prodotti. A tutto questo

aggiungiamo le previsioni ottimistiche per gli introiti derivanti dalle esportazioni australiane di minerali, lana, pelli, grano ecc., le cui quotazioni dovrebbero rimanere alte. E l'aumento delle esportazioni dovrebbe favorire la tendenza, già in atto da qualche tempo, del governo australiano a ridurre progressivamente i vincoli quantitativi e i pesanti dazi all'import. Con quale conseguenza? Quella, appunto, di rendere sempre più appetibile un mercato interessante già oggi. Tutto bene, dunque? Attenzione perché gli australiani puntano, e giustamente, soprattutto ad un discorso di cooperazione industriale ed economica, magari con un vantaggio di possibilità aperto anche agli altri paesi dell'area pacifica. In questa prospettiva, il modo a lungo termine di tante nostre operazioni commerciali rischia di far perdere spazi al made in Italy.

E, a questo punto, possono sorgere perplessità da parte italiana. Tanto più che sbarcare in Australia è obiettivamente difficile per tanti nostri imprenditori. Ma tant'è: la strada della internazionalizzazione e della mondializzazione deve essere subito percorsa e a passo di corsa. Del resto una recente iniziativa del nostro ministro del Commercio estero sembra avere tutte le carte in regola per rendere il terreno della cooperazione economica tra Roma e Canberra meno accidentato. Di che parliamo? Della recente visita condotta dal ministro Ruggiero in Australia. Visita, diciamo subito, opportuna e fatta nel momento giusto.

Ruggiero non solo ha potuto verificare il reale interesse australiano verso l'Italia e le opportunità che si presentano per i nostri imprenditori, ma anche la consistenza degli ostacoli che si frappongono ad un più cospicuo sviluppo delle relazioni economiche italo-australiane. E qui Ruggiero ha mostrato ancora una volta il suo grande senso pratico. Quale è, a detta di tutti gli osservatori, il più grosso di questi ostacoli? Quello, è la risposta unanime, della discontinuità del rapporto diretto tra gli imprenditori. Ecco, quindi, la ricetta di Ruggiero: l'ice è l'Austrade (l'omologo australiano dell'Ice) dovranno muoversi insieme per assicurare concretamente questo collegamento.

A questa pianzina gli sapremo il nostro ministro del Commercio estero ha aggiunto un altro paio di manciate di condimento del tipo: io vi prospetto qualche ulteriore strategia di cooperazione, voi che ne pensate? □ M.C.

Sentenza della Corte di giustizia comunitaria per il settore commerciale

Di diritto operatore in Europa

Aprire un'attività commerciale in uno dei paesi della Cee? E perché no, dal momento che, grazie ad un'opposta normativa comunitaria, l'esercizio di commercio è del tutto libero. E, si badi bene, sia nel settore del commercio all'ingrosso che in quello al minuto. Vediamo di capire meglio come stanno le cose e facciamo un passo indietro di poco più di un anno.

MAURO CASTAGNO

ROMA. L'8 dicembre del 1987 una sentenza della Corte di giustizia europea ha ribadito un principio generale che vale per il settore della distribuzione.

Cosa dice questo principio? Che l'esercizio dell'attività economica nel commercio e nel turismo è regolato sulla base delle legislazioni nazionali vigenti per il settore. Ov-

viamente senza possibilità di discriminazione tra imprenditori appartenenti, agli Stati membri e i cittadini dei paesi ove ci si vuole insediare.

In sostanza questo vuol dire che l'insediamento di imprese distributive e in Stati diversi da quelli di provenienza può essere influenzato solo da valutazioni di opportunità di mercato e di redditività e profita-

bilità degli investimenti. È chiaro, pertanto, che il singolo operatore che voglia aprire una attività commerciale e turistica all'estero dovrà adempire alle stesse formalità e procedure che questo Stato richiede ad un suo cittadino. Niente di più e niente di meno.

Questa è la situazione attuale, che probabilmente, subirà qualche cambiamento nei prossimi anni. È ipotizzabile, cioè che un processo di armonizzazione della normativa verrà portato avanti. Del resto esempi abbastanza rilevanti del cammino che si sta facendo in questa direzione non mancano.

Il più significativo è quello delle agenzie di viaggio. Margari l'obiettivo non è tanto economico, quanto quello di

proteggere il consumatore, sta di fatto che per queste agenzie c'è oggi una tendenza verso l'armonizzazione delle normative nazionali. In tale prospettiva va collocata la proposta di direttiva, attualmente in discussione a Bruxelles sulla responsabilità degli operatori nei contratti di viaggio «tutto compreso».

A questo punto ci si potrebbe chiedere se l'affermazione del principio della libertà di insediamento non rischi di rimanere solo tale: un bel principio, cioè, magari ribadito da prestigiose sedi giurisdizionali quali appunto, la Corte di giustizia comunitaria, ma distaccati di fatto dai vari Stati membri. Bene, l'operatore interessato, perché ha fiutato l'opportunità economica di farlo, a insediarsi in altri Stati

della Cee può dormire sonni tranquilli. Ormai, infatti, c'è una vasta normativa comunitaria in materia di diritto di stabilimento per le attività commerciali e turistiche. Questa normativa costituisce un'ampia rete protettiva contro i comportamenti di Stati membri che frappongono ostacoli alla pratica realizzazione del principio.

