

Centoquarantanni di amore per la terra

Un racconto per immagini

Fotografie di Nino Migliori e Ferdinando Scianna
con un testo di Antonio Pascale

Un progetto a cura di

FOUND!

© 2012 Contrasto srl
via degli Scialoja, 3
00196 Roma
www.contrastobooks.com

Per le fotografie
© Nino Migliori
© Ferdinando Scianna

Per i testi
© i singoli autori

Traduzione in inglese
Margaret Spiegelman

Impaginazione
Daniele Papalini

Produzione e controllo qualità
Barbara Barattolo

ISBN: 978-88-6965-441-1

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, interamente o in parte, memorizzata o inserita in un sistema di ricerca delle informazioni o trasmessa in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo (elettronico o meccanico, in fotocopia o altro), senza il previo consenso scritto dell'editore.

Centoquarantanni di amore per la terra

Un racconto per immagini

Fotografie di Nino Migliori e Ferdinando Scianna
con un testo di Antonio Pascale

contrasto



La conservazione del futuro

ANTONIO PASCALE



Quando Luigi Polli, ai primi del Novecento, da Milano, commerciava baccalà con i paesi del nord Europa, nell'altra parte d'Italia, al sud, mio nonno Antonio era ancora un gracile infante.

Suo padre, il mio bisnonno, lavorava da affittuario un piccolo e malandato pezzo di terra, ai piedi del massiccio del Matese, ovvero, quella parte della Campania rurale che nemmeno poteva fregiarsi del titolo di Campania Felix.

Sono in possesso solo di un paio di foto che ritraggono i miei avi, bisnonni, nonni e parentame vario riuniti per un'occasione, credo festiva. Due sono poche, ma tanto basta.

Si vedono uomini e donne ripresi sullo sfondo di un casa, meglio una catapecchia, ambiente unico e con stalla annessa.

L'effetto "vintage" e il colore virato seppia non restituiscono un'atmosfera dolce. Tutt'altro. Gli uomini, le donne e i bambini indossano vestiti rappezzati, sono mal nutriti, qualcuno reca evidenti segni di malaria, di infezioni dovute a cronica mancanza di vitamina, rachitismo e pellagra, e gli adulti e i vecchi di sicuro sono alcolisti.

Del resto il vino nemmeno si poteva rubricare come piacevole vizio festivo. Cattiva alimentazione, deficit calorico, lavoro duro, come si poteva trovare rimedio a tutto questo? Vino!

Si pensava, e di questo era convinto mio nonno, che il vino avesse effetti corroboranti. Vecchie credenze popolari, da onorata civiltà contadina. Sta di fatto che secondo i dati Istat nel decennio 1901/1910 il consumo procapite di pessimo vino si aggirasse intorno ai 126 litri. Bisogna aspettare il 1975 per vedere scendere il consumo a 104 litri, e il nuovo secolo, più precisamente nel 2001, per il dimezzamento, intorno ai 50 litri.

Nel complesso, in quella foto di famiglia, l'aspetto bucolico, oggi così tanto celebrato dalle riviste patinate, non si nota, quelle persone erano povere, non belle e potrei anche mettere su una scommessa, una di quelle da vincita sicura: non erano felici. Le donne soprattutto. Come potevano mai esserlo?

Si citano del resto i casi di famiglie calabresi nelle quali il capofamiglia mangiava la stessa quantità di cibo che spettava alla moglie e ai familiari, e per di più, mentre il capo famiglia, e i maschi in genere,

potavano mangiare seduti, a tavola, alle donne di casa toccava stare in piedi, e rimestare minestre avanzate, molto magre, una vera brodaglia in effetti – ma la triste consuetudine non era limitata ai confini della Calabria.

Dunque, quando Luigi Polli e mio nonno muovevano i primi passi, con ritmi diversi, in diverse parti areali geografici, l'Italia era diventata da qualche anno una nazione. 1861, molti sforzi tanti sacrifici. Eppure come si dice: bisognava fare ancora gli italiani. Che esistevano, certo, ma alcuni non erano uguali ad altri. Per svariate questioni culturali ed economiche, naturalmente.

Nel momento in cui il nostro paese si faceva Stato, e si riuniva attorno a un nucleo ci si accorgeva che questo nucleo era vuoto: mancava quella lingua comune, necessaria a riconoscersi nello Stato. Il 75% degli analfabeti in tutta la penisola. Con punte del 90% in alcune regione del Sud e nelle Isole.

Poi la percentuale cominciò a decrescere con le prime riforme scolastiche, ma bisognerà aspettare la fine della seconda guerra mondiale e il boom economico per sentirsi parte, pur con le divertenti e diverse inflessioni dialettali, di una comunità estesa e più o meno unita.

Si può capire bene le difficoltà incontrate sul cammino, dai cittadini italiani, gli impedimenti, i fossi da evitare, e il peso di quel retaggio contadino con tutti gli annessi e connessi.

Con queste zavorre, come fare per migliorare la propria posizione e avanzare sulla scala sociale? Cosa rischiare?

Ora, lo sappiamo, senza dubbio alcune vocazioni imprenditoriali sono portate avanti da euristiche, scelte semplificate. Ci sono uomini che intuiscono la direzione nella quale si muove il mondo, avvertono la presenza dei cambiamenti, gli bastano pochi ragionamenti e magari mettono a frutto scoperte e innovazioni, di quelle bistrattate per anni rimaste a languire in scantinati.

Vediamo: la storia attribuisce, per esempio, al grande medico Spallanzani, la scoperta che i pomodori dopo bollitura si conservano meglio. Ora, i contadini erano soliti conservare i pomodori al sole, mediante essiccazione, i famosi pani di polpa che secondo i racconti dei miei avi venivano chiamati pani neri, per via delle mosche che lì in mezzo si buttavano a capofitto.

Così anche per ovviare a questi brutti (a vedersi) e insalubri metodi di conservazione, il professore di agronomia e contabilità rurale al Regio Istituto Tecnico di Parma, Carlo Rognoni cominciò a sostenere una nuova modalità di coltivazione e di sperimentazione agrono-

mica del pomodoro. I risultati furono divulgati presso gli agricoltori, soprattutto quelli della zona del parmense.

Ebbene sperimentazione dopo sperimentazione, Rognoni, forte delle tesi dello Spallanzani, capì che per dare un futuro alla coltivazione del pomodoro occorreva distruggere i pani neri e innovare, cioè creare e sostenere un'attività di trasformazione in conserve.

Il pomodoro in scatola è nato allora e si è diffuso molto nella zona di Parma.

Sarà stata un'euristica a convincere Giuseppe Polli a investire nel settore? Anni di scoperte si riuniscono in un gesto. Fatto sta che Giuseppe Polli dismise il commercio di baccalà – l'alimentazione stava per cambiare – e cominciò a impiantare un'attività di tipo industriale, e guarda caso, proprio nel nascente ramo delle conserve di pomodoro. Come dire, senso del futuro, capacità di indovinarne i movimenti: Giuseppe Polli decise di acquisire alcuni stabilimenti nella zona di Parma, e trasformali in fabbriche votate alla produzione di conserve di pomodoro.

Un'intuizione non da poco, senza dubbio, quel gesto rappresentò la classica posa della prima pietra, sulla quale le generazioni successive avrebbero preso nuove e migliori misure per costruire mura ancora più alte e robuste: Giuseppe Polli, ora possiamo dirlo, c'aveva visto lungo. Perché allora non era mica scontato, il miglioramento in atto, dico. In fondo, s'era a pochi anni prima della guerra del '15-'18, ed è vero: un governo liberale gestiva la politica e alcuni parametri mostravano un miglioramento, per esempio, l'indice di massa corporea stava crescendo, così come il popolo italiano, soprattutto in alcune regioni, in particolare il Veneto e la Lombardia, guadagnava centimetri in altezza, e le dosi di proteine necessarie per una dieta equilibrata erano più facilmente disponibili – un modesto avanzamento in decimili- ecco, sebbene tutto questo era vero, nonostante questi parametri ottimisti, il quadro Italia, nell'insieme, risultava stabile.

Mio nonno, per esempio, non solo zappava ancora parecchie ore al giorno, non solo soffriva di malnutrizione cronica e i cali di glucosio, soprattutto al tramonto, dopo ore di intenso lavoro, gli procuravano allucinazioni repentine e vedeva streghe e spiriti e fantasmi, e a parte questo, la produzione della sua terra non aumentava.

Cosa non andava nelle sue pratiche agronomiche? Come poteva essere definito mio nonno Antonio? Un contadino biologico. In realtà, allora, lo erano tutti o quasi tutti, contadini biologici.

Niente fertilizzanti, niente erbicidi, niente agro farmaci, meccaniz-

zazione sì, ma solo tramite forza delle braccia, e chilometro zero, pochi scambi culturali. Tanta fatica, speranze per il futuro, quelle poche, scarse, tutto era così appiattito sul presente.

Se una macchina del tempo avesse preso mio nonno e l'avesse trasportato d'ambì nel passato, magari in epoca romana, cosa sarebbe cambiato per lui?

Niente. I dati sono molto chiari al riguardo. In epoca romana un contadino riusciva a ottenere una resa media di cereali pari a un tonnellata per ettaro.

Se facciamo un salto in avanti, che so, caduta dell'impero romano, vediamo che la resa media è sempre la stessa: una tonnellata. Rinascimento? Una! Settecento, insomma, l'epoca dei lumi, della pubblicazione dell'Enciclopedia universale. Una. Ottocento? Una.

E sì, la produzione di grano, comincia a crescere solo nei primi decenni del Novecento. Sono piccoli miglioramenti, che lasciavano intravedere, finalmente, in un panorama molto cupo, uno spiraglio.

Poi ci fu la guerra e sfortuna volle che mio nonno fosse maggiorenne: gli toccò il Piave e il Carso e tornò con le dita dei piedi congelate. Della guerra mio nonno ricordava due cose. La prima il mondo era dispettoso: in campagna gli era toccato litigare con il mulo, una bestia volubile e umorale e sulle montagne aveva scoperto che il mulo da soma era lui, ma a differenza del mulo non poteva fare capricci.

Il secondo ricordo era più lieto: le prime conserve di pomodoro, insomma il primo cibo in scatola, una novità che gli donava un certo grado di soddisfazione.

La guerra intanto aveva lasciato degli spazi vuoti. Oltre alle fabbriche per munizioni, e vari armamentari, c'erano quelle che servivano l'esercito. E ora? Come la mettiamo?

Per esempio principe Borghese, proprietario di un vasto territorio in Toscana, vide il suo opificio a Monsummano, che allora produceva carne in scatola per l'esercito, pian piano spegnersi: ci credo, le commesse militari precipitarono, il principe era stanco, immagino con poca forza di innovare e Giuseppe Polli acquisì lo stabilimento, quello che ancora oggi rappresenta lo zoccolo duro dell'azienda.

Si trattava di trasformare il male in bene, l'inefficiente in utile.

Anche mio nonno cercava di innovare, ma con poca fortuna, troppo scarsi i mezzi e la sua situazione non migliorò durante il ventennio, anzi, la distanza con gli *altri* italiani aumentò. Le sue possibilità si ridussero. Quelle economiche e commerciali soprattutto. Vogliamo accennare alle politiche autarchiche, ai danni provocati? Di cui an-

cora oggi avvertiamo degli echi fastidiosi? Trattasi di un insieme di voci che ci vogliono convincere a non innovare, a scambiarsi i prodotti tra di noi, e limitare i confronti.

Senza parlare di quello che venne poi, del disastro della seconda guerra mondiale, milioni di morti, razzismo feroce e le lancette dell'orologio che contrariamente ai principi fisici vanno all'indietro, e così l'Italia perdeva tutto quello che aveva conquistato, di nuovo nel baratro della sottonutrizione cronica, vittime della malaria, e i nostri nonni saranno costretti a mangiare pezzi di pane nero, tozzo e grezzo, bagnato con un'acqua e qualche goccia d'olio irrancidito.

Però, sì, da una parte è vero, alla fine della seconda guerra mondiale mio nonno vedeva le stesse streghe di sempre, eppure qualcosa era all'orizzonte. Sarà l'ottimismo diffuso, quel senso di democrazia ritrovato, il cinema americano, le sigarette, l'industria nascente e le vespe, sarà che veramente il peggio deve pure avere termine, sarà questo o altro, ma davvero – e in tanti lo sostenevano – c'era qualcosa nell'aria.

Certo, meno aria fresca al sud e più leggerezza al nord. Ma si poteva lavorare, no?

Ne accadde di cose, in quel periodo. Per prima cosa, i destini dei due grandi areali italiani, nord e sud cominciarono a intrecciarsi. Piccoli movimenti, ma significativi. Per esempio, mentre Giuseppe Polli continuava a investire nel settore agro industriale, specialmente intorno al pomodoro, mio nonno e mio padre, è vero, continuavano ad aver fame, però per la prima volta, dopo millenni, sentivano il futuro come un luogo non astioso né improbabile.

Mio padre avvertì i vantaggi della rivoluzione verde, l'arrivo dei concimi, dei diserbanti, degli agrofarmaci e i primi trattori FIAT. Per la prima volta nel loro orto si potevano cantare le lodi agli dei e non maledirli. Perché il raccolto cresceva e il tempo libero aumentava.

Mio nonno riusciva a vendere più pomodori al mercato, e a usare parte del suo guadagno non solo per mangiare meglio e più riccamente, ma per pagare gli studi a mio padre – alle figlie no, ancora non era concesso, loro, le mie zie, sono state costrette a emigrare.

Come mio nonno e mio padre anche altri contadini, da secoli immobili, sentirono la bellezza della modernità. I pomodori, proprio quelli che crescevano a stento, ora riempivano più cesti e inoltre la manodopera utilizzata per produrli costava meno. Del resto, cosa volete, c'erano centinaia di figli, come mio padre, una lunga fila d'attesa e tutti disposti a dare come sempre una mano in famiglia, ma

stavolta andava sottolineato un dettaglio: i figli potevano godere di piccoli vantaggi economici.

Manodopera a basso prezzo, dunque, come definire questo fenomeno? Concorrenza sleale per i produttori del nord? Da più tempo e con più slancio sulla piazza? Un po' quello che si dice oggi, quando si parla della Cina, per esempio. Alti e bassi, vantaggi e svantaggi della globalizzazione.

Giuseppe Polli comunque si rese conto che dal sud potevano arrivare problemi e infatti fu costretto a cedere alcuni stabilimenti - ne riuscì a mantenere solo due, uno nel parmense l'altro, quello storico, a Monsummano.

È buffo, ne abbiamo visti di imprenditori lamentarsi dei cinesi. Ancora oggi. Come passa il tempo, solo qualche anno prima i cinesi eravamo noi, e non solo noi italiani del sud, ma anche i milioni di emigranti in tutto il mondo, è solo grazie alla fatica di quella manodopera, sottopagata, spesso con diritti ancora in nuce, solo grazie a loro abbiamo potuto ottenere dei beni di consumo, ovvero è cresciuta la domanda aggregata di beni e servizi, e a prezzi contenuti, così da poter preparare il boom.

È buffo, anzi, no ingiusto, che tanti imprenditori abbiano deciso di dimenticare dei cinesi di casa propria. Questi imprenditori con il muso, brontoloni, tutti compatti a difendere il piccolo spazio proprio. Piccolo è bello, e bello è soprattutto autarchico. Poi vai a leggere i dati che dimostrano che in Italia piccolo non è bello.

Insomma, rispetto agli altri paesi OCSE e secondo i dati dell'Economist in Italia la quota di piccole e medie aziende si attesta sul 68.7%. Sono tante.

L'*Economist* cita qualche fisiologico imprevisto: “Gli imprenditori stimolano l'economia sfruttando nuove idee e modelli di business al fine di trarne profitto. Quelli che lo fanno bene non restano piccoli, crescono rapidamente, contribuendo a diffondere nuove tecnologie e a creare posti di lavoro. Se la vostra economia è composta di molte piccole imprese, questo è il segno che una parte di questo processo si è rotto. Se guardate il caso italiano, per esempio, si scopre che tante piccole imprese italiane sono imprese al dettaglio e di servizi protette dalla concorrenza attraverso regolazioni onerose”.

Buffo appunto: in questi anni abbiamo dato la colpa al cinese di turno, e certo, non senza qualche ragione, però con il suddetto dato bisogna pure farci i conti. Almeno una piccola differenza si può avanzare, si sa, dalle differenze nascono i valori: piccolo o medie

che siano le aziende, la differenza (e i valori) sono tra chi investe e innova e chi è fermo e brontola.

Fatte le differenze si scoprono dettagli interessanti e particolarità che vanno osservate.

Subito dopo la guerra, quando quei meridionali cinesi della mia famiglia cominciarono, sotto la spinta della rivoluzione verde, a produrre meglio e a basso costo, la nuova generazione dei Polli, invece di lamentarsi pensò bene di lasciare perdere i pomodori e puntare maggiormente su ortaggi, sottoli e sottaceti.

Non solo, era il momento di introdurre un'altra innovazione. Basta scatolame, meglio il vetro. E capsule a vite per conservare meglio il prodotto.

E c'è un'altra cosa buffa. L'azienda Polli cominciò a esportare in America, individuò, cioè, quella nicchia di mercato composta da emigrati italiani e tra loro, tra i tanti cinesi di quel tempo, c'erano le mie zie.

E loro ne avranno comprato di ortaggi conservati, e per vari motivi, per la necessità di sentire il sapore di casa propria, ma anche l'orgoglio di dichiarare ai gentili americani questi siamo noi! Imparate a vederci così: non solo operai a basso costo, donne di servizio, manovalanza spicciola, ma fratelli, magari alla lontana, ma fratelli di imprenditori, di quelli capaci, che mettono a frutto idee innovative. Intanto, mentre le mie zie in America mangiavano sottoaceti italiani, mio padre aveva vinto un concorso e lavorava all'ispettorato agrario. Gli era riuscito quello che a generazioni e generazioni di figli di contadini, nei secoli e nei secoli, non era riuscito fare: s'era affrancato dalla terra. Ora che dirigeva un settore non riusciva a stare dietro una scrivania, almeno una volta al giorno indossava stivali di gomma e tornava a calpestare la terra, quella che conosceva bene, come conosceva bene i contadini, e dunque, si ritrovava nello loro case ancora sporche e senza servizi igienici a battere i pugni sui tavoli, o a sbraitare sotto i pergolati di uva fragola: “Dovete mettere la stalla da una parte e la casa dall'altra. Dovete fare domanda per costruire pozzi e impianti di irrigazione, dovete cambiare pratiche agronomiche, buttare meno agro farmaci”.

Ci teneva ai contadini. Gli ricordavano in fondo la sua infanzia, che era stata breve e faticosa, così, non potendo tornare indietro e allungarsi l'infanzia cercava di migliorare quella dei suoi ex-compagni di censo. Mio padre era sicuro che se questi avessero innovato e migliorato la loro posizione, economicamente e culturalmente, l'Italia sarebbe stata migliore, cioè a migliori prodotti – più salubri, più econo-

mici – sarebbero corrisposti migliori contadini i cui figli a loro volta avrebbero studiato, quindi nel suo schema ideale, più conoscenza e più forza per affrontare problemi che la modernità portava con sé.

Non credo che mio padre tra gli anni '60 e '90, quando dapprima l'agroalimentare subì un'impennata – alle conserve si affiancarono i surgelati – poi una flessione, abbia mai incontrato qualche imprenditore del nord sceso giù al sud per fare affari. Però di sicuro in quegli anni Marco Polli, subentrato alla guida dell'azienda negli anni '70, si stava impegnando in una campagna per trasformare ancora una volta l'azienda. Prima di tutto la filiera. Bisognava garantire tracciabilità e qualità e buone materie prime, e dunque?

E dunque, Marco Polli verso la fine degli anni '80 scese al sud, e decise di stringere un'alleanza con un'azienda meridionale, quella dei Fratelli Tafuro, a Eboli, provincia di Salerno.

Nonostante non fosse passato tanto tempo dalla generazioni dei miei nonni, e l'odore aspro della terra, la puzza degli animali si sentiva ancora, soprattutto in alcune zone dell'entroterra, a parte questo, tante aziende avevano imparato a produrre, e bene anche.

Per alcuni aspetti, ora nord e sud avevano molti punti in comune e obiettivi strategici coincidenti. Era tempo di lavorare insieme. Dai prodotti semilavorati prodotti a sud a quelli industriali, in vasetto, inscatolati al nord, e pronti per i mercati nazionali e internazionali. Strada breve e soprattutto a renderla ancora più sicura c'era la tecnologia delle conserve e tutte le innovazioni che da questa declinavano, e allora: controllo diretto sui prodotti, da quando vengono raccolti fino all'arrivo sulle tavole dei consumatori. Dotazione a tutte linee di produzione di apparecchi di controllo ai raggi X, affinché verificchino l'eventuale presenza di corpi estranei all'interno dei vasetti.

Non finisce qui: 100.000 controlli merceologici su 3.000 arrivi l'anno di materie prime, 42.600 analisi chimiche e 82.000 controlli sugli imballi.

Io lo so che queste parole: controlli chimici, prodotti industriali, vasetti di vetro, a volte in Italia non suonano bene. Troppo cupo il clima attuale e dunque si tende a rimpiangere. Ah, il pane di una volta, ah quelle zuppe dei miei nonni. Che inganni questi concetti.

Invece dovremmo ringraziare le centinaia di agronomi, chimici, microbiologici perché hanno permesso non solo a mio nonno e mio padre e me e ai miei figli di mangiare meglio, non solo si sono messi a servizio di imprenditori alla Polli, lungimiranti e attenti, ma il loro

lavoro comune ha perlomeno creato un mondo nel quale la mortalità infantile è stata sconfitta e di contro l'aspettativa di vita si è allungata, e dappertutto, non solo qui in nel placido Occidente.

Questa non è una mia opinione, ci mancherebbe. E potremmo riassumere quanto detto con maggiore velocità. Svitati studi di demografi, antropologi, agronomi, economisti concordano sui dati. Cito solo per ragioni esemplificative gli splendidi studi del premio Nobel per l'economia, Robert W. Fogel che sono ossessivamente dedicati alla questione mortalità, e non solo quella infantile.

La miseria come abbiamo visto sulla nostra pelle è perdurata per millenni ed era ancora tangibile e devastante ai primi del Novecento. Con il miglioramento dell'alimentazione, la mortalità è cominciata a scendere e l'aspettativa di vita a salire. Migliorano tanti parametri, altezza, indice di massa corporea, peso.

Una collezione impressionante di dati, spesso raccolti dagli archivi dell'esercito, ci mostra come il nostro fisico sia diventato più resistente alle malattie, a partire dalla seconda metà del 1700, ma solo di recente abbiamo assistito a una vera rivoluzione, per cui la curva dell'aspettativa di vita si impenna e quella della mortalità si abbassa. In sostanza, spiega Fogel, è valida l'equazione: cattiva nutrizione maggiore frequenza di infezioni, buona nutrizione bassa frequenza. Naturalmente c'entrano l'assistenza sanitaria, l'aumento del reddito, il progresso tecnologico e l'igiene personale, ma la colonna portante è rappresentata dall'alimentazione. Se scomponiamo il fattore alimentazione vediamo che trae forza dall'innovazione e dalla ricerca. E dal coraggio, quella è una *forma mentis* che passa testardamente da generazione a generazione.

Questa non è naturalmente la biografia di mio nonno né tantomeno quella della famiglia Polli, è solo il tentativo di sottolineare dei punti nevralgici, altrimenti detti di snodo e di unione che hanno caratterizzato questo secolo e mezzo di storia unitaria.

C'è un ancora un pezzo di storia da raccontare, uno riguarda i valori. Quelli imprenditoriali propriamente detti: "Come mi ha insegnato mio padre, un'azienda deve pensare alla propria patrimonializzazione senza frenare quegli investimenti che si ritengono appropriati per costruire il proprio futuro. Un'azienda vive solamente se ha il coraggio di svilupparsi. Non ho mai visto nessuna azienda andare bene nel momento in cui decide di tirare i remi in barca. Occorrerà cambiare, mettere in atto nuove strategie, investire su nuovi prodotti e nuove

aree, avendo il coraggio di fare nuovi investimenti, di svilupparsi, altrimenti l'azienda non ha futuro”.

Altri sono valori in senso lato: “In aziende come la nostra, la componente umana e i rapporti affettivi sono importanti tanto quanto le capacità professionali e imprenditoriali. Mio padre mi ha trasmesso tre valori in particolare, che io chiamo le “Tre C”: la Correttezza verso le persone, la Coerenza nel portare avanti certi progetti, e il Coraggio. Valori umani e morali da adattare alla vita dell'azienda. Dal punto di vista professionale, ho cercato di seguire sempre i suoi principi”.

Sono valori dettati dall'esperienza e dalla consapevolezza: il mondo domani non sarà uguale a se stesso, cambierà infatti tutto, crescerà il numero di cittadini della terra, sono attesi nove e dieci miliardi di persone, e l'occidente invecchierà, mentre l'Africa si ritroverà giovane e spero forte e capace.

Ci saranno nuovi consumatori, e nuove necessità, per rispondere a queste esigenze ci vorrà un'abitudine all'innovazione, scioltezza, ma anche coerenza verso se stessi e rispetto per i consumatori del futuro, dunque un occhio al passato un altro al futuro, perché si sa, l'innovazione è solo una tradizione ben riuscita.

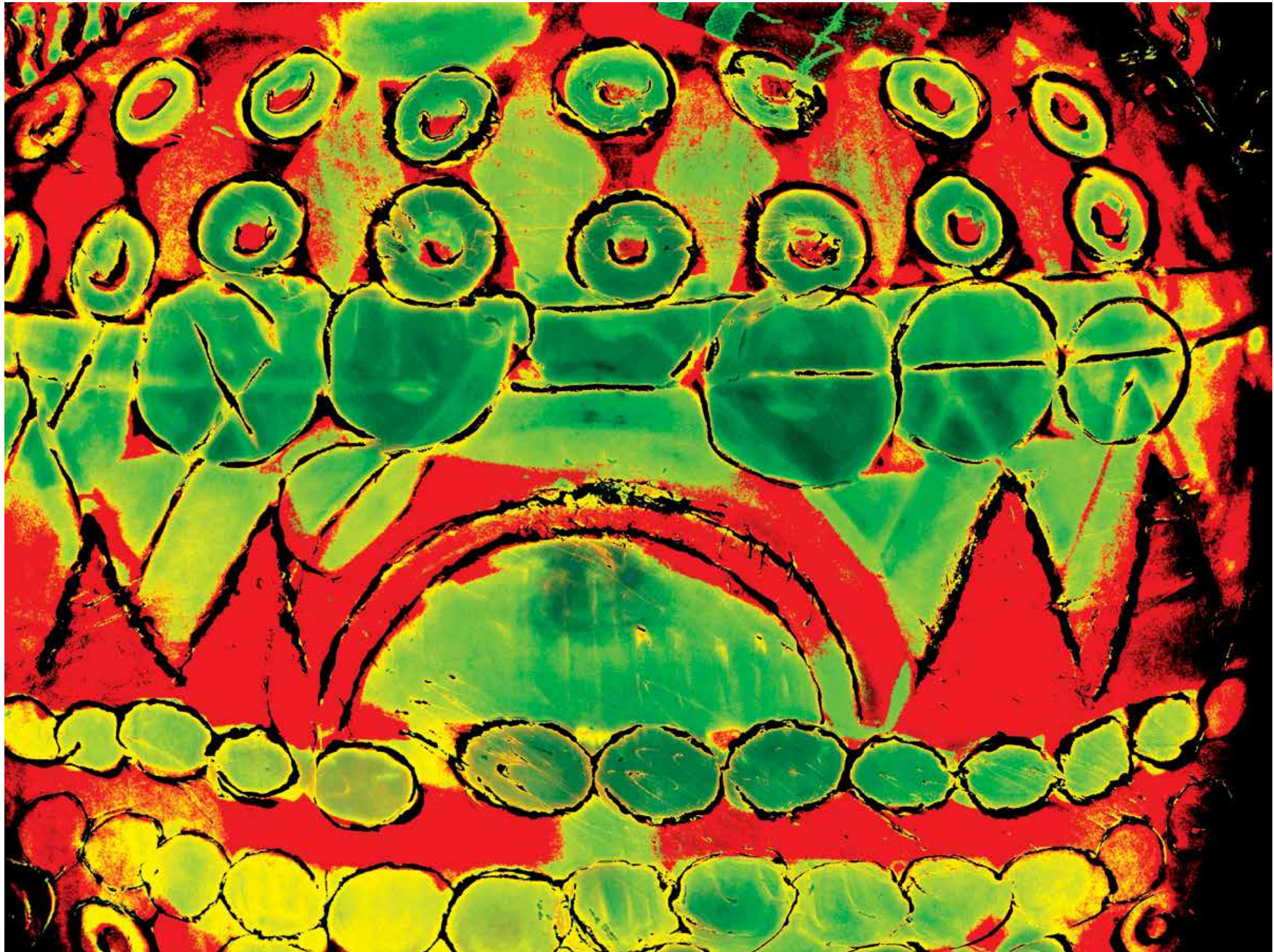
Quelli della Polli lo sanno: hanno capito per esempio che il mondo che verrà si chiamerà Futura sì, e sarà anche gestito dalle donne. Nello specifico la gestione passerà al ramo femminile – il progresso femminile in fondo è anche dovuto alla lavatrice. Quante donne ha liberato dalla schiavitù del bucato, quante donne come mia madre sono diventate insegnanti perché potevano affrancarsi dai lavori nei campi – che in alcuni periodi occupavano il 65% del loro tempo – o liberarsi dal tempo che occorreva per lavare panni e stenderli al sole, ore e ore infinite, mani arrossate e rovinare dall'artrite. Quante donne infine si sono sedute a tavola, liberandosi da capi famiglie egoisti? Tante.

Così sedotto dalla quantità, spesso, in vena d'ottimismo, ci penso a questi valori, aziendali propriamente detti e non, e vedo la vicinanza con quelli professati, consciamente o meno, da alcuni cittadini del sud.

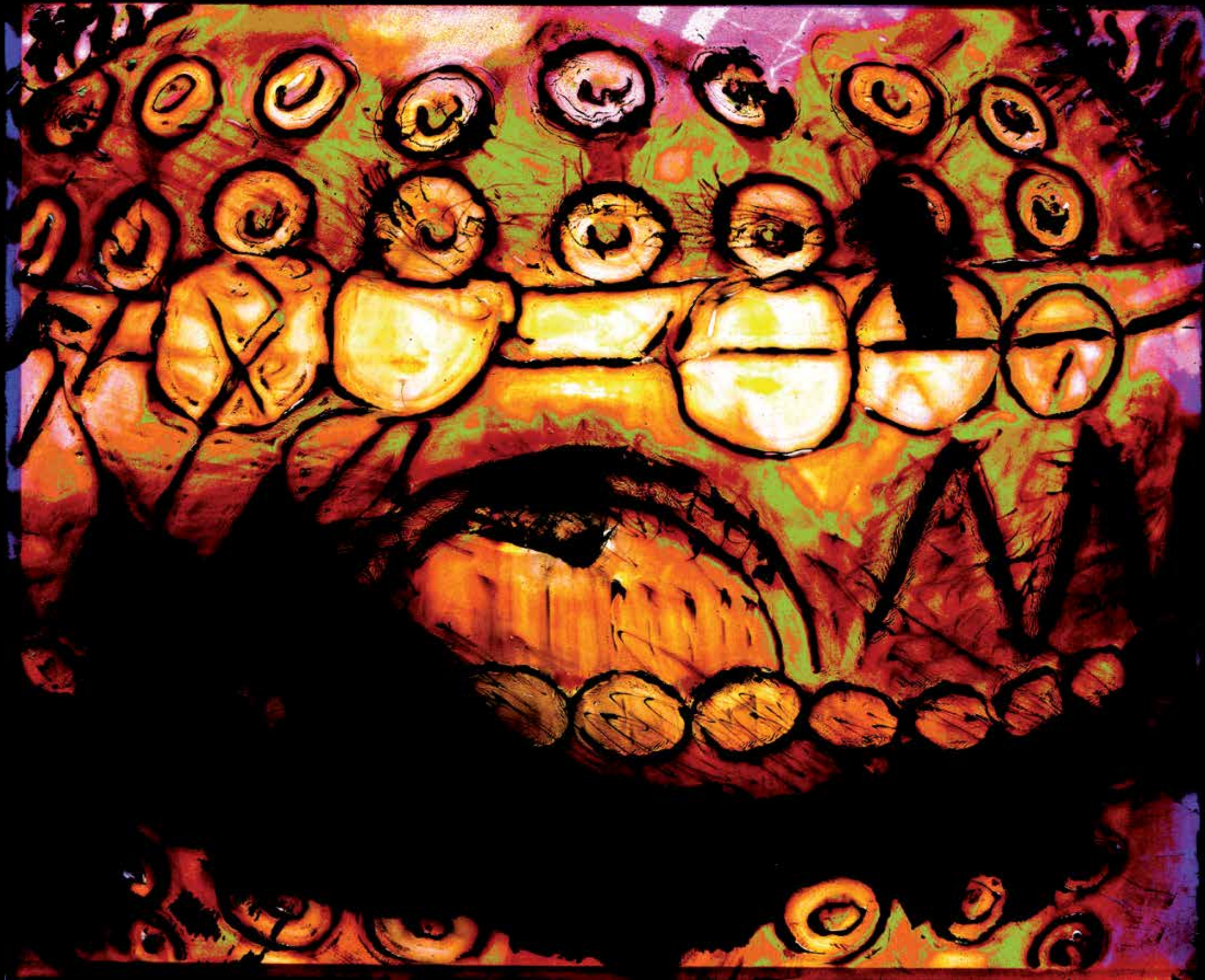
Vivere in quartieri ad alta densità criminale e non farsi contaminare richiede coraggio e testardaggine, tipica di quelli che non vogliono darla vinta, che si rifiutano di imparare la lezione a memoria. A loro modo sono degli innovatori, e cercano nuove strade, ovvero rimedi efficaci e nuovi contro un mondo che spesso, per pigrizia, cattiva abitudine, preferisce ignorare i problemi, quelli che ci sono e quelli che verranno, perché inevitabilmente i successi di oggi prima o poi si presenteranno a chiedere il conto e quel giorno saranno necessarie

analisi e gestioni integrate, e un ampio ventaglio di conoscenza a nostra disposizione.

Infine, quel giorno, avremo bisogno di combattere contro noi stessi e contro quegli uomini e donne che, insomma, con una buona dose di egoismo preferiranno tirare i remi in barca, convinti che tutto sarà destinato ad andare per il meglio.





