Reté rafforzata dal fatto che questo insieme di regole comunitarie non è neanche recente, ma risale a parecchi anni fa, ed è ormai di diritto comune. Forse può valere la pena di dare un'occhiata a questa normativa. In un arco di tempo di circa 20 anni, dal 1964 al 1982, a Bruxelles sono state approvate più di dieci direttive specifiche per disciplinare la materia di cui ci stiamo occupando. Da quelle (3

per la precisione) del 25 febbraio sul commercio all'ingrosso a quella del 29 giugno 1982 per le attività non salariate di taluni ausiliari dei trasporti e dei titolari di agenzie di viaggio, nonché dei depositari, passando per le due direttive del 15 ottobre 1968 per il commercio al minuto e per le altre due direttive, sempre del 15 ottobre 1968, relative ai «ristoranti, spacci di bevande, alberghi e simili e terreni di campeggio».

Fermiacoci qui per non appesantire la lettura con l'elenco delle direttive. Tanto sostanzialmente, con la sola variazione sul tema dei settori interessati, le tredici disposizioni prese a Bruxelles servono per affermare e riconfermare una cosa ben precisa: libertà di stabilimento e della li-

bera prestazione dei servizi nel campo della distribuzione e del turismo. Limitiamoci solo a qualche esempio: prendiamo la direttiva del Consiglio 64/222 del 25 febbraio 1964, la prima della serie, «relativa, come dice il testo comunitario, alle modalità di misura transitorie (ma sostanzialmente non più cambiate, ndr), nel settore dell'attività del commercio all'ingrosso e delle attività di intermediari del commercio, dell'industria e dell'artigianato». Dopo una serie di considerazioni sull'opportunità di eliminare le restrizioni alla possibilità di insediamento negli Stati membri di operatori di altri paesi si stabilisce espressamente che gli stranieri non possono essere assoggettati a richieste non fatte agli operatori naziona-

Le nuove strade della floricoltura

Si cominciò alla fine dello scorso secolo a produrre in grande quantità garofani, oggi sulla riviera di ponente della costa ligure ci si cimenta su altre strade. Ora si punta attraverso le Comunità montane di mettere a dimora felci, agrifolii, mirti e viburni. Questo sta succedendo a Intemelia dove una giunta di sinistra tra comunisti e socialisti sta tentando la carta della floricoltura oltreché del turismo.

QIANCARLO LORA

VENTIMIGLIA (Imperia). La floricoltura dell'estremo ponente ligure va alla ricerca di strade nuove dopo avere inaugurato la stagione della coltivazione dei fiori come fatto industriale, capace di creare occupazione e reddito.

Verso la fine dello scorso secolo si iniziò con i garofani che

lucro con carboni di legna, curando i garofani come bambini e si confidava che l'aba fosse mite ed evitasse le gelate.

Forse nessuno mai si è chiesta quanto sacrificio rappresentasse l'offerta di un garofano nei mesi invernali: bello, profumato, dai colori splendidi. Era il frutto del sacrificio di tante nonni dei coltivatori della Liguria. di ibridazioni artigianali alle quali contribuivano anche gli insetti volando di fiore in fiore trasferendo polline.

Poi il garofano fu coltivazione estesa in altre regioni italiane e no, ed i vecchi floricoltori abbandonarono in quanto troppo costosa. E si scoprirono la ginestra e la mimosa e la fronda ornamentale. Ma si tratta di una rincorsa di mercato. Come si

realizza una nuova coltivazione subito viene copiata da altre Regioni ed il mercato interno e di esportazione è invaso dal prodotto, con una caduta di prezzi, con una sovrapproduzione che non trova collocazione.

Emerge, quindi, il problema della programmazione che sta alla base delle coltivazioni floricole di altri paesi dell'Europa. A stabilire cosa si deve mettere a dimora è il Comune, qualificato Ente che conosce le leggi del mercato. Da noi tutto è spontaneo e viene demandato ai singoli coltivatori il futuro di una attività che lo scorso anno, nella sola provincia di Imperia, ha registrato un giro di affari di 400 miliardi di lire.

Si era partiti con i garofani, poi con ginestre e mimose

(molte rimaste sugli alberi per mancanza di acquirenti) e si era poi puntato sulle fronde ornamentali che avevano sostituito l'asparagus, il plumosus. Erano le varie specie di eucaliptus che in breve tempo si sono sviluppate in Liguria, nel Lazio, e nel Meridione, cioè in tutta quella fascia che si affaccia sul mare. Ed il mercato ne è stato invaso, e molta produzione rimasta invenduta o commercializzata a prezzi non più redditizi.

«Occorre trovare qualche cosa di nuovo» afferma Fausto Marchetti, assessore all'agricoltura della Comunità Montana Intemelia. E come? La Comunità del problema si è fatta carico ed ha realizzato una specie di

vivajo nella piana del torrente Nerva, quasi al confine con la Francia. Un fatto non eccessivamente costoso in quanto vi vengono impiegati uno o due dipendenti per coltivazioni sperimentali. Si va nei boschi, si raccolgono felci, agrifoglio, mirto, viburno e si mettono a dimora.

Dovrebbero rappresentare le nuove fronde da immettere sul mercato internazionale. La Comunità Montana Intemelia si è data, dopo un travaglio durato a lungo, una maggioranza di sinistra con comunisti e socialisti impegnati nella gestione. Qualche cosa di buono ne è scaturito, non fosse altro che la presa di coscienza che nell'estremo ponente ligure si deve andare alla ricerca di nuove coltivazioni