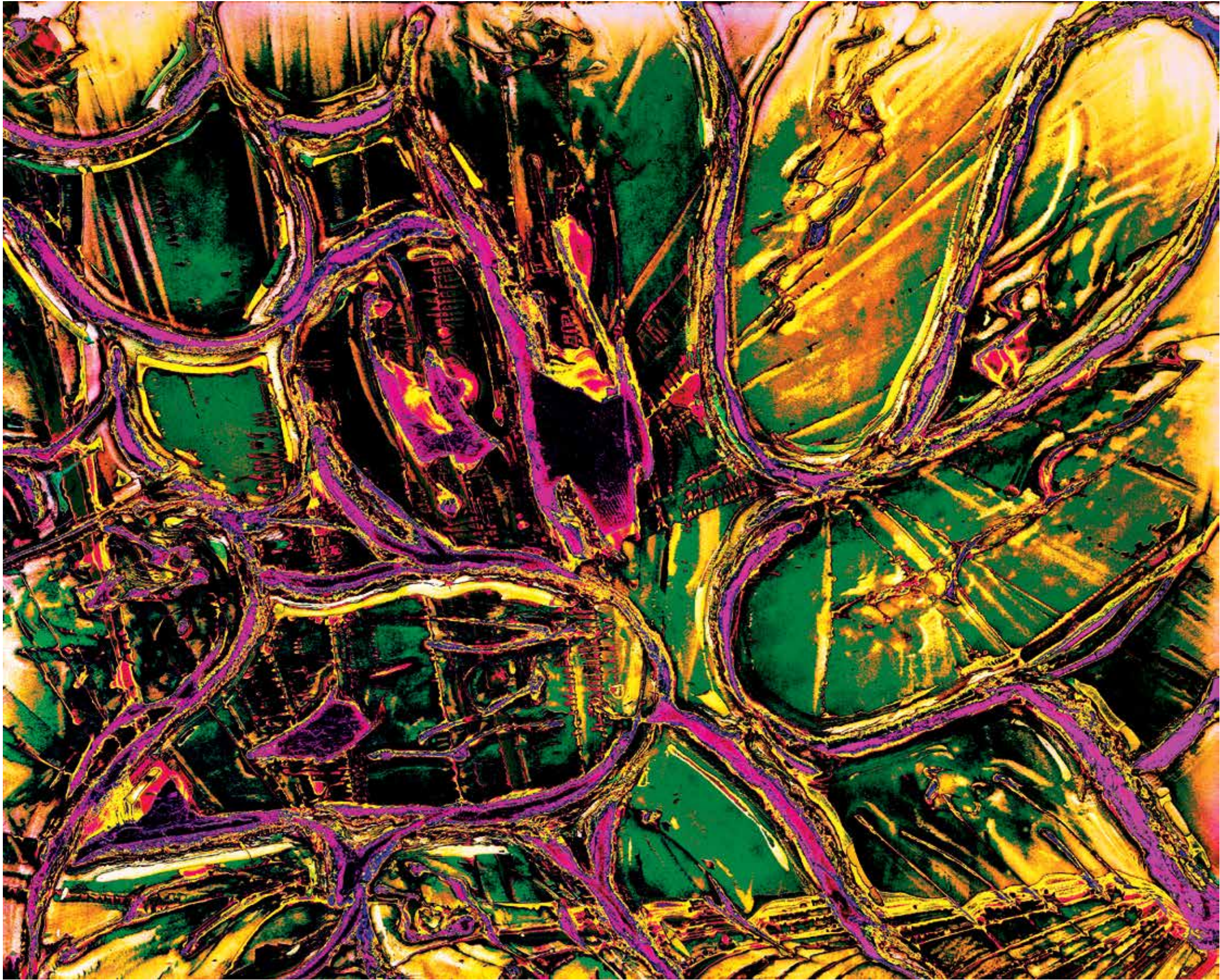


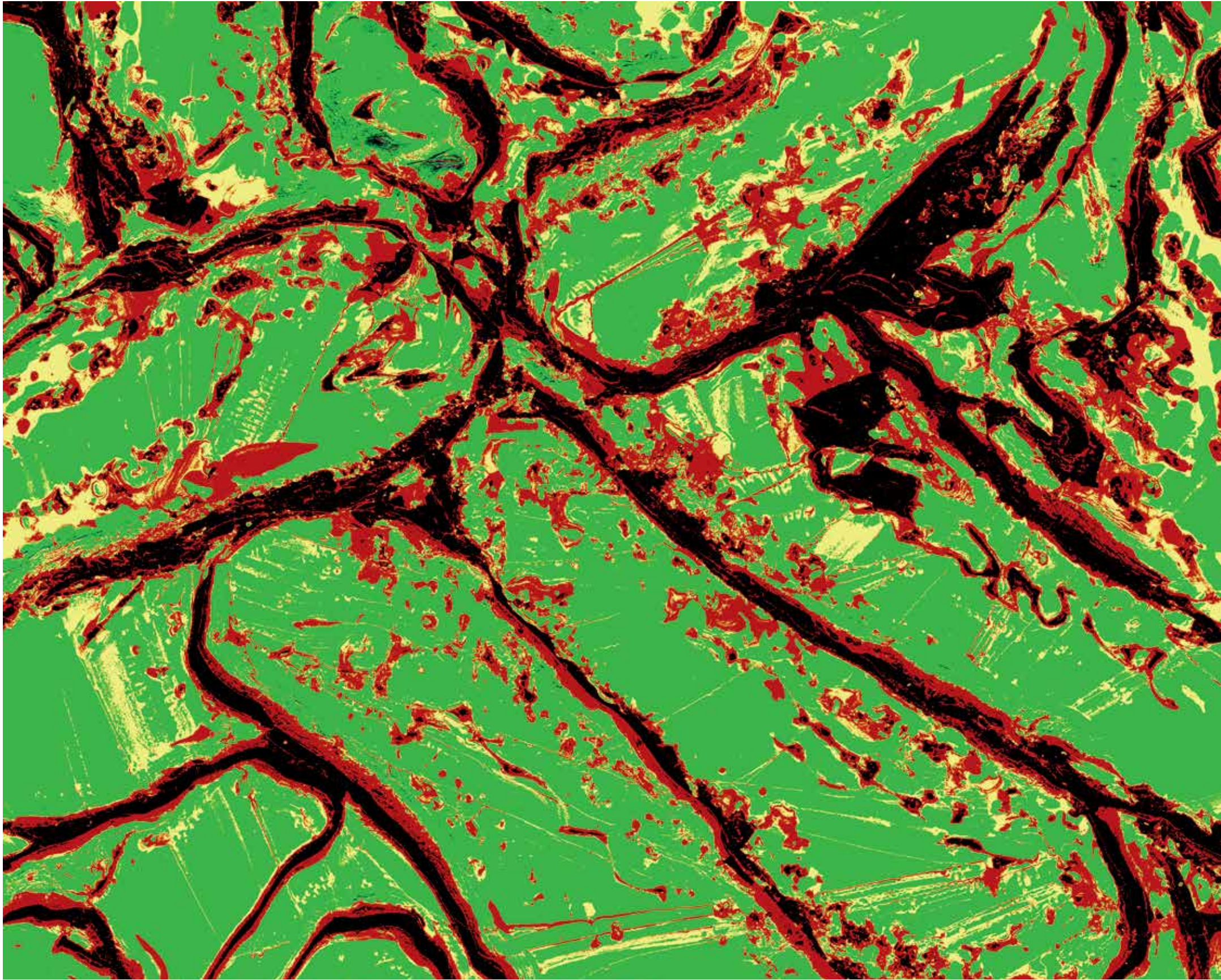


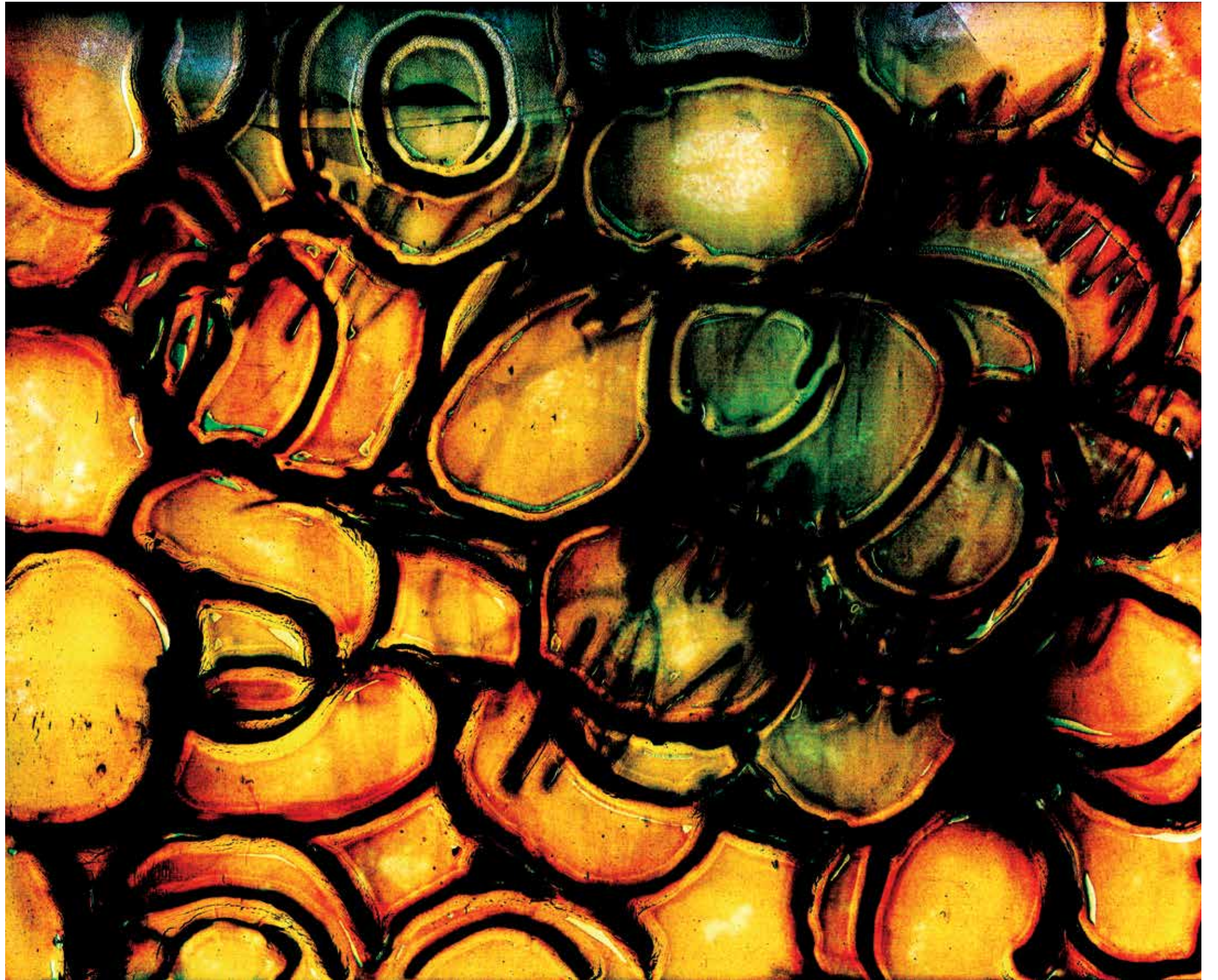


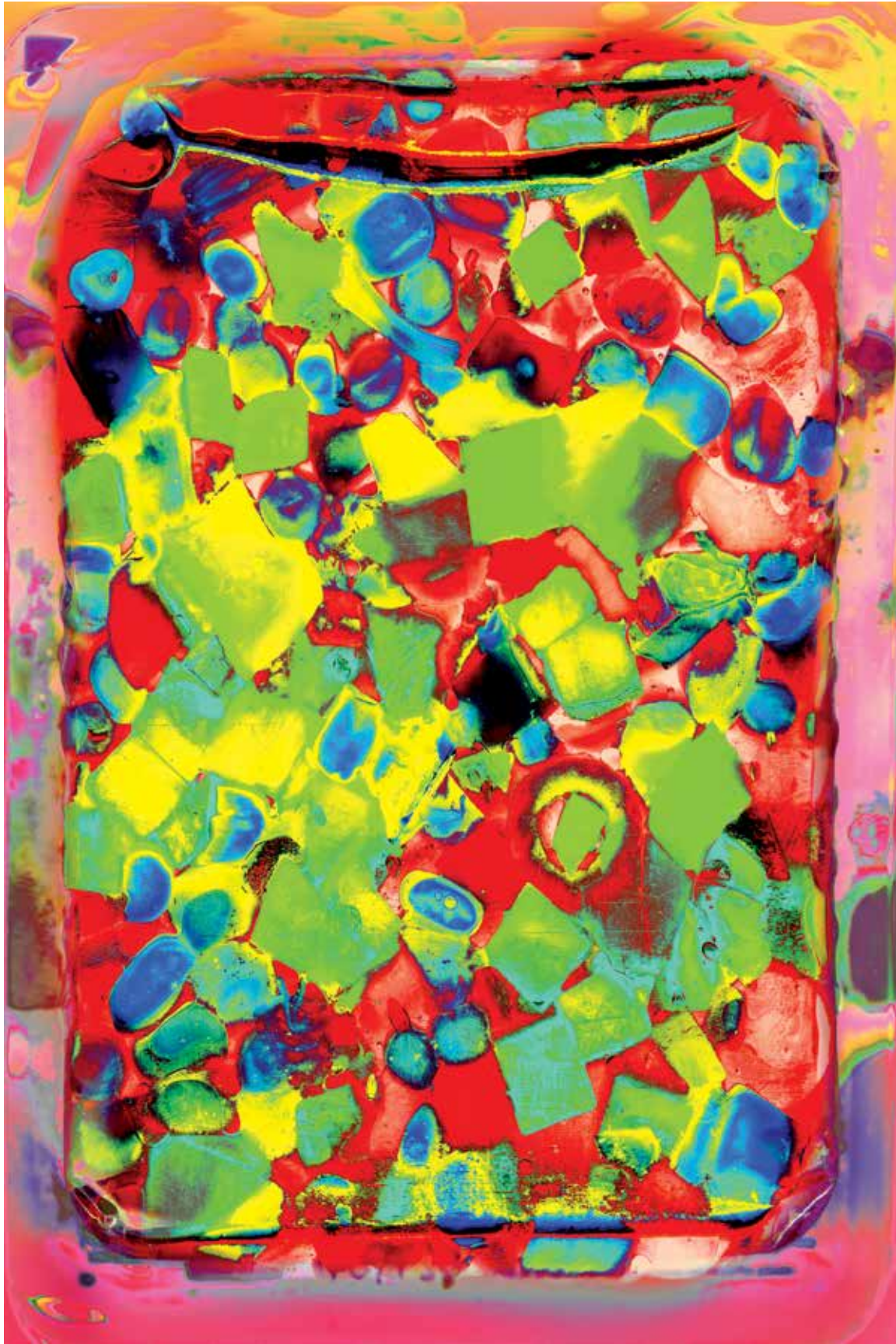


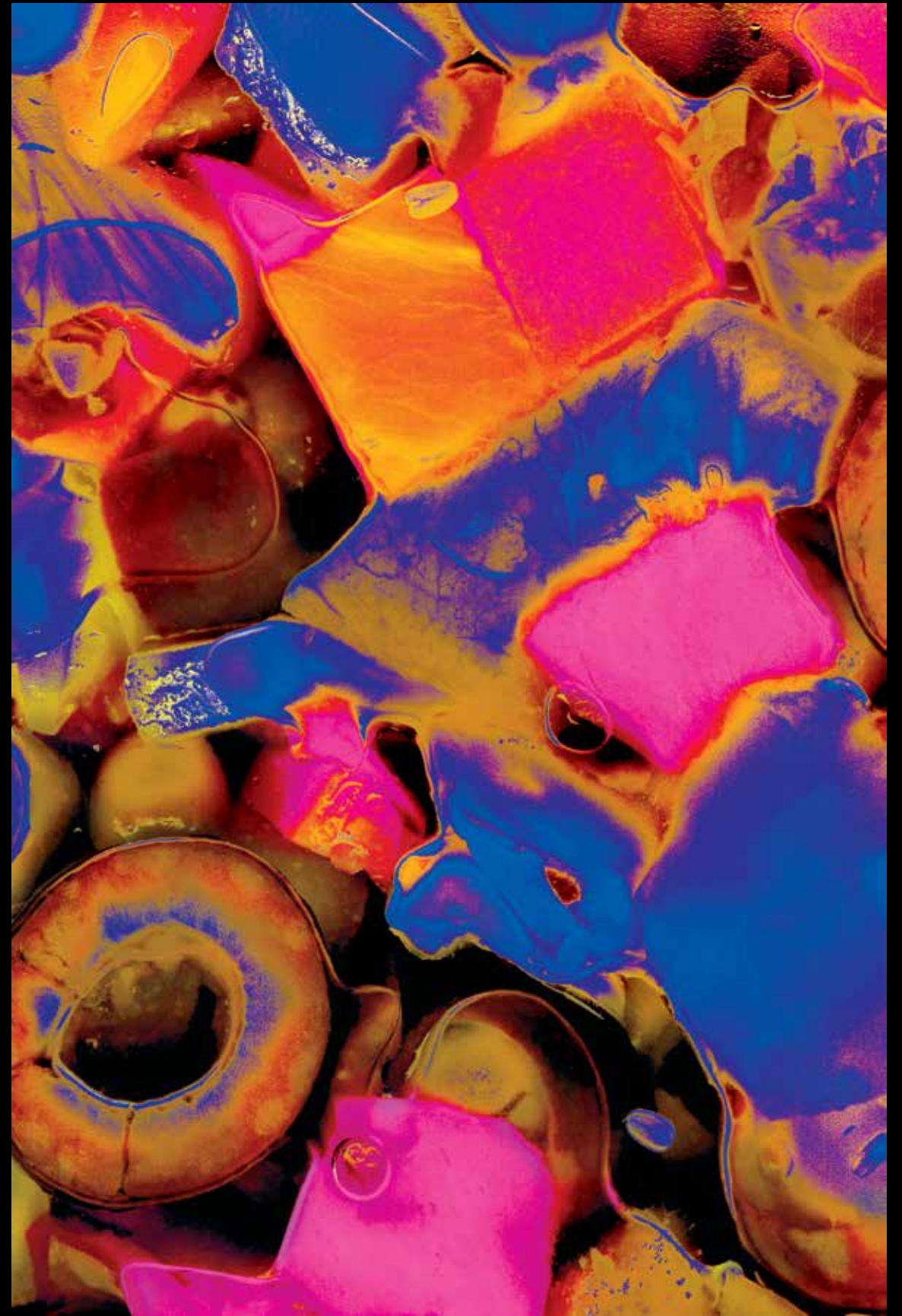
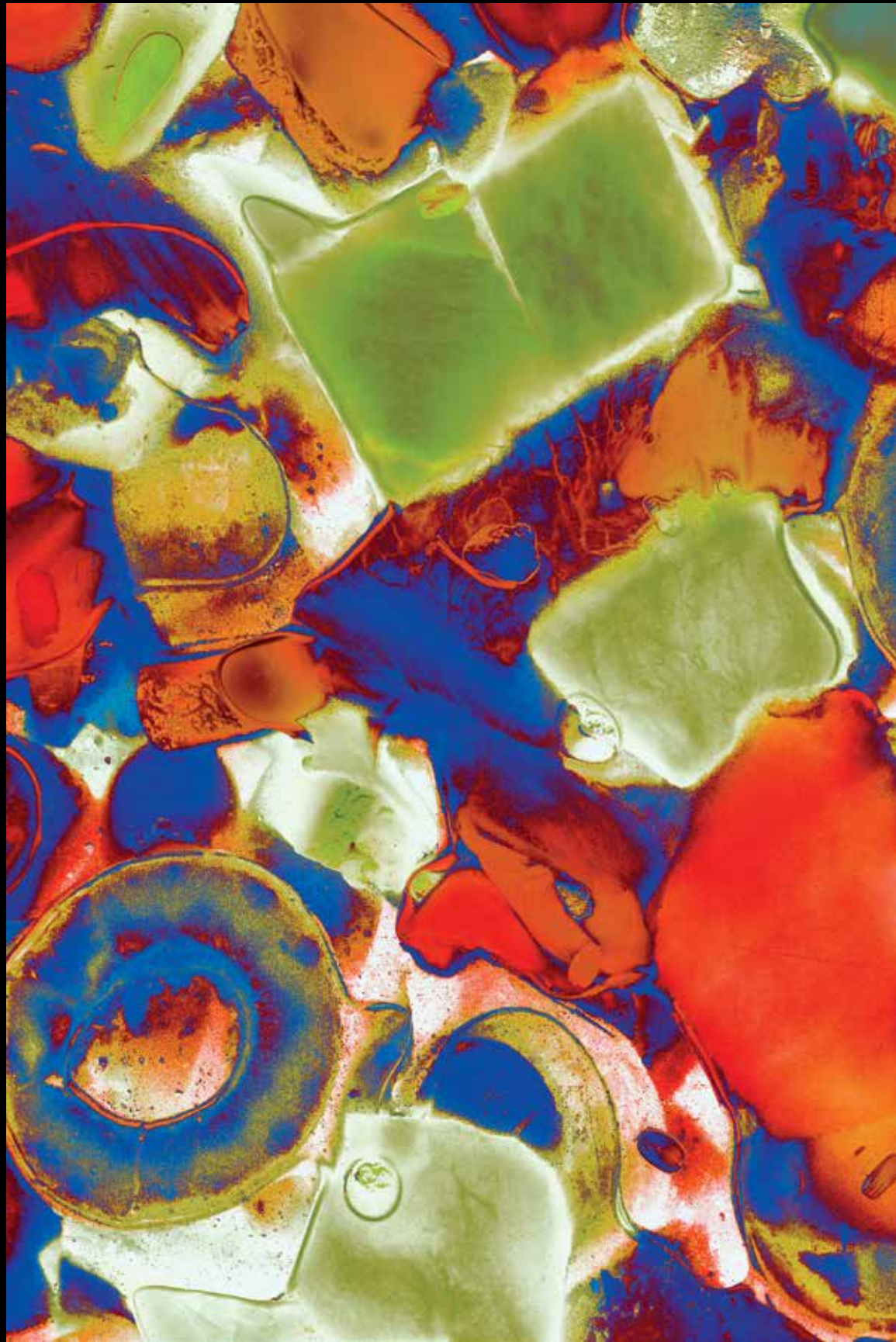




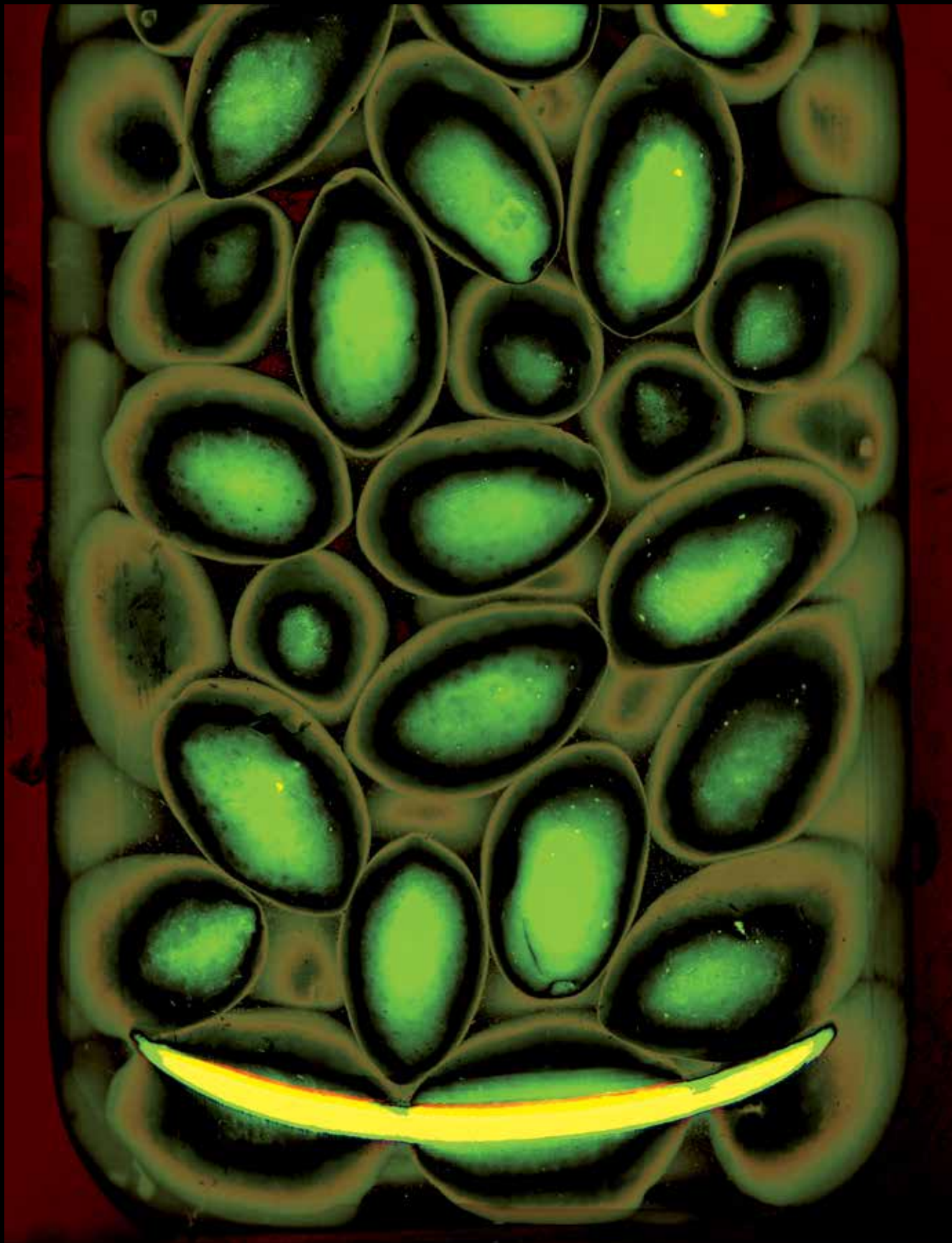


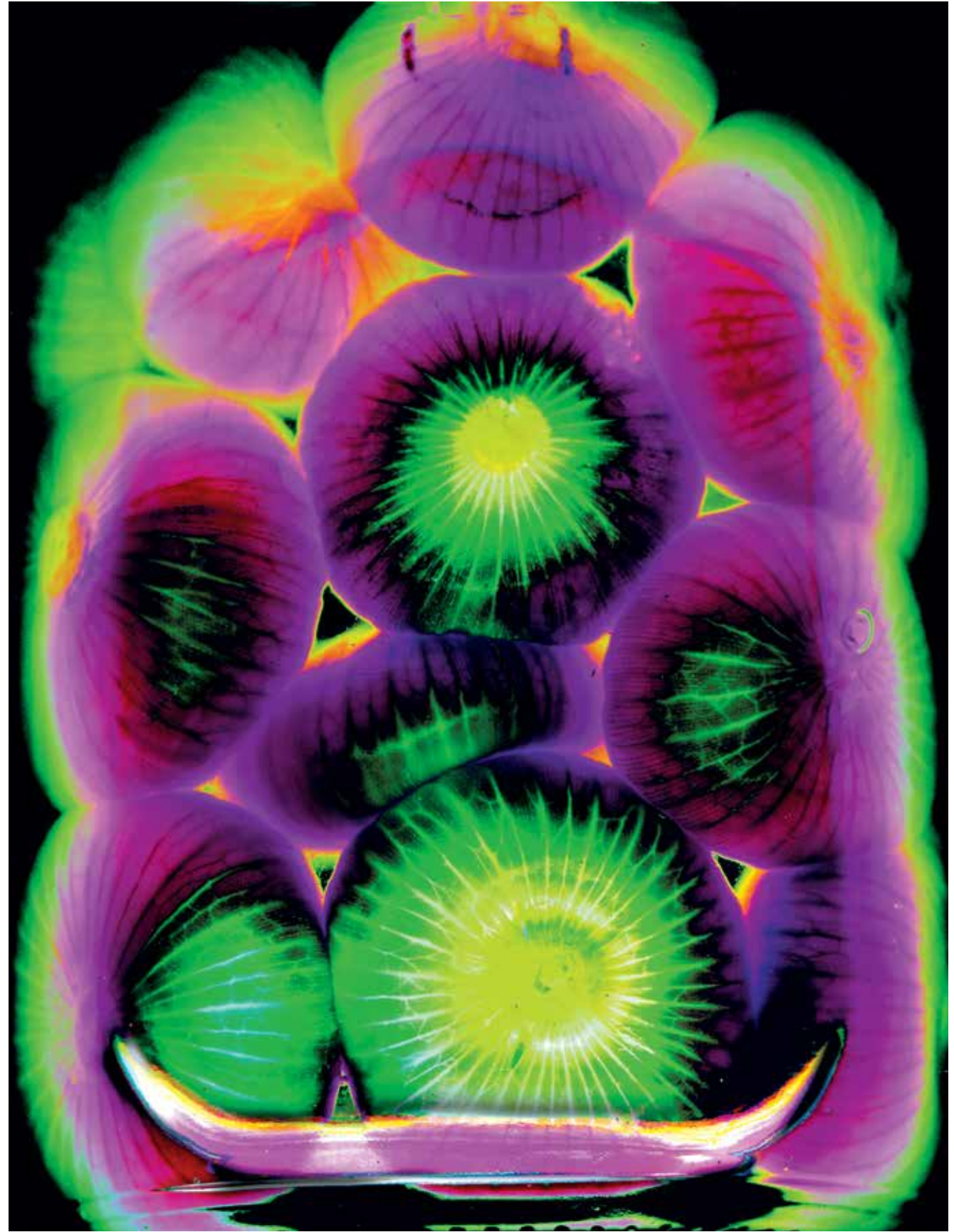
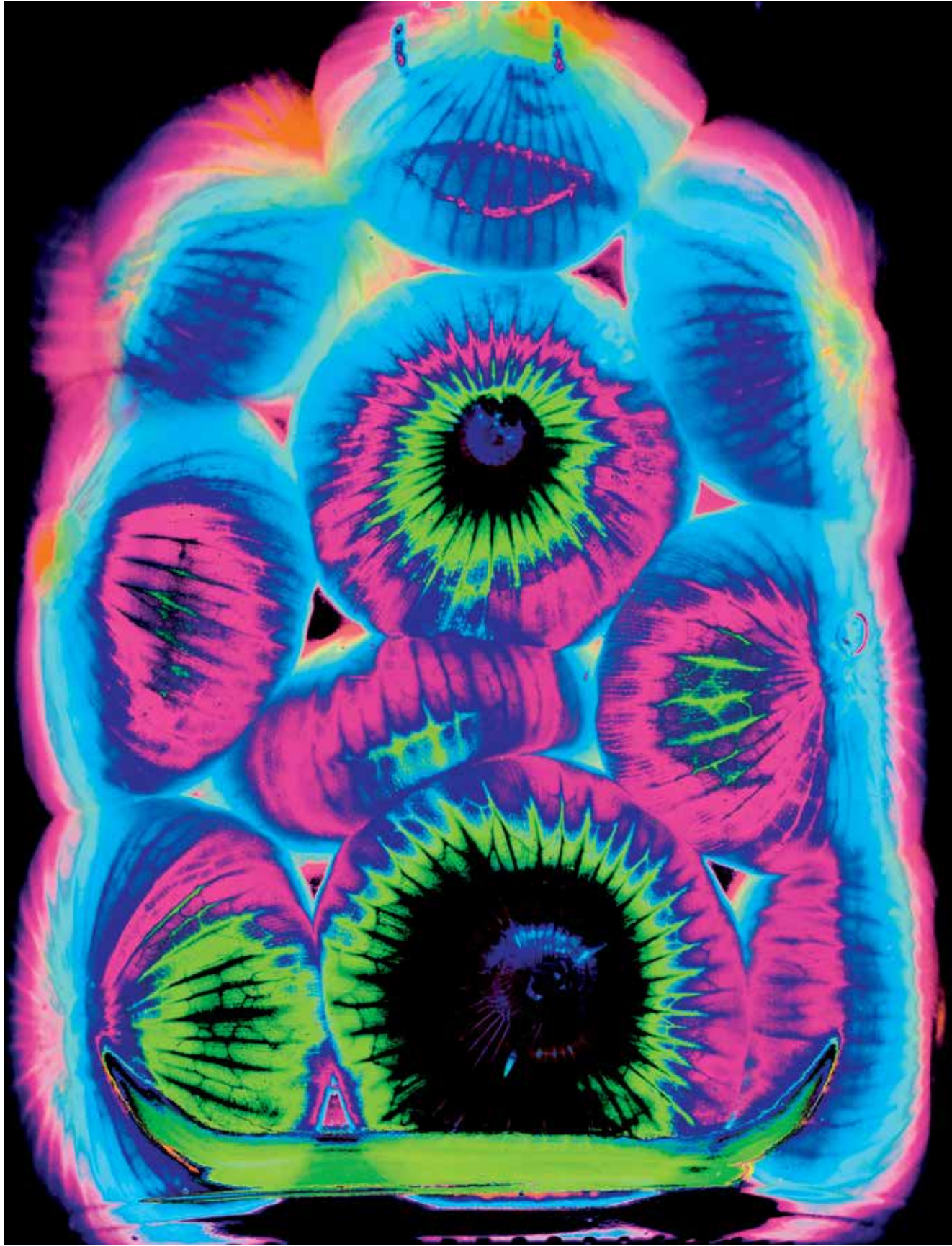


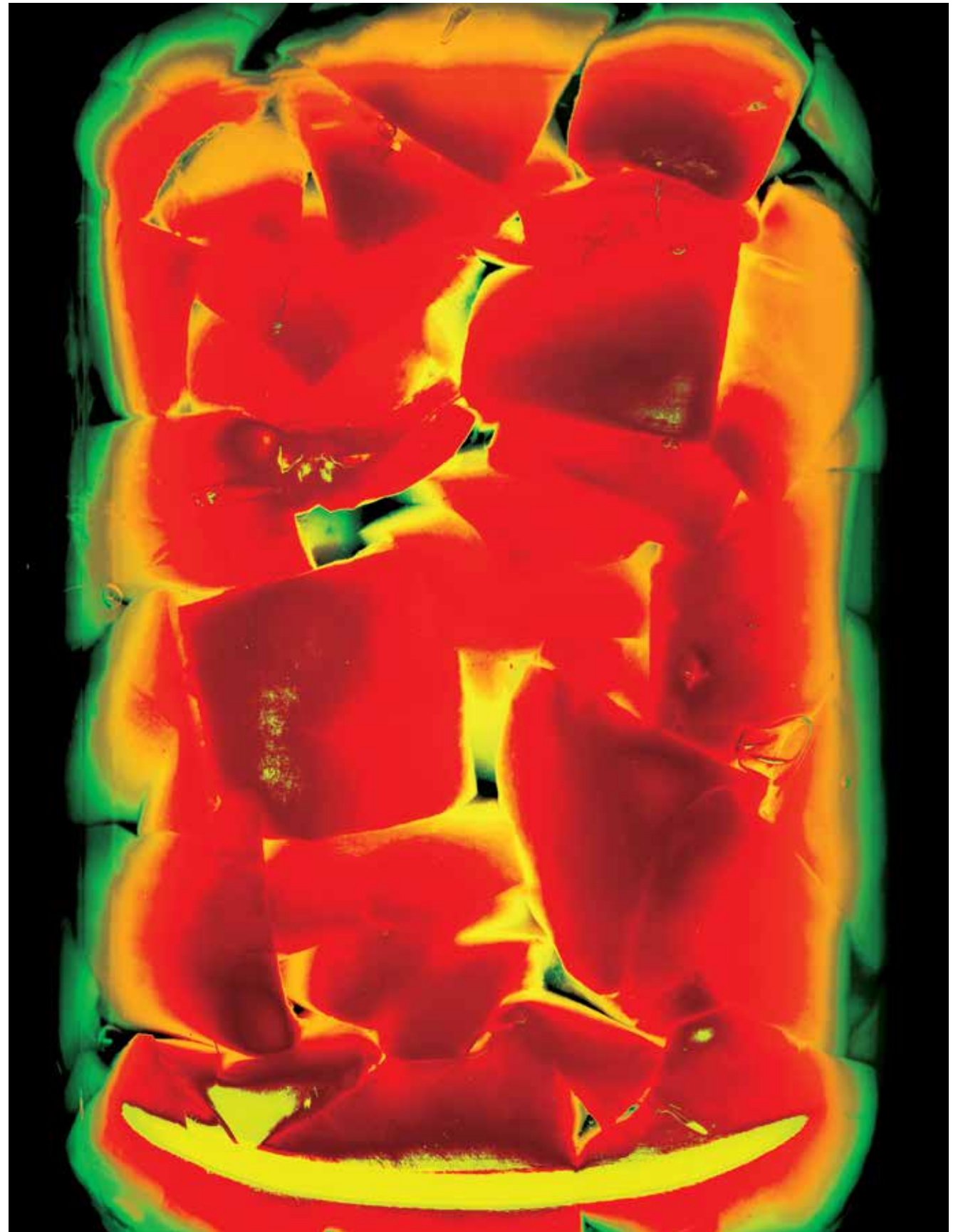
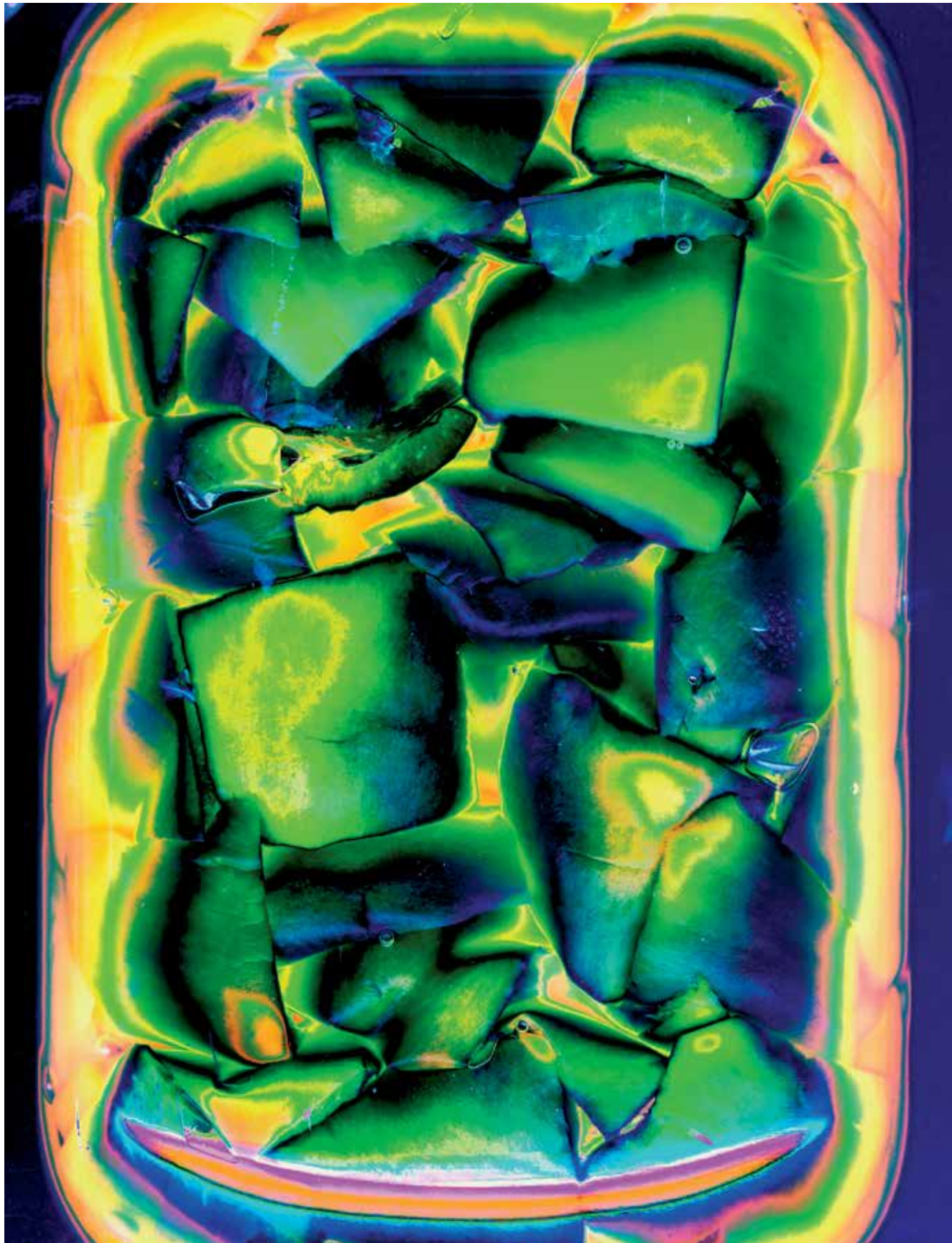


























Immagini per un caleidoscopio italiano

DENIS CURTI

*La fotografia è nata tutta intera, come un organismo.
La sua storia consiste nel percorso
attraverso il quale ne facciamo la progressiva scoperta.*

John Szarkowski

In *The Photographer's Eye*, John Szarkowski afferma che “*la fotografia è nata tutta intera, come un organismo*”. Con questa affermazione, il direttore del dipartimento di Fotografia del MoMA di New York intende dichiarare che è il processo stesso che porta alla formazione dell'immagine a essere radicalmente innovativo, al di là delle intenzioni legate alla formazione del singolo fotografo, alla sua provenienza o alle circostanze.

La storia della fotografia, per lo storico e critico americano, è la progressiva scoperta delle potenzialità del *medium* e della sua natura immutabile, e sintetizza cinque qualità caratterizzanti, indici di lettura e comprensione della fotografia stessa: *la cosa in sé, il particolare, l'inquadratura, il tempo e il punto di vista*.

In seguito, all'interno del processo di decodificazione delle immagini, viene introdotto il concetto di genere fotografico. Da che cosa deriva la distinzione in categorie di genere all'interno dell'ampio panorama della produzione fotografica? È una delle domande alla quale cerchiamo di dare risposta con la produzione di questo libro dedicato ai centoquarant'anni di POLLI. Il progetto nasce dal confronto di due strepitosi maestri della fotografia italiana: Scianna e Migliori.

Resta importante specificare che dal 1839, anno di nascita dell'invenzione fotografica, a oggi, la quantità di generi o categorie proposti alla fotografia è immensa: si tratta solitamente di distinzioni in base al soggetto o all'approccio del fotografo.

In entrambi i casi, attraverso la storia e l'evoluzione tecnica del mezzo, le separazioni e le classificazioni si sono rivelate arbitrarie e superficiali, dal momento che ogni fotografia può esporsi a più letture e specificazioni.

Da un lato, quindi, si prospettano sistemi organizzativi e di catalogazione della fotografia. Dall'altro, l'esistenza e la rigidità di tali codici viene messa in discussione dal contesto di produzione e dall'uso delle immagini fotografiche.

La fotografia, infatti, sin dalla sua origine, si riconosce in un oggetto fisico e cognitivo estremamente complesso, in cui la meccanicità del mezzo e la manualità dell'autore danno vita a una sorta di "scrittura a metà", che non è mai solamente rappresentazione.

La visione coinvolge e interpreta il contesto culturale e sociale di riferimento, in linea con le intenzioni dell'autore, per stimolare associazioni ed emozioni che non possono essere univoche.

Ciò significa che è necessario liberare la fotografia dall'obbligo di rappresentare il reale e dalla presunta obiettività, perché possa finalmente essere considerata un mezzo di comunicazione e significazione specifico e autonomo.

Ferdinando Scianna e Nino Migliori, consapevoli del senso della storia, hanno realizzato, con distinte e intrecciate visioni, il racconto per immagini di una azienda che è parte integrante della cultura italiana produttiva e familiare.

Ferdinando Scianna si sofferma sul gioco di sguardi che coinvolge le protagoniste di quella che sarà la nuova generazione dell'azienda Polli. Il risultato è una sequenza di scatti in bianco e nero dove il ritratto ambientato svela il senso di appartenenza e continuità con la tradizione e rivela le prospettive, audaci e future, di una nuova ed entusiasta generazione. Dal grande al piccolo, dal dettaglio al paesaggio, dalla figura umana alle grandi infrastrutture, il racconto coinvolge persone, macchine e stabilimenti in una storia di passione che da Milano alla Toscana tramanda la fiducia nelle idee, nell'innovazione e nella dimensione familiare, a partire dal rapporto con il territorio.

Nino Migliori, invece, "gioca" con la grande creatività di cui è capace. La manipolazione delle sue fotografie giunge al punto di reinventarne le immagini stesse: visioni oniriche, accattivanti e fluorescenti nascono da improvvise intuizioni, per sviluppare un unico e coerente progetto, dominato dal piacere per la ricerca e lo stupore. Le sue "trasfigurazioni" non si fermano alla ricerca astratta, esplorano il mondo della fotografia a tutto tondo, fino a rivelarne le molteplici

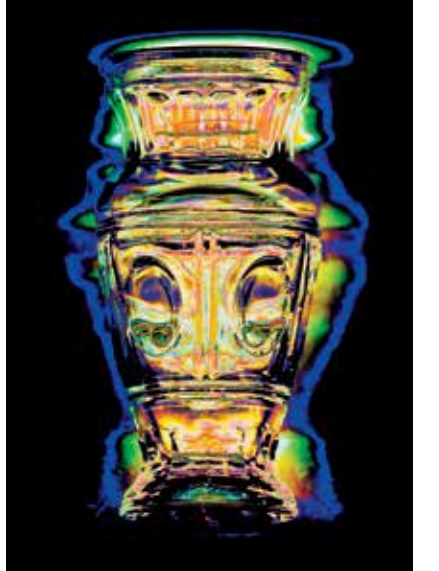
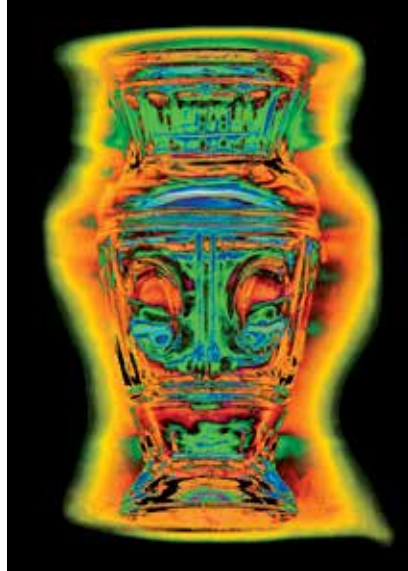
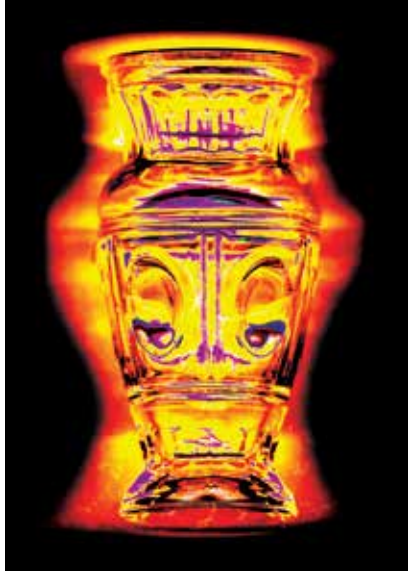
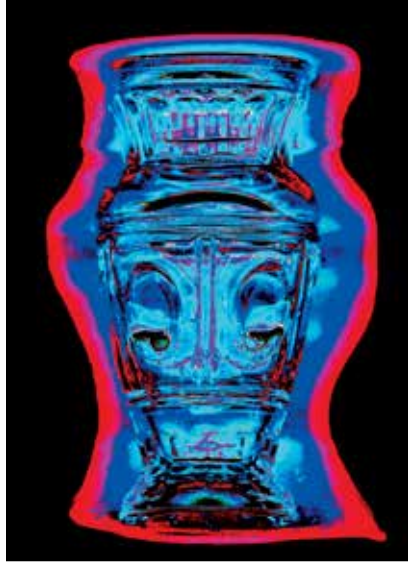
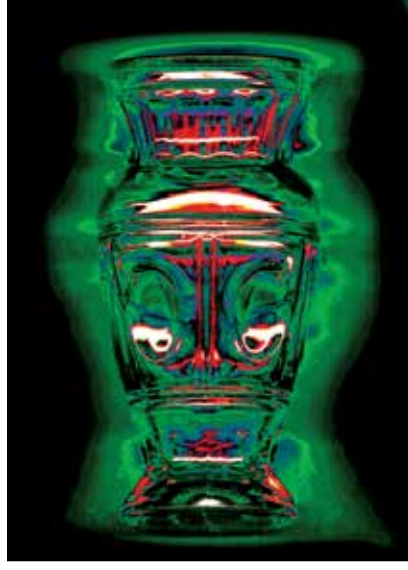
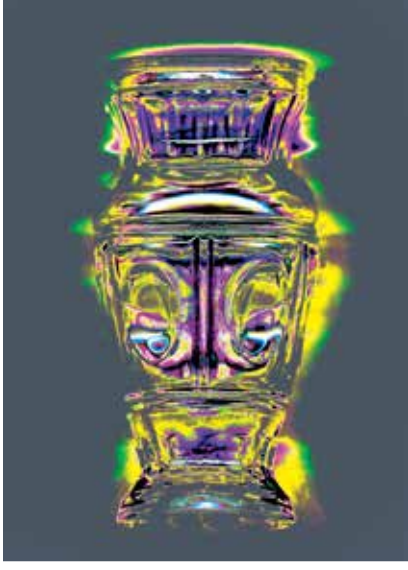
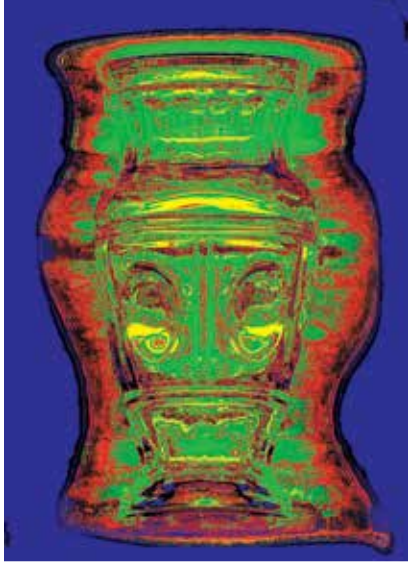
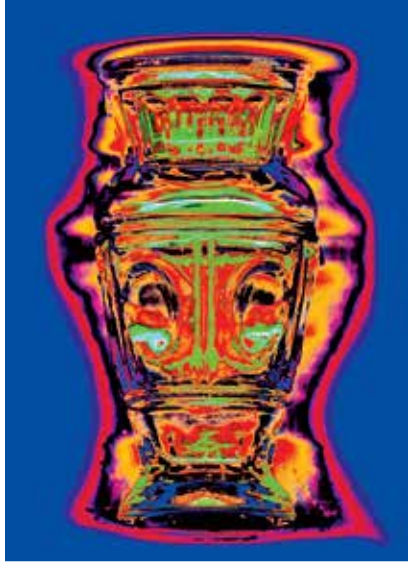
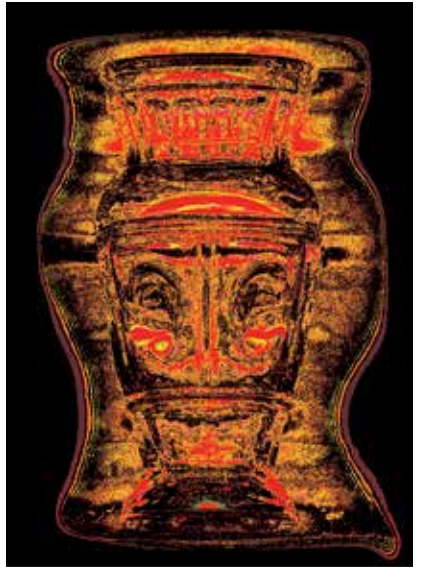
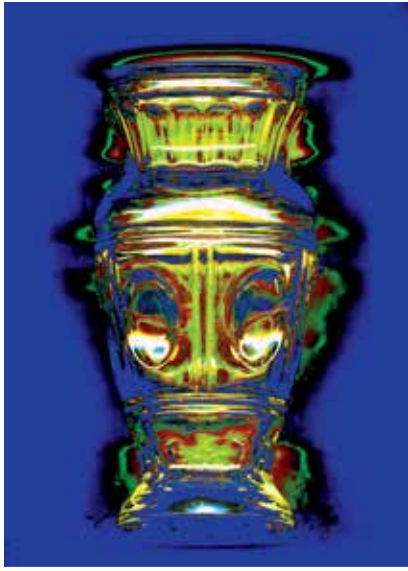
potenzialità interpretative della realtà.

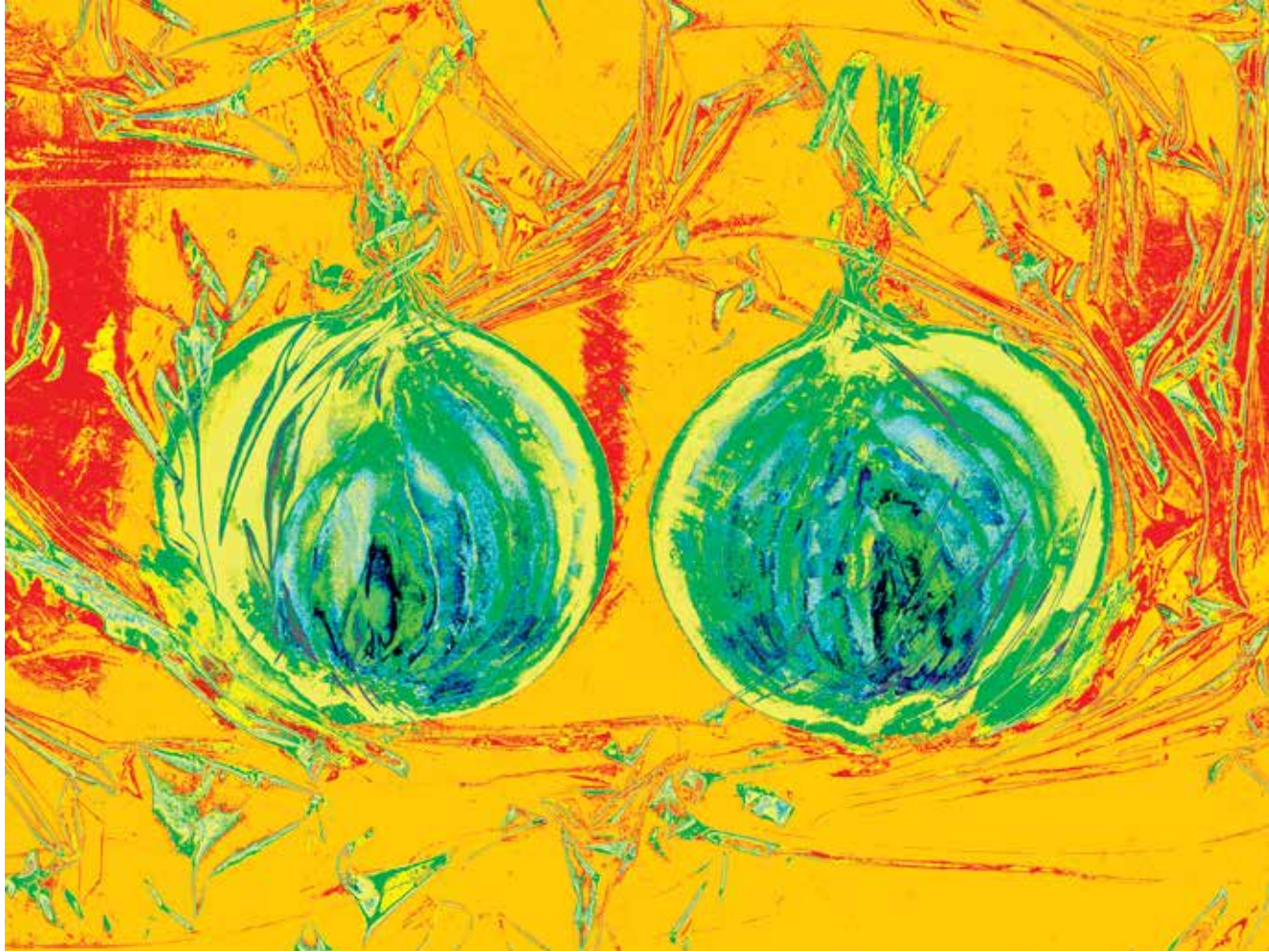
Attraverso le immagini di Scianna e Migliori, la documentazione e la ricerca sociale si alternano con la sperimentazione di tecniche e materiali, introducendo il processo di produzione dell'immagine fotografica come *trait d'union* tra una scrittura di luce e il sentimento di una visione, che si fa racconto.

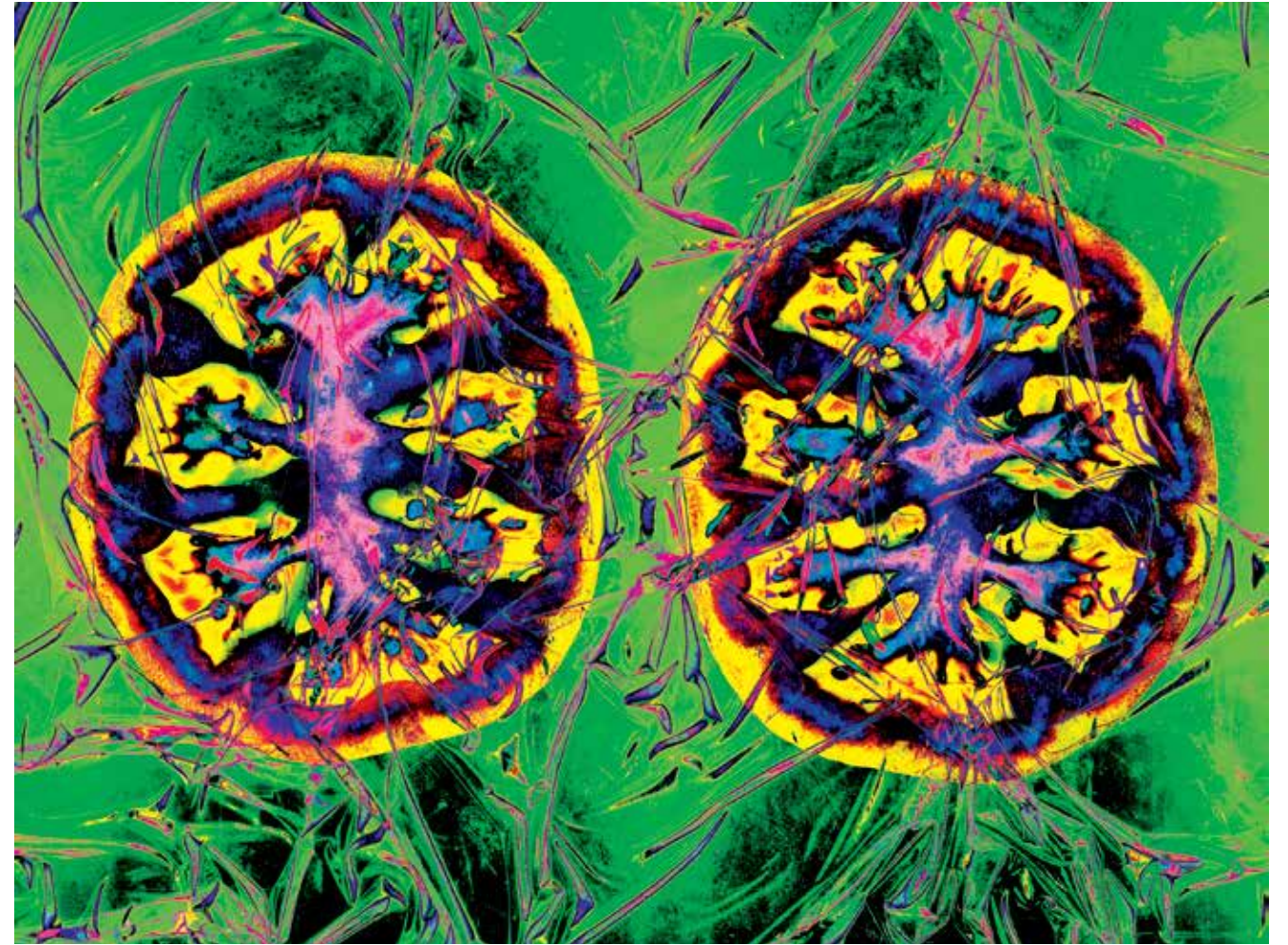
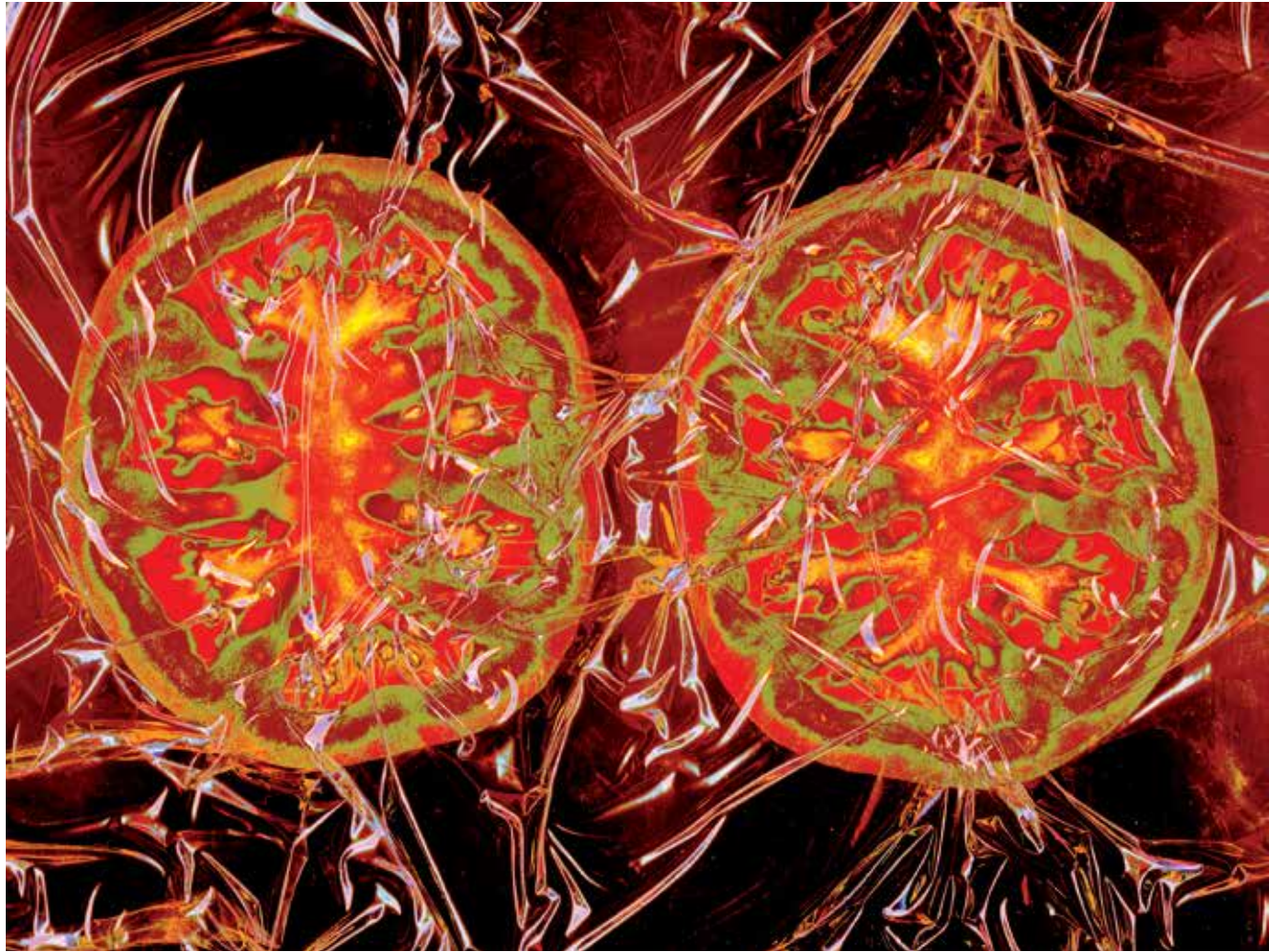
Gli autori creano un dialogo tra il complesso sistema industriale di Polli e la ricchezza del linguaggio fotografico.

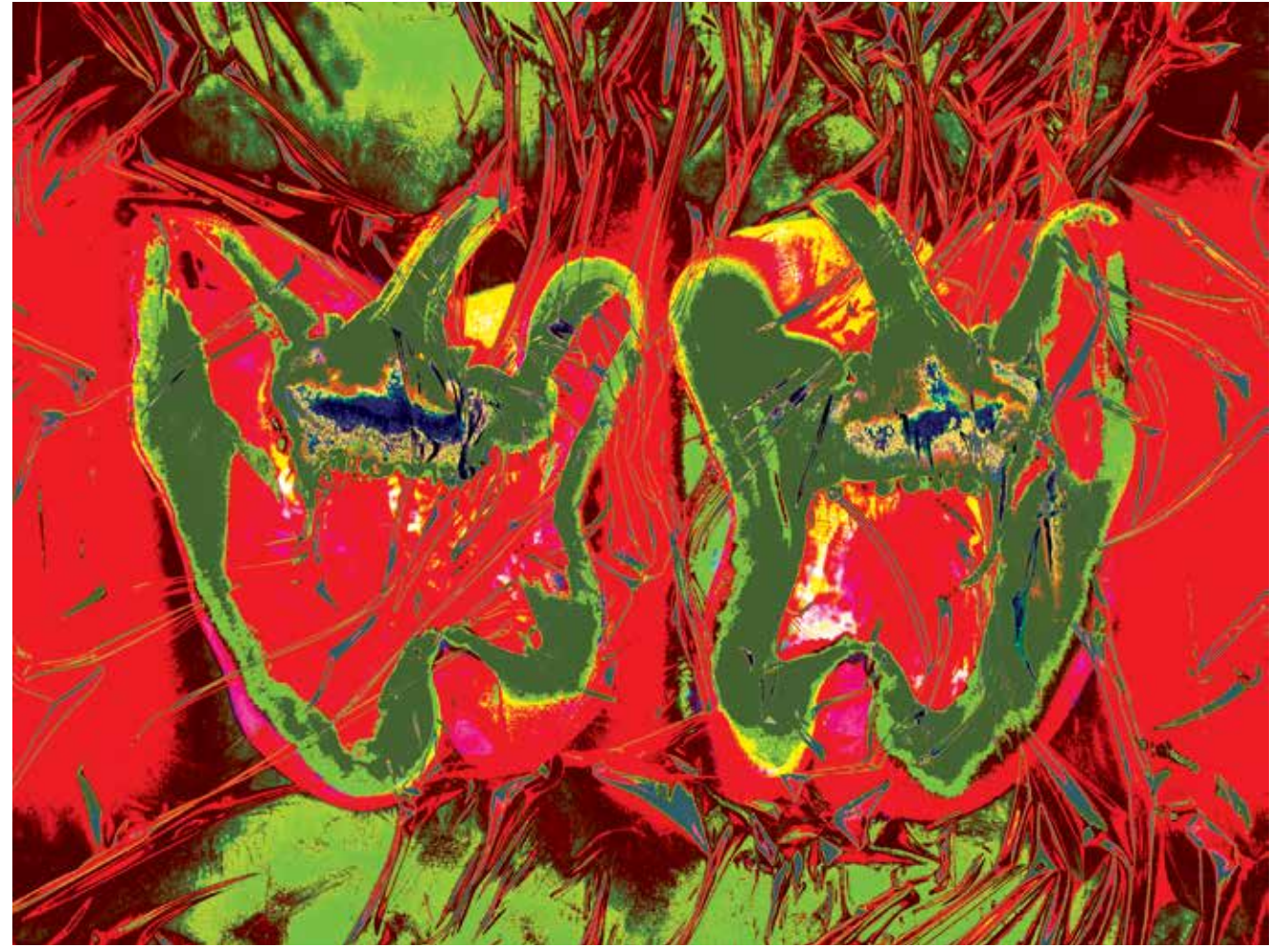
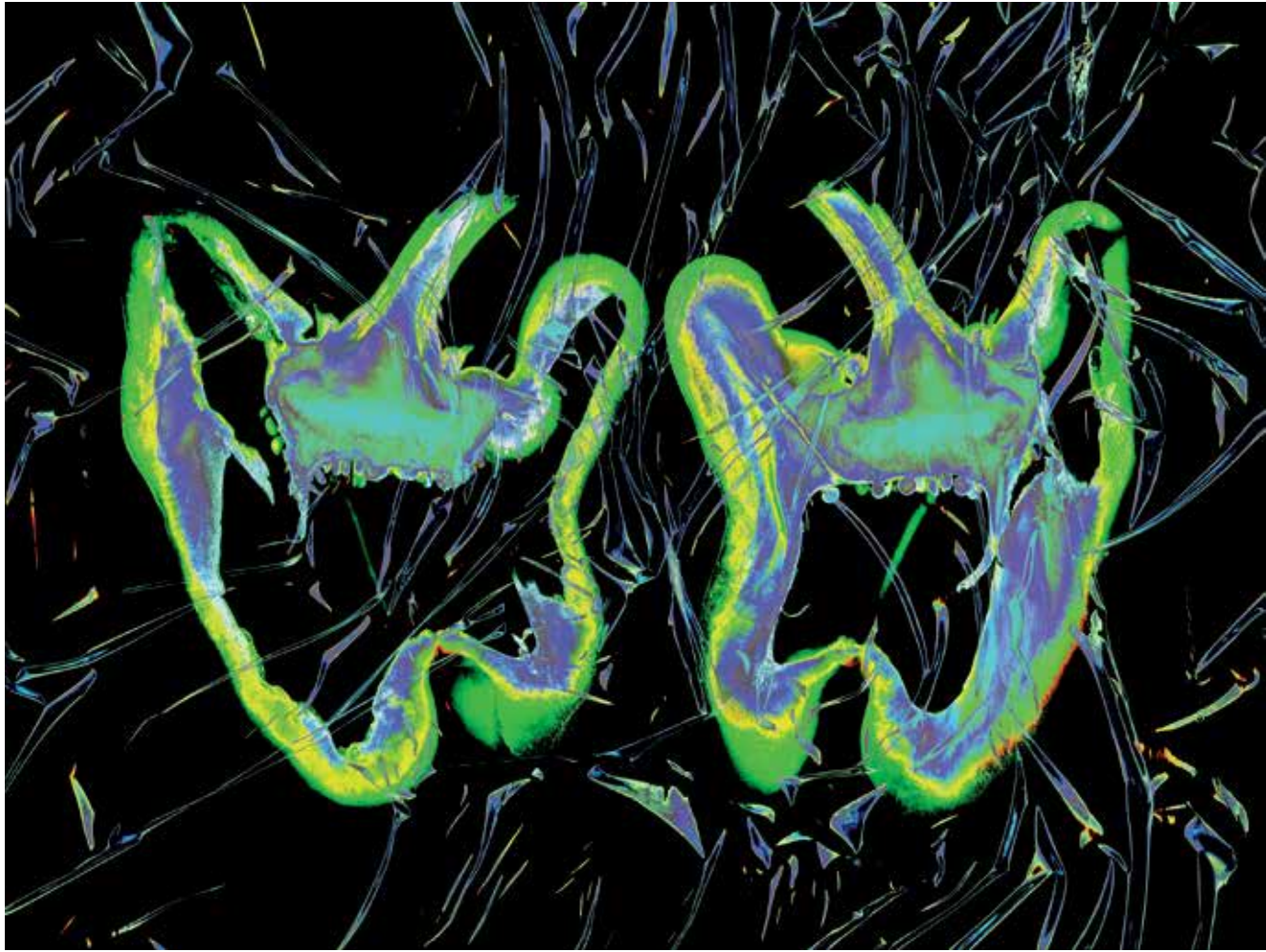
Il viaggio attraverso i centoquarant'anni di Polli sembra indicare un'importante chiave interpretativa dell'immagine fotografica. Il fotografo supera i limiti della "meccanicità", per dar vita a immagini che possono a buon diritto essere considerate arte. Le sue scelte sono il frutto di una selezione cosciente della realtà, a partire da intime e personali percezioni. Questo progetto di editoria fotografica indaga il mezzo nelle sue valenze tecniche ed espressive e, dall'accostamento di due visioni differenti, contribuisce a comprendere quale sia il percorso con cui il fotografo restituisce e aggiunge senso all'immagine.

Alla fotografia viene assegnato il ruolo fondamentale di tradurre in immagine un sentimento: È l'amore per la terra il centro vibrante di un processo produttivo che distingue la storia di questa azienda.

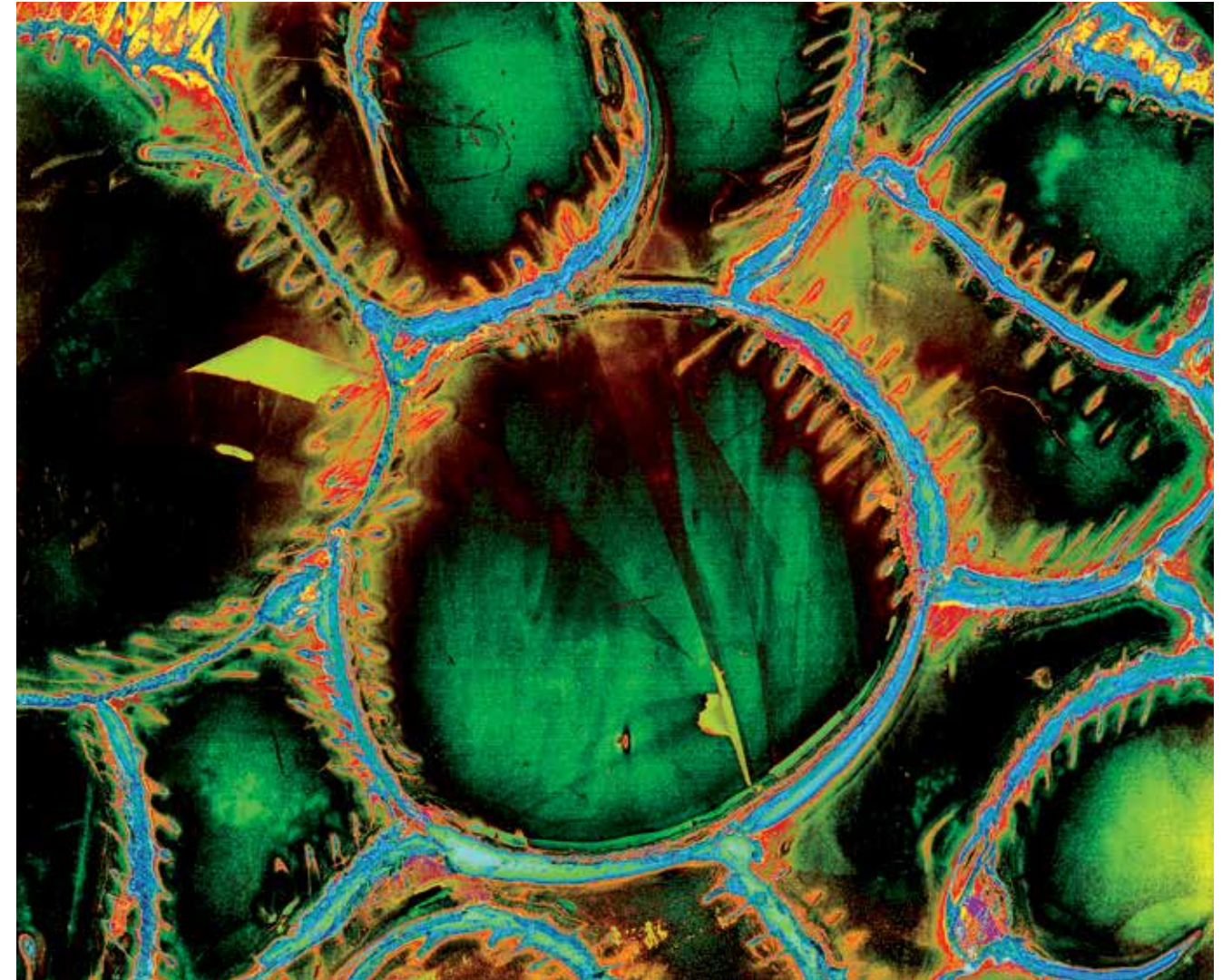




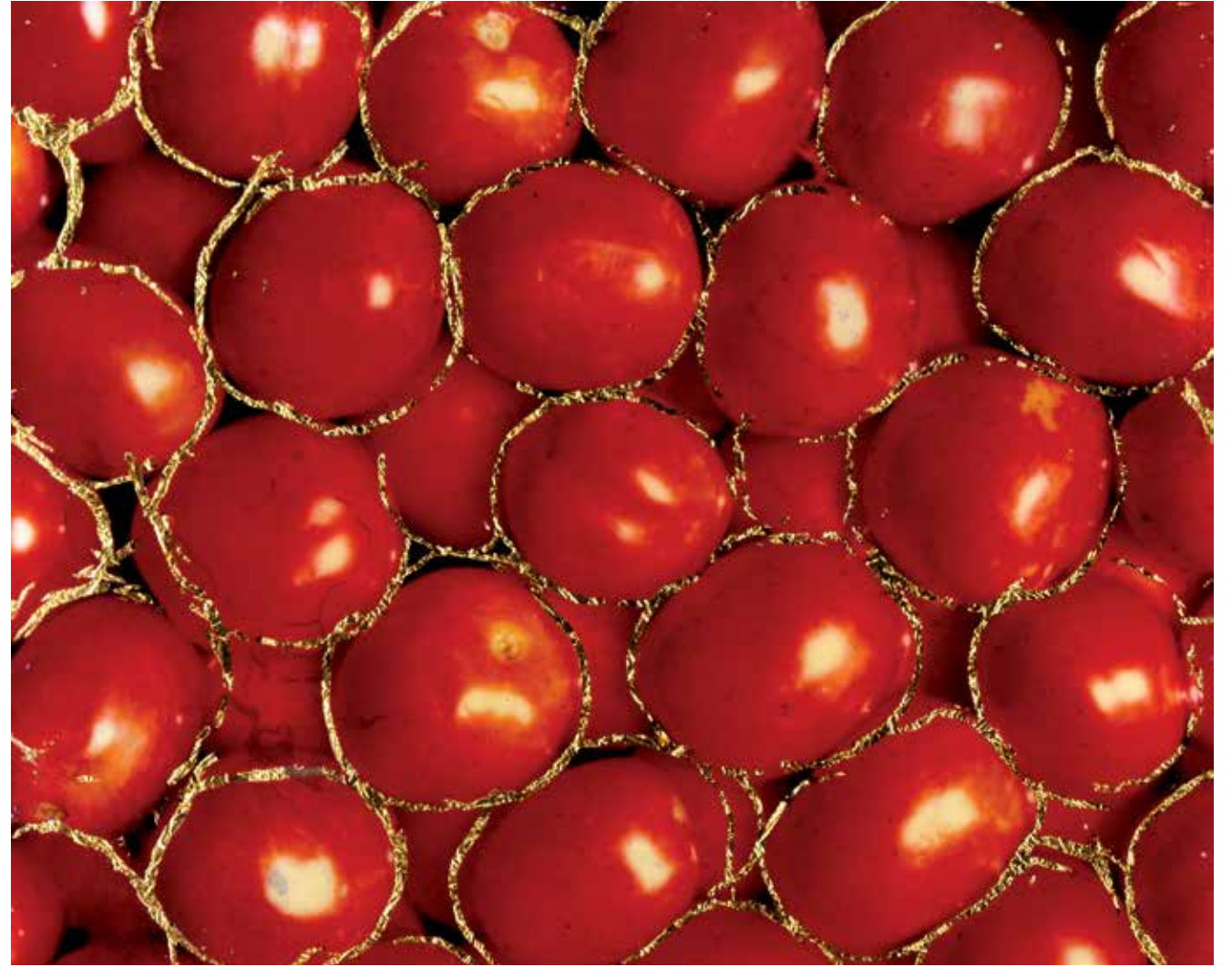
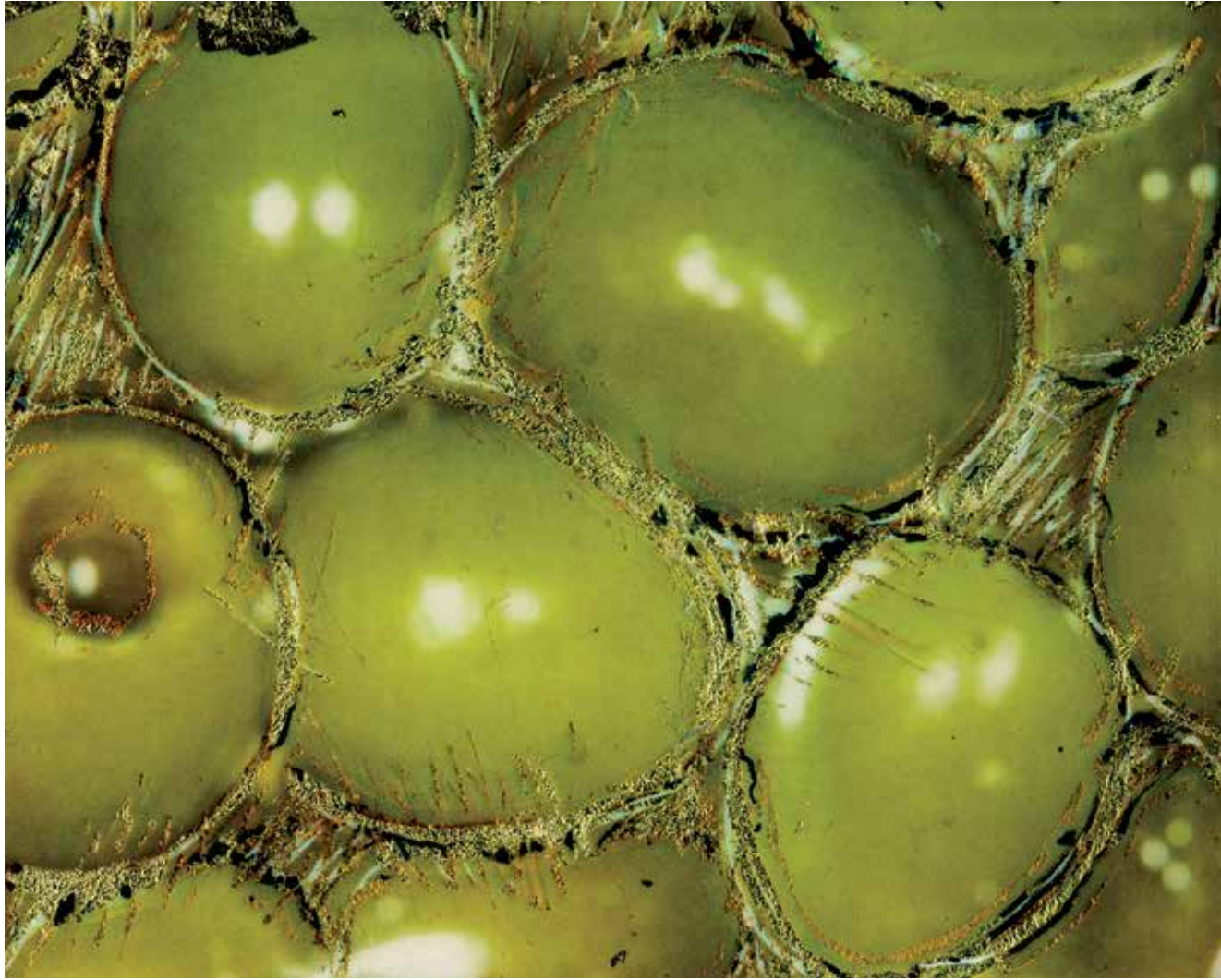










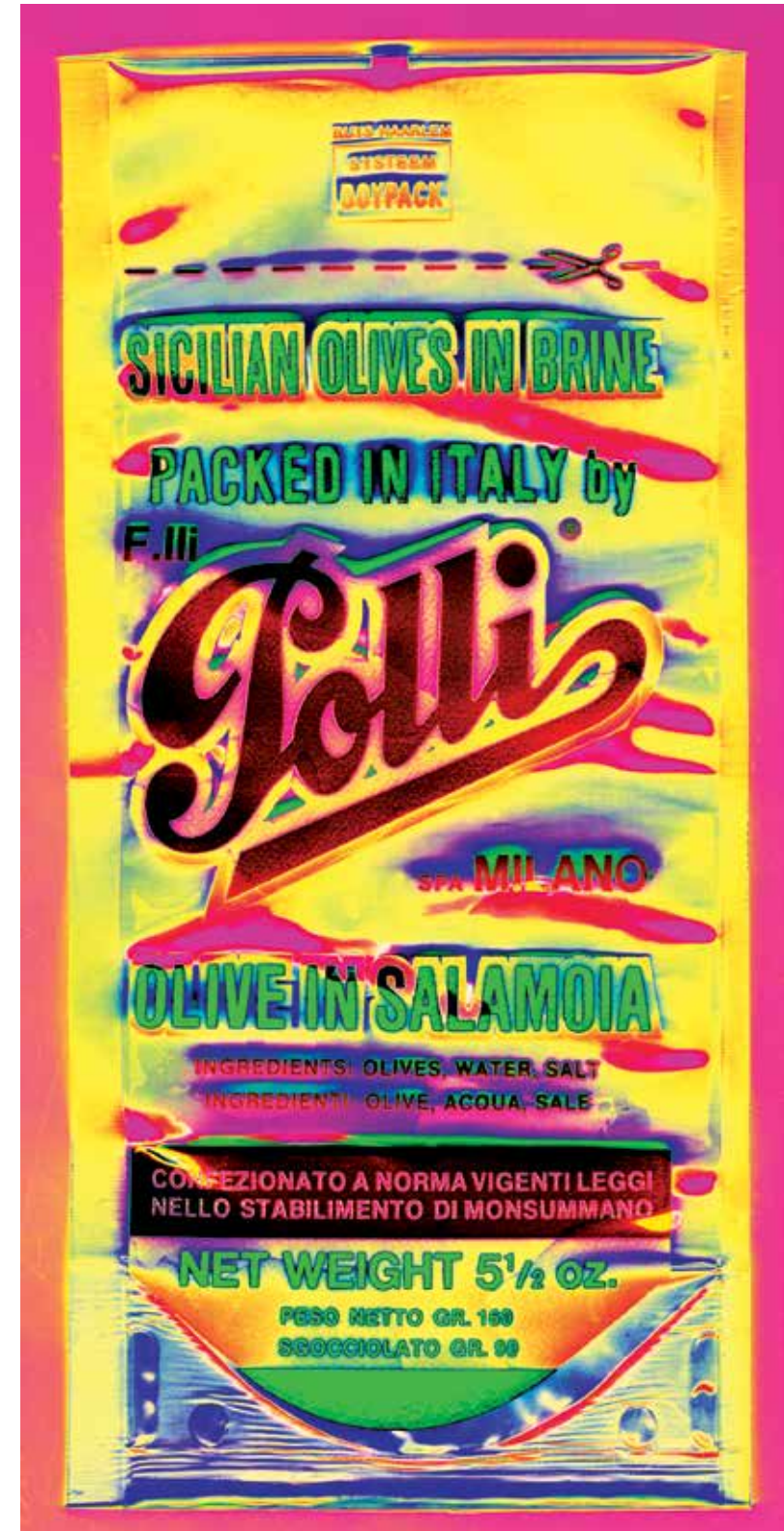












PRODUCT OF ITALY

PESO NETTO gr. 410

Prodotto confezionato in conformità alle vigenti leggi italiane nello stabilimento di MONSUMMANO 8.72



FRETELLI POLLI

MILANO

NETTOGEWICHT gr. 410

DOUBLE CONCENTRATED
TOMATO PASTE

NET WEIGHT 14 1/2 oz.



PRODUCT OF ITALY

PESO NETTO gr. 410

Prodotto confezionato in conformità alle vigenti leggi italiane nello stabilimento di MONSUMMANO 8.72



FRETELLI POLLI

MILANO

DOPPIO CONCENTRATO POMODORO

DOUBLE CONCENTRE
DE TOMATES

DOPPELT-KONZENTRIERTES
TOMATENMARK

NETTOGEWICHT gr. 410





Milano, 1872. Via Broletto.

MARCO POLLI

Milano, 1872. Via Broletto.

Tutto nasce lì, in un piccolo negozietto di gastronomia nel cuore della Milano di fine Ottocento. All'alba dell'Italia unita Fausto Polli, con l'aiuto dei suoi figli, diede vita a quell'azienda che 140 anni dopo si trova a camminare sulle gambe della sesta generazione. Raccontare oggi cos'è la Fratelli Polli spa significa raccontare la storia di una famiglia. Scavare nel passato delle generazioni che l'hanno costituita, dare luce a ricordi sbiaditi, fermarsi su dettagli che il tempo ha appannato ma non cancellato.

La storia è quella di una bottega piccola e laboriosa che ha iniziato commercializzando baccalà importato dal Nord Europa. Quello che non è mai mancato è la voglia di fare e inventarsi le cose. Lo spirito di iniziativa si è sempre tradotto in idee brillanti e intuizioni felici. Chi mai avrebbe pensato al baccalà? Nella piccola gastronomia di via Broletto i giorni trascorrevano sempre sereni e il lavoro non mancava. Fausto Polli e i suoi figli avevano avviato un'attività in cui uno era il valore fondante: la famiglia. L'armonia e la condivisione hanno sempre prevalso su tutto e sono state due condizioni che hanno permesso alla nostra azienda di avere una vita così longeva.

I primi anni passarono veloci. La Milano che si affacciava al nuovo secolo lo faceva col pieno di speranze e ambizioni, e la piccola bottega di via Broletto aumentava sempre di più il suo fascino. La gente ci andava, un po' per i buoni prodotti che sapeva di trovarvi un po' per quel clima disteso e cordiale che si respirava al suo interno. Provate a immaginare piccoli ragazzini che si davano da fare nell'accogliere la clientela e intrattenerla con il massimo rispetto e con tanta simpatia. Tutto filava per il meglio quando, sempre per quello spirito di iniziativa di cui dicevo, sopraggiunse un'altra intuizione. Siamo negli anni che precedono la Grande Guerra e mio nonno Giuseppe, insieme al padre Luigi e al fratello Ernesto, decisero di trasformare quella piccola gastronomia in qualcosa di più industriale. Il salto di qualità fu fatto spostando l'attenzione sulle conserve di pomodoro.

Qui nasce l'amore per la terra.

La fortuna aiuta gli audaci, si dice. Così l'idea nata nel 1872 iniziò a crescere, a uscire fuori da Milano e insediarsi nel parmense con l'acquisto

di alcuni stabilimenti. Il coraggio non è mai mancato lì in via Broletto. La Grande Guerra portò nel nostro Paese depressione economica e morale. La vita era dura per tutti. Eppure proprio quando la strada comincia a diventare ripida i fratelli Polli impararono che non conta con quale bicicletta si affronta la salita ma la forza che si ha nelle gambe per spingere sui pedali e aggredirla. Un insegnamento di vita. Alla guerra c'era chi sopravvisse alla bene e meglio, magari riconvertendo la propria attività e la propria vita. Giuseppe Polli continuò, invece, con grande spirito di sacrificio a mettere anima e corpo nella sua missione imprenditoriale. E proprio sul crepuscolo del conflitto avvenne un episodio fondamentale a premiare la loro volontà. Il principe Borghese, un amico di mio nonno, aveva grossi possedimenti in Toscana e, durante la guerra, aveva avviato un opificio a Monsummano Terme che produceva carne in scatola per l'esercito. Terminata la guerra cessarono anche le commesse militari e il principe propose a Giuseppe di rilevare la struttura. Ecco la genesi dello stabilimento di Monsummano, quello che oggi è il fiore all'occhiello e lo zoccolo duro dell'azienda.

Ogni storia che si rispetti è fatta di colpi di scena, coinvolgimenti emotivi, genialità. La storia della bottega di via Broletto è proprio questo: tante evoluzioni che hanno trasportato i fratelli Polli da una piccola gastronomia nel centro della Milano risorgimentale a diventare imprenditori di successo. Perché per avere successo bisogna sempre avere occhio, fiuto per gli affari, capire dove sta andando il mondo e anticipare i cambiamenti. Ed è proprio questo ciò che le vecchie generazioni della mia famiglia hanno sempre avuto. Dal baccalà al pomodoro per arrivare agli ortaggi e le conserve vegetali di oggi.

Il film della memoria si riavvolge fino agli anni '50. Nonno Giuseppe si era buttato nelle conserve di pomodoro ma si scontrò con la concorrenza delle aziende del meridione, che offrivano prezzi più convenienti. Si può dire che il Mezzogiorno allora era quello che la Cina è adesso. Bella sfida che nonno Giuseppe capì come affrontare per diventare sempre più forte. E la chiave del successo fu ancora una volta la famiglia. Tre dei suoi figli decisero di entrare in azienda per unire le forze com'è sempre stato, da via Broletto a Monsummano. A prendere la leadership fu mio padre nel secondo dopoguerra che subito mise in pratica quello che i suoi predecessori meglio sapevano fare, ovvero inventare e innovare. Decise di abbandonare completamente il pomodoro e di puntare sugli ortaggi e le conserve vegetali, sottoli e sottaceti. Quell'amore per la terra nato tanti anni prima cre-

sce al punto da farne una missione. Cos'è poi l'amore se non la volontà di conservare un sentimento unico e puro. E l'idea di veder sbocciare i frutti di questo amore divenne la filosofia di questa azienda.

Ma questi sono gli anni anche della prima innovazione tecnica avviata dall'azienda, innovazione che nel tempo non si è mai arrestata. Negli anni '30 furono introdotti i vasetti in vetro mentre negli anni '60 le capsule *twist off*, due novità che l'azienda lanciò per elevare la conservazione della qualità del prodotto e superare gli standard dei barattoli in latta. Un'innovazione che rivoluzionò per sempre il mercato.

Piccolo flashback. Non c'è gruppo vincente se non c'è una leadership riconosciuta. Avviene sempre così. Anzi, deve essere così. Le cinque generazioni della mia famiglia hanno sempre avuto una guida ben individuata. La marcia in più è avere un messaggio, una visione, un'idea innovativa da portare avanti in modo condiviso e solidale. Questi valori hanno percorso 140 anni, restando sempre intatti così come lo erano in quella "piccola bottega". Ognuno negli anni ha lasciato qualcosa che gli altri hanno raccolto e custodito gelosamente. Una sorta di staffetta dove il testimone rappresenta l'eredità e la fiducia che si ripone nelle mani di chi lo riceve.

La nostra storia proprio come quella staffetta è un cammino lungo dove la componente umana e i rapporti affettivi hanno rappresentato il motore in più della nostra azienda. Mio padre fu appoggiato dai suoi fratelli nelle scelte e nelle strategie, partecipando con entusiasmo a qualcosa che non era solo un'attività commerciale ma parte della loro vita. Così quella piccola bottega, forte dell'unione dei fratelli, iniziò a farsi conoscere prima in Italia per poi arrivare in America. Come succede nei romanzi, anche se questa è storia. L'America e gli stessi compaesani immigrati accolsero i fratelli Polli fin dagli anni '50. Fu un cavallo di battaglia di mio padre il mercato americano, che seppe coprire con una organizzazione commerciale forte e incisiva. Gli italiani d'America amarono subito i nostri prodotti e in loro si leggeva il desiderio e la voglia, al pari della nostalgia, di poter rivivere e riassaporare il gusto italiano a migliaia di chilometri. Chi vive lontano da casa ha due modi per sentirsi meno solo: sentire vicini gli affetti più cari o avere il modo di toccare, mangiare, indossare, ascoltare qualcosa che gli rende ancor più vicino il suo Paese. È bello oggi poter ricordare, e avere la certezza di sapere, di avere fatto riassaporare il loro Paese ai nostri compaesani.

C'è però un altro ricordo che mi lega a mio padre, che poi è l'eredità morale che mi ha lasciato. Sono tre valori in particolare, quelli che

chiamo le “Tre C”. Correttezza verso le persone, Coerenza nel portare avanti ciò in cui si crede, Coraggio. Sono i principi che ho cercato sempre di seguire fin da quando mi volle in azienda. Ero poco più che quattordicenne.

La mente torna indietro alla mia adolescenza e alle conversazioni in famiglia. Ma ancor prima, fin dalla tenera età, parlare dell'azienda era un'abitudine che ha incominciato prima a incuriosirmi, poi ad assorbirmi del tutto. Non c'era un momento in cui non si dividevano gli episodi legati alla vita aziendale. E come i bambini fanno continue domande agli adulti chiedendo mille perché, così ricordo che fin da piccolo ero fortemente attratto da quella marea di persone che maneggiavano enormi macchinari e dall'aria distesa e rassicurante di mio padre quando mi spiegava la vita di stabilimento. Stupito e interessato. Ricordo che queste erano le maggiori sensazioni che provavo quando sentivo parlare in famiglia, a tavola come in tutti gli altri momenti della giornata, di produzione, ortaggi e conserve.

Era un mondo che mi affascinava tantissimo e che mio padre un giorno decise di farmi conoscere più da vicino. Non arrivavo a quindici anni quando mio padre si confidò con me sul destino dell'azienda. Fa specie pensare adesso, a distanza di quasi cinquant'anni, come mio padre, dall'alto della sua esperienza e dei suoi capelli bianchi, mi prese in disparte per rivelare a me, un adolescente, i disegni che aveva per il futuro della sua azienda. Futuro nel quale aveva deciso di fare a meno dei suoi fratelli per affidarne a me, dopo di lui, il timone. Nella giovinezza un ragazzino ha per la testa altro, allontana in genere le responsabilità per pensare a godersi gli anni più belli della sua vita. Ma quelli erano gli anni in cui si cresceva subito e non si poteva attendere di diventare adulti. La crescita non è mai stata, per me come penso per qualsiasi altro mio coetaneo, un momento in cui si aveva il tempo di ragionare e pensare a cosa si voleva fare da grandi. Perché diventare grandi, allora, voleva dire occuparsi subito delle cose di famiglia, per usare un'espressione un po' desueta.

A mio padre devo il mio essere diventato adulto e l'avermi affidato in mano da subito un carico di responsabilità che ha contribuito a far maturare senza shock emotivi. Spesso infatti si diventa adulti per necessità, in modo incosciente e istantaneo, spinti dalla forza degli eventi. Adulti precoci. Per me non fu così. Fui conscio di quello che mio padre mi stava proponendo e accettai senza esitare. Fu una decisione che mi responsabilizzò. E a mio padre devo anche questo.

Nel 1966, quando avevo solo 19 anni, alcuni problemi di salute co-

strinsero mio padre a lasciare, suo malgrado, la cabina di regia dell'azienda. E questo trauma piuttosto che indebolirmi mi rafforzò e mi responsabilizzò ulteriormente. Frequentavo l'università, un destino che all'epoca tutte le famiglie benestanti attribuivano ai propri figli investendo su di loro e sul loro avvenire. Poco più che ventenni, nei favolosi anni '60, i ragazzini della mia età vivevano il fiore della gioventù in un Paese che conosceva il boom economico e dava vita a quello che oggi tutti conoscono come il “Miracolo Italiano”.

Chi c'era sa a cosa mi riferisco. Chi sente invece parlare di quegli anni, e non li ha vissuti, non può capire cosa ha significato trovarsi in un'epoca in cui tutto sembrava possibile e non c'erano limiti alla realizzazione dei propri sogni. E i sogni di un ventenne degli anni '60 altro non erano se non la voglia di seguire una strada che tutto sembrava fuorché impossibile. Non rimpiango le mie scelte, anzi. Se sono diventato quello che sono lo devo soprattutto alla grande fiducia che mio padre ha riversato su di me, magari azzardando pure. Ma a lui devo insegnamenti preziosi, sia dal punto di vista umano che sotto il profilo professionale. L'imprinting che mi ha lasciato ha permesso che quella “piccola bottega” proseguisse negli anni con un'altra generazione, rinnovata nello spirito ma non nei valori.

Ricordo una delle frasi celebri di mio padre. “Le banche sono quelle che ti danno l'ombrello quando c'è il sole e te lo chiudono quando piove”. Una perla di saggezza popolare se vogliamo. Tutto per dire che gli interessi dell'azienda dovevano essere prioritari rispetto a quelli personali. Forse è anche per quello che decise di puntare su di me. Era convinto che era e sarebbe rimasta sana, col passare degli anni e della fortuna ciclica, solo se fosse sempre stata guidata da chi avesse ben chiaro in testa quei principi. La morale è quella della cicala e la formica, se vogliamo. Raccogliere e reinvestire. Ma forse è tutta la storia dell'azienda e ricalcare la leggendaria favola. A distanza di 140 anni la “piccola bottega” è cresciuta, ha visto avvicinarsi maestranze, storie di uomini, intuizioni felici e scelte difficili. È stato un continuo accumulo di esperienza, valori e umanità. Ogni membro della famiglia ha lavorato per lasciare nelle mani del prossimo un'eredità morale e professionale sana e lungimirante.

Io decisi, per esempio, di puntare sul canale della grande distribuzione. Avevamo voglia di uscire fuori dal seminato, per affrontare sfide nuove e avvincenti. Sul finire degli anni '70 quel settore era stato poco battuto e rappresentava un terreno interessante per quello che potevamo proporre. Anche questa si rivelò una scelta felice. Basti pensare

che nel '66 per la prima volta superammo il miliardo di fatturato mentre, alla fine degli anni '80, arrivammo a quota settanta. Pensandoci adesso, circa trent'anni dopo, può sembrare normale, anche se in realtà nulla è mai normale e scontato. Sì, ci sono state idee e voglia di fare ma ci sono stati soprattutto sacrifici e affetti profondi. L'amore per quello che si fa non è altro che l'amore per quello che si è. Così quella "piccola bottega" ha costruito quel valore di marca che ci ha portato a essere un marchio riconosciuto.

La vita è fatta di alti e bassi, si sa. Ciò che conta però è essere previdenti e avere sempre una soluzione a portata di mano. Perché sappiamo che tutto è relativo ma l'importante è avere qualcosa che funzioni. A metà degli anni '90, infatti, l'azienda registrò una frenata. A dire il vero molte aziende che avevano intrapreso la strada della grande distribuzione, si trovarono all'improvviso a dover affrontare un contraccolpo dovuto al cambiamento di comportamento verso le aziende di marca da parte della stessa grande distribuzione. La storia ha visto smarrire per strada molte realtà ma la nostra ha sempre saputo adottare le giuste contromisure, forte anche della grande capacità di sapersi ingegnare e trasformarsi. Ricordate il baccalà?

Fu la scoperta di un'altra pelle sotto la spessa corazza ultracentenaria. La passione per la qualità ci spinse ad abbracciare ancor più convintamente il "Made in Italy" e a concentrarsi di più sull'estero. Il ragionamento fu semplice e anche qui in pieno stile Polli. Non potendo puntare sui prodotti tradizionali, poco consumati fuori dall'Italia, decidemmo di investire nei condimenti, legati ovviamente al mondo vegetale (pesti, bruschette, salse). Il nostro Paese ha la fortuna di essere conosciuto nel mondo come la terra del buon cibo, e per questo pensammo di puntare su ciò che poteva essere soprattutto complementare al piatto italiano universalmente conosciuto: la pasta. In sostanza a come lo si mangiava. Forti anche dei frutti sbocciati dal nostro amore per la terra. E sullo stesso binario della qualità del prodotto viaggiò anche un'altra innovazione tecnica, dopo quella dei vasetti in vetro e delle capsule *twist*. Gli anni '90 sono quelli dell'introduzione sul mercato delle olive in vaschette, la risposta pratica all'ansia da cucina di una società che aumentava i suoi ritmi quotidiani e aveva bisogno di salvare il suo tempo senza rinunciare, con un tocco di creatività, al gusto e alla qualità.

Anche la qualità, infatti, è sempre stata una prerogativa perseguita fin dai tempi della "piccola bottega". Tanta passione nella scelta ma soprattutto tanto scrupolo nei controlli. Tradizione e avanguardia

viaggiano di pari passo nella nostra storia. Siamo sempre stati attenti a ciò che si sceglieva e allo stesso tempo sempre attrezzati sul modo migliore per produrlo. Perché oggi, come nel 1872, chiunque avvicina i nostri prodotti deve poter contare sulla bontà della materia prima, pensiero cardine della nostra filosofia. Nel tempo la nostra convinzione si è tradotta con scelte strategiche e mirate. Negli anni '80, infatti, acquisimmo l'azienda Fratelli Tafuro, che allora erano i nostri fornitori di fiducia di ortaggi e prodotti semi-lavorati. La rilevazione fu spinta dalla motivazione, e dalla necessità, di andare ancor più nel cuore della gestione dell'intera filiera alimentare per garantire al consumatore la qualità dei prodotti.

È questo il pensiero che mette in moto ogni giorno i macchinari dello stabilimento di Monsummano Terme. Là dentro ogni gesto discende dai principi che Fausto Polli aveva insegnato ai suoi figli 140 anni fa. E la componente umana, sia che si tratti di scelte societarie sia che si tratti di lavoro manuale, è da sempre stato uno degli aspetti vincenti della nostra azienda.

Come le tessere di un mosaico, ogni persona ci mette del suo nel comporre l'opera guidata da figure in cui ripone fiducia. Quelle stesse tessere, che il tempo ha saldato, permettono oggi di vedere un quadro di assoluto splendore. Mi accorgo che non è semplice poter tenere unite diverse storie e diverse vite, ma è la vita stessa dell'azienda che ha reso possibile creare una maratona di emozioni che non hanno mai smesso di restare accese.

Oggi siamo entrati nella sesta generazione e la preoccupazione di chi lascia in eredità qualcosa ai propri figli è capire se saranno in grado o meno di portare avanti le solide idee nate nella "piccola bottega". Trovare una cerniera che unisca generazioni diverse è sempre stato uno dei punti delicati della nostra società. Eppure ciò che ha fatto grande la nostra azienda è l'assoluta fedeltà in un messaggio e in una filosofia impregiata dalla personalità e dal carisma di chi li ha professati. Immagino che la nuova generazione dovrà modificare la sua figura, cambiando il modo di interpretare l'essere guida sulla base del proprio sentire. Oggi la modernità senz'altro impone nuovi schemi mentali, nuovi approcci alle occasioni che la vita offre e nuovi metodi organizzativi. Ciò che non potrà mancare a questa azienda sono le radici in cui affonda la sua storia e il suo passato, condizione da cui partire per svilupparsi nel futuro.

In un certo senso oggi rivedo nei nuovi membri della famiglia quello che io ero negli anni '60. Allo stesso tempo rappresento mio padre e ho

nelle mani quel testimone che decise di passarmi più di cinquant'anni fa. Nella mia vita di imprenditore ho avuto tante scelte da compiere e sulla bilancia mi sono trovato spesso a pesare i due classici aspetti che nella vita di un'azienda familiare si contrappongono. Decidere ragionando in termini economici o affettivi. Tutte le scelte sono sempre state condivise e saranno il bagaglio esperienziale di chi verrà dopo di me. Riprendendo una delle "Tre C" che mi ha insegnato mio padre, quella del Coraggio, immagino che le mie figlie e mia nipote ne avranno tanto da vendere nello sviluppo futuro. La determinazione e la lungimiranza non manca. Spetta a loro capire quali innovazioni allungheranno la vita alla "piccola bottega". Del resto ogni storia ha diversi capitoli, e in quella di questa azienda l'inchiostro col quale saranno scritti i nuovi, anche se cambiano le mani, non sarà diverso da quello con cui furono scritti i vecchi.

English Version

The Preservation of the Future

ANTONIO PASCALE

When Luigi Polli, in the early years of the 1900's, was trading cod with the countries of northern Europe out of Milan, in the other part of Italy, to the south, my grandfather Antonio was still a spindly infant.

His father, my great-grandfather, was a tenant farmer of a shabby little piece of land at the foot of Matese mountains, that is to say, the part of rural Campania that couldn't even claim to the title Campania Felix, "The Prosperous Campania."

I am in possession of just a single pair of photos of my ancestors, great-grandparents, grandparents, and various degrees of kin all gathered for some kind of, I believe festive, occasion. Two is a small number, but it's enough.

You can see men and women posed against the backdrop of a house, or more like a hovel, a single room and with an attached shed.

The "vintage" effect and sepia tones do not render a sweet atmosphere. Just the opposite. The men, women, and children wear patched clothes, they are malnourished, someone shows signs of malaria, of infections owed to chronic vitamin depletion, rickets and pellagra, and the adults and the old people are clearly alcoholics.

As for the rest, not even the wine can be described as a happy, celebratory vice. Poor nutrition, caloric deficit, hard

work, how could you solve all of these problems? Wine!

People used to think, and my grandfather had no doubts, that wine had tonic effects. Old folk beliefs from honored rural culture. The fact was, according to Istat's figures from 1901-1920, that the per capita consumption of low quality wine was somewhere around 126 liters. Not until 1975 do we see the number drop to 104 liters, and only in this century, in 2001 to be precise, do we see it cut in half, around 50 liters.

On the whole, in that family photo, you don't notice the bucolic look that you can see in all the glossy magazines today; those people were poor, not pretty, and I would even wager a bet, without any hesitation: they were not happy. The women especially. How could they have been?

Think, for instance, that in Calabrian households, the head of the family ate the same amount of food as his wife and family altogether, and moreover, while the head of the family, and the men, more generally, ate sitting down at the table, the women of the house remained on their feet to stir the thin soups, practically slop – but this sad custom was not limited to the confines of Calabria.

Now then, when Luigi Polli and my grandfather took their first steps, at different paces, in different parts of the country, Italy had only become a nation a few years back. 1861, great efforts and

great sacrifices. But as they say: we still had to make the Italians. They existed, of course, but some were not equal to others. For varying cultural and economic reasons, naturally.

The moment that our country became a State, united around a nucleus, we realized that this nucleus was empty: we lacked a common language, necessary for a state identity. There was 75% illiteracy in the entire country. Up to 90% in certain regions of the South and the Islands.

Then, with the first school reforms, the percentage began to decline, but not until after the second world war and the economic boom did we begin to feel like we belonged, albeit with various, and humorous, dialectical inflections, to an extensive and more-or-less united community.

One can easily imagine the difficulties that the Italian citizenry faced along the way, the obstacles, the pits to avoid, and the weight of that peasant heritage with all its implications and consequences.

Weighted by these ballasts, how can you improve your position and climb the social ladder? What do you risk?

We know now, without a doubt, that some entrepreneurial vocations are advanced by heuristics, by simplified choices. There are men who intuit the direction the world is moving in, they feel the presence of change, they can think up new ideas with ease, and see the results, and there are those mistreated and left to languish in chains for years.

We see this through history: for example, the great doctor Spallanzani is credited with the discovery that tomatoes stay better after they are cooked. Peasant farmers used to keep tomatoes in the

sun, a drying agent, the famous *pani di polpa* ["pulp breads"] that my ancestors said they used to call *pani neri* ["black breads"] because of the flies that used to throw themselves headlong right into the middle.

In order to obviate these ugly (or so they seem) and insalubrious methods of preservation, Carlo Rognoni, professor of agronomy and rural accounting at the Regio Technical Institute of Parma, began to argue for a new way of agronomic experimentation and tomato cultivation. The results were divulged among agriculturalists, especially around Parma.

Experiment after experiment, Rognoni, relying on Spallanzani's reports, came to understand that in order for there to be a future for tomato cultivation, they had to destroy the black breads and to innovate, that is to create and foster the transformation of preserves.

And so canned tomatoes were born, and became popular in the area of Parma.

Would it take heuristics to persuade Giuseppe Polli to invest in this sector? Years of discoveries came together in a single gesture. It happened that Giuseppe Polli quit the cod business – food was about to change – and was starting up a sort of industrial activity, strangely enough, just as tomato preservation was in its nascent stage.

As it were, he had a sense of the future, the ability to guess how things will move: Giuseppe Polli decided to acquire some factories in the area of Parma, and to transform them into places for the production of tomato preserves.

No small intuition, his gesture was the classic cornerstone, on which later generations would take new and better measures to build walls even higher and

more robust: Giuseppe Polli, we can say now, had seen a long way ahead.

But although improvement was underway, he never took it for granted: a liberal government was shaping policy, and some parameters were showing an improvement. For example, body mass index was growing, the Italian people, especially in some regions, Veneto and Lombardy in particular, grew centimeters in height, and the quantity of protein necessary for a balanced diet were more easily available – a modest improvement, in decimals – all of this was true, but despite these optimistic parameters, the overall picture of Italy hadn't really changed.

My grandfather, for example, spent hours every day hoeing, he suffered from chronic malnutrition and low blood-sugar, especially at sunset, after hours of intense work, and from sudden hallucinations of witches and spirits and ghosts, and on top of all of that, his harvests were stagnant.

What was going wrong with his farming? What do we call someone like my grandfather Antonio? An organic farmer. Actually, all of them, or almost all of them, were organic farmers.

No fertilizers, no herbicides, no pesticides. Mechanization, yes, but only by manpower. No travel, and few cultural exchanges. Work was hard, hopes for the future were few and far between, the present was flat, and that was all there was.

If a time machine had picked up my grandfather and transported him to a bygone era, to Roman times, let's say, what would have changed for him?

Nothing. On this count, the numbers are clear. In Roman times, a farmer had an average yield of one ton of cereals.

If we jump ahead, let's say to the fall of the Roman empire, average yield is still the same: one ton. The Renaissance? One! The 1700's, that is to say, the Enlightenment, with the publication of the universal Encyclopedia? One. The 1800's? One.

It's true: the production of grain began to grow only in the early decades of the 1900's. These are small improvements, but in a dark panorama, we can finally make out a glimmer of hope.

Then came the war and my grandfather had the bad luck of being of age; he went to Piave and to Carso, and returned with frozen toes. My grandfather remembered two things about the war. The first, the world was spiteful: in the country, he had had to fight with a mule, that moody, voluble beast, and in the mountains, he found out that the pack mule was him, except unlike the mule, he couldn't throw tantrums.

The second memory was happier: the first tomato preserves, which were really the first canned foods, a novelty that gave him a certain degree of gratification.

The war meanwhile left behind empty spaces. There were munitions and arms factories, and factories for whatever else the army needed. And now? What do we do?

Prince Borghese, for example, owner of a vast territory in Tuscany, saw his factory at Monsummano, which at the time was producing packaged meat for the army, shut down little by little; as military orders fell off, the prince, I believe, was tired and didn't have the strength to innovate, and Giuseppe Polli stepped in to acquire the factory, which to this day represents the solid foundation of our company.

He set out to transform bad into good, inefficiency into profit.

My grandfather, too, was trying to innovate, but without much luck, as means were scarce, and his situation did not improve during the Twenty Years¹; on the contrary, the gap between him and the other Italians widened. His options dwindled. Especially in terms of economics and business. Need we mention the autarkic policies, the damages wrought? The reverberations of which we can still feel today? That chorus of voices that want to persuade us not to innovate, to exchange products amongst ourselves, and to limit competition.

Not to mention what came later, the disaster of the second world war, millions dead, ferocious racism, and the setting of the clock backwards, contrary to physical principles, causing Italy to lose everything it had gained, once again fallen into the abyss of chronic under-nutrition, of malaria, our grandparents forced to eat pieces of black bread, raw and rough, soaked in water and a few drops of rancid oil.

It's true that at the end of the second world war my grandfather saw the same witches as always, but something else was on the horizon. Widespread optimism was to come, a sense of democracy found again, American cinema, cigarettes, nascent industry, and vespas; even the darkest hour must pass, it had to pass, and – this was something that many believed – there was something in the air.

Of course, there was less fresh air in the south and more levity in the north. But it could work, right?

Things were starting to happen. First of all, the destinies of the two great Italian areas, north and south, began to inter-

twine. Small steps, but significant ones. For example, while Giuseppe Polli continued to invest in the farming industry, more specifically in tomatoes, my grandfather and father, although they still went hungry, were starting to feel, for the first time in thousands of years, that the future was neither a vindictive nor an improbable place.

My father foresaw the advantages of the green revolution, the arrival of fertilizers, herbicides, pesticides, and the first FIAT tractors. For the first time in their garden, they could thank the gods instead of cursing them. Harvests were bigger and free time was increasing.

My grandfather could sell more tomatoes at the market, and could use part of his earnings not only to eat better and more richly, but also to pay for my father's studies – his daughters, however, were not yet granted the same, and they, my aunts, were forced to emigrate.

Like my grandfather and my father, other farmers, for centuries immobile, felt the beauty of modernity. Those tomatoes that before grew with such difficulty, now were filling more baskets and, furthermore, the manual labour needed to produce them cost less. After all, there were hundreds of sons, like my father, a long line ready, as always, to give a hand to the family, but this time there was one new detail: the sons could benefit from small economic improvements.

Low-cost labor, what do we call this phenomenon? Is it unfair competition for the producers in the north, on the market for more time and in a more aggressive way? It's a bit like what people say today about China, for example. These are the highs and lows, advantages and disadvantages, of globalization.

¹ Il ventennio, literally "The Twenty Years," refers to the twenty-year period of Fascism in Italy.

Giuseppe Polli, in any case, realized that there could be problems in the south, and in fact was forced to give up some of his factories – he managed to keep only two, one in Parmense and the other, historical one, in Monsummano.

It's funny how businessmen complain about the Chinese. Even to this day. Only a few years ago, we were the Chinese, and not just us southern Italians but also the millions of immigrants all over the world, and it is only thanks to their hard, underpaid labor, performed with only the germ of workers' rights, that we were able to obtain consumer goods. Thanks to them, we saw the aggregate demand for goods and services increase, and at affordable prices, setting the stage for the boom.

It's funny, actually it's unfair, that so many entrepreneurs had decided to forget about the "Chinese" at home. Those crotchety businessmen, crouched over to defend their own little space. Small is beautiful, and beauty is largely autarkic. Now take a look at the numbers, and you'll see that in Italy, small is not beautiful.

In short, in a list with other OSCE states compiled by the Economist, the number of small and mid-sized companies in Italy stands at 68.7%. That's a lot.

The Economist offers some unexpected physiologic arguments: "Entrepreneurs stimulate the economy by taking advantage of new ideas and business models in order to draw a profit. Those who do it well do not stay small, they grow quickly, contributing to the spread of technology and job creation. If an economy is composed of many little businesses, this is a sign that part of the process is broken. If you look at the Italian case, for example, you will find that many little Italian businesses are retailers and ser-

vice providers protected from competition by onerous regulations."

Truly funny: in recent years we have passed the blame onto the Chinese, not entirely without reason, of course, but we need to come to terms with this paradox. We know, at least, that value comes from differences: whether companies are small or mid-sized, the differences (and thus value) are found between those who invest and innovate and those who are set in their ways.

These differences reveal interesting details, which cannot go unnoticed.

Just after the war, when those "Chinese" southerners of my family began, spurred by the green revolution, to produce better and at a low cost, the new generation of Polli's, instead of complaining, wisely let go of tomatoes and wagered instead on vegetables, preserves, and pickles.

That wasn't all; another innovation came in the same moment. Enough with cans; glass is better. And twist-off caps to better preserve the product.

Then another funny thing happened. The Polli company began to export to America, filling a niche in the market made up by Italian immigrants, those countless "Chinese" of the time, among whom were my aunts.

They would buy preserved vegetables for various reasons, to taste the flavors of home, but also for the pride of declaring to the nice Americans, this is who we are! Learn to see us like this: not just as low-cost workers, domestic servants, cheap manual labor, but as the fratelli, perhaps distantly, but fratelli no less, of entrepreneurs, capable people who bring new ideas to fruition.

While my aunts in America were eating Italian pickles, my father had won

a competition and was working as a farm inspector. He had managed what generations and generations of farmers' sons, over centuries and centuries, had not been able to do: he had liberated himself from the land. But now that he was running a business, he couldn't stay behind a desk all day, and at least once a day he would put on his rubber boots and go back to tread the land he knew so well, and see the farmers he knew just as well, and so, he found himself in their still-dirty houses, where there were still no toilets, pounding his fists against the table, or barking from under the vines of strawberry grape: "you have to put the shed on one side and the house on the other. You have to apply to build wells and irrigation, you have to change agronomic practices, and use less pesticide." He cared about the farmers. They reminded him of his childhood, which was short and hard, and so, unable to turn his back on where he came from, he tried to improve the lot of his former comrades. My father was sure that if they innovated and improved their condition, economically and culturally, Italy would improve, that better products – healthier, more economical – would correspond to better-off farmers, whose children in turn would benefit, in his ideal plan, from greater knowledge and greater strength to face the problems that come with modernity.

Between 1960 and 1990, when the food industry underwent first a surge – along with preserves came frozen foods – and then a decline, I do not think that my father ever met a businessman from the north who came down south to do business. But I know that when Marco Polli was at the helm of the company, in the '70's, he had a campaign to transform

the company once again. Starting with the supply chain. He had to guarantee accountability, quality, and good raw products, and then what?

And then Marco Polli, toward the end of the '80's, came down south, and decided to partner with a southern company, the Fratelli Tafuro of Eboli, in the province of Salerno.

Although not much time had passed since my grandparents' generation, and the bitter odor of the land, the stink of the animals, still carried through the air, especially in out in the hinterlands, many companies had figured out how to produce, and well at that.

In some respects, the north and the south now had many things in common and they shared strategic objectives. It was time to work together. Semi-finished products made in the south headed to the industrial north to be packaged in jars, ready for the national and international markets.

It was a short journey, made even more secure by preservation technologies and innovations; there was direct control over products, from the moment they are harvested up to the moment they arrive on consumers' tables. All the production lines adopted X-ray machines to check for the presence of foreign bodies inside the jars.

That's not all: 100,000 merchandise controls out of 3,000 annual deliveries of raw goods, 42,600 chemical analyses, and 82,000 packaging controls.

I know that these words – chemical controls, industrial products, glass jars – don't always have a nice ring in Italy. The current mood is too dark, and so we tend to long for the past. Ah, the bread of the old days; ah, my grandparents'

soups. These thoughts are so deceiving. Instead, we should thank the hundreds of agronomists, chemists, and microbiologists, because they not only made it possible for my grandfather and my father and me and my children to eat better, not only did they help the alert, forward-thinking entrepreneurs at Polli, but their joint work has, at the very least, created a world in which infant mortality has been defeated and life expectancy has increased, not only here in the peaceful West, but everywhere.

Of course, this isn't just my opinion. All of this could be summarized in far fewer words. Various studies by demographers, anthropologists, agronomists, and economists agree on the numbers. By way of example, I will just mention the splendid, Nobel-winning economic studies by Robert W. Fogel, obsessively dedicated to the subject of mortality, infant and otherwise. The misery that we endured persisted for millennia and was still tangible and devastating in the early 1900's. With the improvement of alimentation, mortality began to drop and life expectancy rose. Many parameters improved: height, body mass index, weight.

An impressive collection of data, drawn heavily from army archives, shows us how our physique became more resistant to illnesses, beginning in the second half of the 1700's, but how only recently did we begin to witness a true revolution, evidenced by an upward curve in life expectancy, and a downward curve in mortality.

In short, Fogel explains, the equation is valid: bad nutrition increases the frequency of infections, good nutrition lowers the frequency.

Naturally, health care, higher incomes,

technology, and better hygiene all played a role, but the backbone of change was alim-entation. If we take apart the alimen-tary factor, we see that it culls strength from innovation and research. And also from courage, that mindset that passes stubbornly from generation to generation.

This is not, of course, a biography of my grandfather, nor one of the Polli family; it is simply an attempt to underscore the crucial points, also known as the joints and unity that have characterized this century and a half of our unified history. There is one more part of the story to tell, which has to do with values. The early entrepreneurs put it well: "Like my father taught me, a company has to think about its own capital base without restraining investment that allow it to build its future. A company will only live if it has the courage to evolve. I have never seen any company succeed by pulling in the oars. Change is necessary, and requires implementing new strategies, investing in new products and new areas, and having the courage to make new investments and to evolve. Otherwise, the company has no future."

Then there are the values in the broad sense "In a company like ours, the human component and personal relationships are as important as professional and business abilities. My father transmitted to me three values in particular, which I call "The Three C's:" courtesy toward other people, consistency in carrying certain projects forward, and courage. Moral human values to adapt to the life of the company. Professionally, I always tried to follow his principles."

These values come from experience and awareness: the world tomorrow will not

be the same as it is now, in fact every-thing will change, the number of citizens on the land will increase – to nine or ten billion people, they expect – and the West will grow old, while Africa will rise up young and, I hope, strong and able.

There will be new consumers, and new needs; to respond to these exigences will take a habit of innovation, agility, and also consistency with respect to ourselves and the consumers of the future, that is to say, with one eye on the past and one eye to the future, because who knows, innovation is just a successful tradition.

The Polli's know this: they understood, for example, that the world of tomorrow will be called the Future, and that it will be run by women. Women will take the reins; women's progress, in effect, is owed to the washing machine. How many women were liberated from enslavement to laundry, how many women, like my mother, became teachers because they were emancipated from work in the fields – which in some eras occupied 65% of their time – or from the time it took to wash clothes and hang them to dry in the sun, hours and infinite hours, hands reddened and ruined by arthritis? How

many women could sit at the table, at last, freed from egoistic patriarchs?

Many. The large numbers are seductive, and they make me optimistic about our values, both in the strict sense of the word and otherwise, and how closely they resemble those that are practiced, consciously and unconsciously, by many southerners.

To live in neighborhoods with high crime rates and not let it affect you takes courage and stubbornness, typical of people who don't give up, who refuse to learn by memory. In their way, they are innovators, they try new paths, efficacious new remedies against a world that often, because of laziness and bad habits, prefers to ignore their problems, both today's and tomorrow's. What happens today will sooner or later come back to settle accounts, and on that day, we will need integrated analyses, management will be necessary, and a wide range of knowledge at our disposal.

That day, at last, we will need to fight against ourselves and against those men and women who selfishly chose to draw in their oars, convinced that everything would turn out for the best.

Images for an Italian Kaleidoscope

DENIS CURTI

Like an organism, photography was born whole. It is in our progressive discovery of it that its history lies.

John Szarkowski

In *The Photographer's Eye*, John Szarkowski claims that "like an organism, photography was born *whole*." What the director of the department of photography at the MoMA in New York means by this statement is that it is the process itself that makes the creation/formation of the image radically innovative, beyond the intentions tied to the formation of the single photographer, to his provenance or circumstances.

The history of photography, to the American historian and critic, is the progressive discovery of the possibilities of the medium and of its immutable nature, and he synthesizes five characteristics, indices by which to read and understand photography itself: the thing itself, the detail, the frame, Time, and Vantage Point.

Within the process of decoding images then comes the concept of photographic genre. How did we arrive at the categorical distinctions among genres that make up the wide panorama of photographic production? This is one of the questions we are trying to answer with this book, dedicated to the hundred and forty years of POLLI. The project came into being as a comparison of the visions of two sen-

sational masters of Italian photography: Scianna and Migliori.

It is important to state that from 1839, the year of the birth of photography, until today, an immense quantity of genres have been proposed to categorize photography, to speak only of those based on subject matter and the photographer's approach. In both cases, throughout history and the technical evolution of the medium, the separations and the classifications always reveal themselves to be arbitrary and superficial, from the moment that any photograph exposes itself as open to multiple readings and meanings.

On one hand, then, we propose systems for organizing and cataloguing photography. On the other hand, we question the existence and the rigidity of certain codes. The context of production and the use of photographic images are called into question.

In fact, since its inception, photography has been identified as an extremely complex object, physical and cognitive, in which the mechanism of the medium and the manual skill of the author create a sort of "half writing" which is never just a representation.

Vision involves and interprets the cultural and social context of the reference, following the author's intentions, to stimulate associations and emotions that cannot be univocal.

This is to say that photography must be freed from the obligation to represent the real and from presumed objectivity, so that, at last, it can be considered a medium of communication and meaning, special and autonomous.

Ferdinando Scianna and Nino Migliori, conscious of the meaning of history, have produced a story in images, with distinct and interwoven visions, of a company that is an integral part of Italian manufacturing and domestic culture.

Ferdinando Scianna focuses on an interplay of gazes among the protagonists of the new generation of the Polli company. The result is a sequence of shots in black-and-white that reveal a sense of belonging and continuity with tradition as well as the perspectives, audacious and forward-looking, of an enthusiastic new generation. From big to small, detail to landscape, human figures to great infrastructures, this is the tale of people, machines, and factories connected by a history of passion passed down from Milan to Tuscany though faith in ideas, in innovation, and in domestic life, beginning with the relationship with the land.

Nino Migliori, instead, "plays," with his distinctive capacity for imagination.

He has manipulated his photographs to the point that the images themselves are reinvented: oneiric visions, captivating and fluorescent, are born from sudden

intuitions, and then develop into a single and coherent project, dominated by the pleasure of discovery and wonder. His "transfigurations" go beyond abstraction, they explore the world of photography from all sides, revealing all the multiple possible interpretations of reality.

In the images of Scianna and Migliori, documentary and sociological study are accompanied by technical and material experimentation, by introducing the process of photographic production as a *trait d'union* of the writing of light and the feeling of a vision, that together tell a story.

The authors create a dialogue between Polli's complex industrial organization and the richness of the photographic language.

This photographic journey across Polli's hundred and forty years seems to suggest an important interpretive key to the photographic image. The photographers exceed the limits of 'the mechanical' to create images that can be considered art in their own right. Their choices are the result of a conscious selection of reality, beginning with intimate and personal perception. This photographic publication investigates the technical and expressive qualities of the medium, and the juxtaposition of two different visions, helps us to understand the path that the photographer chose to render and give meaning to the image.

The fundamental role assigned to photography is that of translating a feeling into an image; love for the land is the vibrating center of a productive process that distinguishes the history of this company.

Milan, 1872. Via Broletto

MARCO POLLI

Milan, 1872. Via Broletto.

That's where it all began, in a little grocery store in the heart of Milan, at the end of the 1800's. At the dawn of a united Italy, Fausto Polli, with the help of his children, gave life to the company that 140 years later is walks on the legs of its sixth generation. Today, to tell the story of the Fratelli Polli spa is to tell the story of a family. To delve into the history of the generations that built it, to shed light on faded memories, to reflect on the details that time has bleared but not erased. Our history is that of a hard-working little shop that started out trading imported cod from Northern Europe. What we have never lacked is the desire to make and to invent things. The spirit of enterprise has always translated into brilliant ideas and good intuitions. Who would ever have thought of cod? In the little shop on Via Broletto, the days were always serene, and there was no want of work. Fausto Polli and his sons started up their business on one founding value: family. Harmony and sharing always prevailed over everything else, and these were the two conditions that have allowed our company such longevity.

The first years went by quickly. Milan faced the new century full of hopes and ambitions, and the little shop on Via Broletta cast an ever-growing spell. People were drawn there, a bit because of the good products they knew they

would find there, and a bit because of the relaxed, cordial atmosphere that you breathed inside. Try to imagine the little children who greeted the customers and welcomed them with the utmost respect and warmth. Everything was going well when, again thanks to that enterprising spirit that I was talking about, there was another flash of intuition. These were the years leading up to the Great War, and my grandfather Giuseppe, along with his father Luigi and brother Ernesto, decided to transform their little shop into something more industrial. The qualitative leap was made by shifting their attention to tomato preserves. Here, our love for the land was born.

Luck comes to those who are courageous, as they say. And so the idea that was born in 1872 began to grow, and to spread from Milan to Parmense with the acquisition of factories. Courage was never lacking on Via Broletto.

The Great War brought economic and moral depression to our country. Life was hard for everyone. Yet even as the road grew steeper, the Polli brothers knew that what mattered wasn't the bicycle you used, but the strength you had in your legs to push the pedals and tackle the climb. A life lesson. Those who survived the war, and those who came out even better than before, often did so by changing their businesses and themselves. Giuseppe Polli continued,

instead, with great spirit of sacrifice, to put body and soul into his entrepreneurial mission. And just at the dawn of conflict, their will was rewarded. Prince Borghese, a friend of my grandfather, had large holdings in Tuscany, and during the war had opened a factory in Monsummano Terme that produced canned meat for the army. The war ended, and so did military commissions, and the prince proposed to Giuseppe that he take over the facility. Thus came the genesis of the Monsummano plant, which to this day is the crown jewel and the core of the company.

Every self-respecting story has twists, emotional entanglements, and genius. The story of the shop on Via Broletto is no different: a series of evolutions transported the Polli brothers from their little shop in the center of Risorgimento Milan to ultimately becoming successful businessmen. In order to have success, you must always have vision, a flair for business, and an understanding of how the world is moving so you can anticipate its changes. The older generations of my family had just that. All the way from their first baccalà al pomodoro to the vegetables and preserves of today.

The film of memory rewinds to the '50's. Grandpa Giuseppe had thrown himself into tomato preserves, but he was running into competition with southern companies that offered better prices. You could say that the Mezzogiorno¹ was at the time what China is now. This was a great challenge, and Grandpa Giuseppe knew how to face it and become even stronger. Once again, the key to success was family. Three of his sons decided to enter the company in order to unite their strengths, the way it had been from

Via Broletto to Monsummano. After the second world war, it was my father who took the leadership role, and right away he put into practice what his predecessors knew best: invention and innovation. He decided to completely abandon tomatoes and set his sights on vegetables, preserved and pickled. That love for the land born many years earlier had grown into a mission. What is love if not the will to preserve a pure, unique feeling. The will to see the fruits of this love became the company philosophy.

But these are still the years before the company launched their technical innovations, innovations that survive to this day. Glass jars were introduced in the '30's, and twist-off caps in '60's, two novelties that the company launched to elevate the preservation of product quality and to improve on tin cans. Innovation that would revolutionize the market forever.

Quick flashback. There's no winning team without an acknowledged leader. This is how it always happens. Rather, this is how it has to happen. All five generations of my family have always had a clear leader. The extra gear is message, vision, an innovative idea to pursue in a united, shared way. These values have lasted for 140 years, in exactly the same condition as in the "little shop." Every person over the years has left something that others picked up and jealously guarded. Like a relay, in which the baton represents inheritance and trust placed in the hands of he who receive it.

Our story, just like that relay, is a long course in which the human component and personal relationships account for the extra drive of our company. My father had his brothers' support in his

¹ Il Mezzogiorno, literally "Midday," refers to the Italian south.

choices and strategies, as they took part with enthusiasm in something that was not just business but part of their life. That little shop, made strong by the brothers' union, began to make itself known first in Italy and then in America. Just like it happens in novels, except this was history. America and their immigrant countrymen have welcomed the Polli brothers since the '50's. The American market was my father's workhorse, and he knew how to cover it with strong and incisive commercial organization. The Italians in America loved our products from the start, and found in them the desire and the wish, on the level of nostalgia, to be able to relive and to savor the tastes of Italy from thousands of kilometers away. Those who live far from home have two ways to feel less alone: by feeling close to loved ones, or by having a way to touch, to taste, to wear, or to listen to something that makes them feel closer to their country. It is nice to be able to remember today, and to know that we helped our countrymen to savor a taste of their country.

There is another memory, however, that binds me to my father, which is the moral inheritance he left me. There were three values in particular, which I call the "Three C's." Courtesy towards other people. Consistency in pursuing what you believe in. Courage. These are the principles that I have always tried to follow ever since I took over the company. At the time, I was barely fourteen years old.

My mind turns back to my adolescence and to family conversations. Even earlier, at just a tender age, talking about company was a custom that began, at first, to spark my interest, and then to totally absorb me. There wasn't a single

moment when we weren't partaking in company life. Like all children who incessantly ask adults thousands of "why," when I was little, I remember being strongly attracted to the tides of people who handled enormous machinery, and to the relaxed, reassuring air of my father when he explained the life of the factory. I was amazed and interested. I remember that these were the strongest feelings I had when I heard my family talking, at the table or at any other moment of the day, about production, vegetables, and preserves.

I was totally fascinated by this world, and one day my father decided to give me a close-up view. I wasn't yet fifteen years old when my father confided in me about his plan for the company. It's amazing to think about it now, almost fifty years later, how my father, with his great experience and his white hair, took me aside to tell me, just a teenager, about his plans for the future of his company. A future in which he had decided, without his brothers, to entrust me to take the helm after him. Young boys have other things on their mind, they generally put off responsibilities, and think about enjoying the best years of their life. But people grew up fast in those days, and they couldn't wait to become adults. For me, and I think for many others my age, there wasn't a lot of time to think about what you wanted to be when you grew up. Growing up, then, meant having to deal with family matters, to use a bit of an outdated expression.

I owe my father for making me into an adult, and for entrusting me with responsibility that help me to mature without going through emotional shock. Often people grow up out of necessity, uncon-

sciously and instantaneously, spurred by the force of events. Precocious adults. For me it was different. I understood what my father was proposing, and I accepted without hesitating. It was a decision that made me responsible. I owe my father for that, too.

In 1966, when I was just nineteen years old, some health problems forced my father to leave the helm of the company, despite himself. This trauma, rather than weaken me, strengthened me and made me even more responsible. I attended university, a destiny which all wealthy families at the time were giving their children, investing in them and in their future. In the fabulous '60's, boys like me, barely twenty years old, lived the flower of their youth in a country that knew the economic boom and created what everyone knows today as the "Italian Miracle."

Those who were there know what I'm talking about. Those who have only heard about those years, and didn't live them, cannot understand what it means to live in a time when everything seemed possible and there was no limit to realizing your dreams. And the dreams of a twenty-year-old in the '60's were nothing if not the desire to follow an impossible path. I don't regret my choices, not in the least. I am who I am above all because of the great trust that my father bestowed on me, perhaps dangerously. But I am grateful to him for precious lessons both about being human and about business. His imprint on me has allowed the "little shop" to live another generation: renewed in spirit, but with steady values.

I can recall one of my father's famous phrases. "Banks will give you an umbrella when it's sunny and leave you outside

in the rain." A pearl of wisdom, if you will. He meant that the interests of the company have to take priority over personal interests. Perhaps this was another reason that he decided to bet on me. He was convinced that the company would only stay sound, over the passing of years and the cycles of fortune, if it was led by someone with this principle firmly in mind. The moral is that of the ant and the grasshopper. Collect and reinvest. Maybe the company history imitates the famous fable. 140 years later, the "little shop" has grown up, it has seen successive workforces, the stories of men, of good intuition and difficult choices. It has been a continuous accumulation of experience, values, and humanity. Every member of the family has worked to leave in the hands of the next generation a moral and professional inheritance, healthy and farsighted.

I decided, for example, to place my bets on wide distribution channels. We wanted to break out of our routine, to face new, more compelling challenges. At the end of the '70's, the industry was still young, and it was an interesting field for what we were proposing. This, too, turned out to be a good choice. Just think, 1966 was the first time we exceeded one billion in revenue, and at the end of the '80's, we reach a seventy. Thinking about it now, about thirty years later, this might seem normal, but you can never taken anything for granted. Yes, the idea and the desire to do it were there, but above all there were sacrifices and great affection. Love for what you do is simply love for what you are. And so that "little shop" built up the brand value that has made us a household name.

We know that life has its highs and

lows. What counts is seeing ahead and always having a solution ready at hand. We know that everything is relative, but the important thing is to have something that works. In the mid-90's, in fact, the company had a slump. In truth, many companies that had undertaken the road of large-scale distribution found themselves suddenly having to face a backfire because of the change in behavior of large-scale distribution on the brand-name companies. History has seen many lose their way, but we have always known what countermeasures to take, because of our great capacity to engineer and transform. Remember the cod?

We discovered another skin under that thick, more-than-a-century-old armor. Our passion for quality pushed us to embrace "Made in Italy" with even more conviction, and focus more abroad. The reason was simple and, once again, in full Polli style. Since we couldn't wager on our traditional products, rarely consumed outside of Italy, we decided to invest in condiments, which are still connected, obviously, to the vegetable world (pesto, bruschetta, sauces). Our country is fortunate to be known around the world as the land of good food, and this is why we decided to bet on something that complements the Italian dish known around the world: pasta. Pasta the way it's eaten. On the strength, too, of our love for the land. And along with quality products came another technical innovation, following glass jars and twist-off caps. The '90's saw the introduction of olives in tubs, the practical answer to anxious cooks in a society that was speeding up its daily pace of life and needed to save time without giving up taste and quality, thanks to a touch of creativity.

Quality, too, has always been a top goal since the time of the "little shop." Great passion in selecting products, but even greater scruples when it comes to controls. Tradition and advancement moved in step in our history. We have always paid attention to our selections, and at the same time were ready with better means of production. Today, just as in 1872, anyone who approaches our products has to be able to depend on the goodness of the raw product, a cardinal point of our philosophy. Over time our conviction has translated into strategic and focused choices. In the '80's, in fact, we acquired the Fratelli Tafuro company, which is now our trusted provider of vegetables and semi-prepared products. Our revelation was driven by the motivation, and the necessity, to get to the heart of the alimentary supply chain in order to guarantee the quality of our products to customers.

This is the thought that sets the machinery going at the Monsummano Terme factory everyday. There, within every movement, are the principles that Fausto Polli taught his sons 140 years ago. It is the human component, whether we're talking about social choices or about manual labor, that has always been the winning aspect of our company.

Like the tiles of a mosaic, every person does their part in composing a work guided by a figure in whom they trust. Those same tiles, which time has saved, allow us today to see a picture of absolute splendor. I realize that holding together different histories and different lives is no easy task, but it is the life of the company itself that has made it possible to create a marathon of excitement that has yet to run its course.

Today we are in the sixth generation, and the worry of those who will leave something to their own children is whether or not they are able to carry on the sound ideas born in the 'little shop.' One of the most difficult aspects of our society has always been finding a link that unites different generations. What has made our company great is absolute faith in our message and in the philosophy enriched by the personalities and the charisma of those who practiced it. I imagine that the new generation will have to change its shape, interpreting this guidance by their own instincts. Today, modernity certainly imposes new mental schemes, new approaches to the opportunities that life offers and new organizational methods. What this company will not lack are the deep roots of its history and its past, the starting conditions by which we shape the future.

In a certain sense, I see in the new members of the family the person who I was in the '60's. At the same time, I also rep-

resent my father, and I still carry the baton that he passed to me more than fifty years ago. In my life as a businessman, I have had to make many choices, and I have often found myself weighing the two classically opposing aspects of the life of a family company. To decide based on economic or emotional terms. All my choices have been based on both, and whomever comes after me will inherit that experience.

Returning to one of the "Three C's" that my father taught me, courage. I imagine that my daughters and my granddaughter will have plenty of courage to spare as they head into their future developments. Determination and foresight are not lacking. It's up to them to learn how innovation extended the life of that "little shop." Indeed every story is made up of different chapters, and in the story of this company, the ink that will be used to write the new chapters, even if it changes hands, will be the same ink that was used to write the old chapters.

Biografie *Biographies*

Nino Migliori

Nino Migliori è nato a Bologna nel 1926 dove vive e lavora. La fotografia di Nino Migliori, dal 1948, svolge uno dei percorsi più drammati e interessanti della cultura d'immagine europea.

Gli inizi appaiono diversi tra fotografia neorealista con una particolare idea di racconto in sequenza, e una sperimentazione sui materiali del tutto originale e inedita. Le Ossidazioni, i Pirogrammi, dei tardi anni '40 sono opere che non hanno confronti nel panorama della fotografia mondiale, sono comprensibili solo se letti all'interno del versante più avanzato dell'informale europeo: da Wols a Tàpies a Burri, con esiti spesso in anticipo sui più conosciuti episodi pittorici.

Dalla fine degli anni '60 il suo lavoro assume valenze concettuali ed è questa la direzione che negli anni successivi tende a prevalere. Nino Migliori è l'autore che meglio rappresenta la straordinaria avventura della fotografia che, da strumento documentario, assume valori e contenuti legati all'arte, alla sperimentazione e al gioco.

Oggi si considera Migliori un vero architetto della visione: tema centrale di tutta la sua produzione. Le sue opere sono conservate in importanti collezioni private e pubbliche tra le quali MAMbo – Bologna; CSAC - Parma, Galleria d'Arte Moderna - Torino; Museo d'Arte Contemporanea Pecci - Prato; Galleria d'Arte Moderna - Roma; Bibliothèque Nationale - Parigi; Musée Reattu - Arles; Museo di Praga; Museum of Modern Art - New York; Museum of Fine Arts - Houston; Museum of Fine Arts - Boston; SFMoMA – San Francisco e altre.

Nino Migliori

Nino Migliori was born in 1926 in Bologna, where he lives and works.

Nino Migliori's photography, starting in 1948, is one of the most articulated and interesting careers in European visual culture.

His beginnings were different from neorealist photography, marked instead by a specific idea of sequential story-telling, and by experimentation with completely original, never-before-used materials. His Oxidations and Pyrograms from the late Forties have no comparison in the world of photography; if anything, they might be considered part of the most advanced stage of European Informal Art (Wols, Tàpies, Burri), often appearing ahead of even the most famous painterly works.

Starting in the late Seventies, his work took on a conceptual weight, he tended to continue in this direction in the following decades. Nino Migliori is the author who best represents the extraordinary adventure of photography, which, as a documentary tool, takes on the qualities and contents connected to art, to experimentation, and to play. Today Migliori is considered to be a true architect of vision. Every one of his productions is the result of a precise project on the power of vision, a subject which has characterized all of his work. His works reside in important private and public collections, including MAMbo – Bologna; CSAC - Parma, Galleria d'Arte Moderna - Turin; Museo d'Arte Contemporanea Pecci - Prato; Galleria d'Arte Moderna - Rome; Bibliothèque Nationale - Paris; Musée Reattu - Arles; Prague Museum; Museum of Modern Art - New York; Museum of Fine Arts - Houston; Museum of Fine Arts - Boston; SFMOMA – San Francisco and others.

Ferdinando Scianna

Ferdinando Scianna, è nato a Bagheria, in Sicilia nel 1943. Compie all'Università di Palermo studi, interrotti, di Lettere e Filosofia.

Nel 1963 incontra Leonardo Sciascia con il quale pubblica, a ventun'anni, il primo dei numerosi libri poi fatti insieme: *Feste religiose in Sicilia*, che ottiene il premio Nadar. Si trasferisce a Milano dove dal 1967 lavora per il settimanale *L'Europeo* come fotoreporter, inviato speciale, poi corrispondente da Parigi, dove vive per dieci anni.

Nel 1977 pubblica in Francia *Les Siciliens* (Denoel), con testi di Dominique Fernandez e Leonardo Sciascia, e in Italia *La villa dei mostri* (prefazione di Leonardo Sciascia). Introdotto da Henri Cartier-Bresson, entra nel 1982 nell'agenzia Magnum.

Dal 1987 alterna al reportage e al ritratto la fotografia di moda e di pubblicità, con successo internazionale.

Svolge anche, da anni, un'attività critica e giornalistica che gli ha fatto pubblicare numerosissimi articoli in Italia e Francia su temi relativi alla fotografia e alla comunicazione con immagini in generale.

Il 2003 vede l'uscita del libro *Quelli di Bagheria* (parte di un progetto più ampio che include un documentario e varie mostre), ricostruzione dell'ambientazione e delle atmosfere della sua giovinezza attraverso una ricerca nella memoria individuale e collettiva. Approdo di nuove ricerche che integrano scrittura e fotografia.

Tra i suoi libri più importanti: *I Siciliani*, Parigi 1977; *Kami*, Milano 1988; *Le forme del Caos*, Udine 1988; *Leonardo Sciascia*, Milano 1989; *Marpessa*, Milano 1993; *Altrove, reportage di moda*, Milano 1995; *Dormire, forse sognare*, Udine 1997. *La Geometria e la Passione*, Roma 2010; *Autoritratto di un fotografo*, Milano, 2012.

Ferdinando Scianna

Ferdinando Scianna was born in Bagheria, Sicily in 1943. He attended at Università di Palermo, in the department of Arts and Humanities, but did not complete a degree.

In 1963, he met Leonardo Sciascia, with whom, at the age of twenty-one, he published the first of numerous books together: *Feste religiose in Sicilia*, winning the Nadar Prize. He then moved to Milan, where in 1967 he worked for the journal *L'Europeo* as a photojournalist, special correspondent, and then as a correspondent in Paris, where he lived for ten years.

In 1977, he published *Les Siciliens* (Denoel) in France, with texts by Dominique Fernandez and Leonardo Sciascia, and *La villa dei mostri* (preface by Leonardo Sciascia) in Italy. Introduced by Henri Cartier-Bresson, he joined Magnum in 1982.

From 1987 onward, he has alternated between reportage, portraiture, and fashion and commercial photography, with international success.

He has also worked for years as a critic and a journalist, and his writings have been published in Italy and France on subjects related photography and to communication with images more generally.

2003 saw the publication of his book *Quelli di Bagheria* (part of a wider project which includes a documentary and various exhibits), a reconstruction of the setting and atmospheres of his youth through individual and collective memory. A collection of new research that integrates writing and photography.

Among his most important books are: *I Siciliani*, Paris 1977; *Kami*, Milan 1988; *Le forme del Caos*, Udine 1988; *Leonardo Sciascia*, Milan 1989; *Marpessa*, Milan 1993; *Altrove, reportage di moda*, Milan 1995; *Dormire, forse sognare*, Udine 1997; *La Geometria e la Passione*, Milan 2010; *Autoritratto di un fotografo*, Milan, 2012.

Antonio Pascale

Antonio Pascale è nato a Napoli nel 1966, ha vissuto prima a Caserta poi a Roma dove attualmente lavora.

Ha pubblicato vari libri tra cui, per Einaudi, *La città distratta*, *La manutenzione degli affetti*, *Passa la bellezza e scienza e sentimento*. Per Contrasto ha pubblicato *Solo in Italia*. L'ultimo suo libro è *Pace e Pace* (Chiare Lettere).

Ha vinto numerosi premi, è tradotto in Spagna, Portogallo e Francia, scrive per il *Corriere della Sera*, *il Mattino*, *il Post* e le riviste *Limes* e *Le Scienze*.

Svolge attività di conferenziere e si occupa di divulgazione scientifica.

È "l'intellettuale di servizio" alle *Invasioni Barbariche*.

Antonio Pascale

Antonio Pascale was born in Naples in 1966. He grew up in Caserta and later moved to Rome, where he currently lives and works.

He has published various books, including, for Einaudi, *La città distratta*, *La manutenzione degli affetti*, *Passa la bellezza*, and *Scienza e sentimento*.

With Contrasto Books, he published *Solo in Italia*.

His latest book is *Pace e Pace* (Chiare Lettere).

He has won numerous awards, his writing has been translated in Spain, Portugal, and France, and he writes for the *Corriere della Sera*, the *Mattino*, the *Post* and the magazines *Limes* and *Le Scienze*.

He appears as a lecturer and is involved in science.

He is "L'intellettuale di servizio" on the show *Le invasioni barbariche*.

Ringraziamenti Acknowledgements

La F.Ili Polli Spa sentitamente ringrazia i suoi partner, senza i quali questi 140 anni di storia aziendale non sarebbero stati possibili.

F.Ili Polli Spa is grateful to its partners, without whom these 140 years of company history would not have been possible.



Claudio Conforti
Fuselli Carlo – Azienda Agricola
Giuntoli Srl
Azienda Agricola Le Terre Del Sele Srl

