Raduno Genuino Clandestino a Bologna - autunno 2011

GRUPPO

AUTOCERTIFICAZIONE PARTECIPATA

*a partire dalla domanda “Quale contributo riescono a dare i GAS ai nostri mercati?”*

Sono intervenuti i produttori e co-produttori di :

Roma: TerraTerra=TT + Perugia: TerraFuoriMercato=TF + Napoli: Ragnatela=Ra + Bologna: CampiAperti=CA-GasBO + Terni: MercatoBrado=MB

(Carlo,CA,Bo) A Bologna è stato un gruppo d’acquisto a mettersi in contatto con il primo gruppo di produttori biologici da cui sono nati i mercati di CA; perciò a Bo la componente cittadina era già fortemente consapevole dei sistemi di sfruttamento impliciti nel meccanismo della grande distribuzione, quindi i nostri co-produttori sono stati grandi diffusori di questa consapevolezza;

addirittura a Bologna la consapevolezza cittadina era diventata maggiore di quella della campagna, ed i co-produttori stessi hanno iniziato a cercare nuovi produttori: etica,vendita diretta, ciclo corto;

poi l’allargamento dei mercati ha portato anche l’arrivo di produttori che non rispettavano più queste regole, quindi la conoscenza diretta non era più sufficiente a garantire i principi etici dei mercati,

perciò CampiAperti si è posta la questione del controllo dei produttori, ed ha definito **l’AUTOCERTIFICAZIONE PARTECIPATA in cui produttori e co-produttori sono soggetti critici, politici, consapevoli :**

**COME FUNZIONA L’AUTOCERTIFICAZIONE PARTECIPATA A BOLOGNA :**

> il nuovo produttore DEVE PRIMA **presentarsi in Assemblea**

> **occorre la conoscenza reciproca** e la fiducia    che si creano nei momenti d’incontro, perciò si va in azienda, si vede, si parla, e **si spiegano bene al nuovo produttore gli intenti politici dell’Associazione;** in particolare partecipano alla visita alla nuova azienda **produttori degli stessi prodotti, in modo da capire subito il metodo che viene adottato**

(Debora) Girare un VIDEO al momento dell’accoglienza nell’azienda può essere utile, non come effetto-spionaggio, ma per accumulare materiale video per montare filmati di conoscenza dell’azienda da mostrare in occasione di presentazioni o al mercato stesso ai co-produttori, e costituisce anche un deterrente rispetto aziende non idonee.

(Laura,CA,Bo) Anche incontri e laboratori **in azienda** possono essere una bella occasione per conoscere quella realtà e le fasi della produzione (raccolta, laboratori di trasformazione, allestimenti di orti, ...)

(MB,Terni) E’ possibile organizzare piccoli servizi reciproci che fungano nel contempo da conoscenza della produzione.

**se il produttore accettato partecipa ai mercati e nella vicinanza** di mercato prosegue il percorso di conoscenza reciproca tra produttori e tra produttore e co-produttori, che implica anche la coerenza rispetto alla produzione biologica locale (prodotti, qualità dei prodotti, quantità): alcuni produttori anche in questa fase della conoscenza sono stati trovati in contraddizione; (Na) In caso di produttori non idonei sarebbe meglio pensare ad una RI-EDUCAZIONE invece di un’escusione...

NB:    il percorso dell’autocertificazione partecipata porta principalmente ad relazione umana, una relazione di fiducia: **significa ACCOGLIENZA NELLA COMUNITà DEL CONSUMO, dal momento in cui si iniziano a condividere la giornata, la settimana, l’anno di mercato fianco a fianco: deve nascere per forza un RAPPORTO Di FIDUCIA RECIPROCA.**

(Carlo,CA,Bo) L’AP è più affidabile nelle realtà circoscritte, a BO **la criticità relativa ai produttori lontani è superata richiedendo loro CERTIFICAZIONI CONVENZIONALI.**

Un aspetto dell’AP di CA include **i lavoratori dell’azienda, anche nei casi di lavoro nero (che possono anche esserci quando si lavora con stranieri clandestini), sono a pieno titolo nell’associazione CA, che si fa garante degli accordi anche informali presi tra datore di lavoro e bracciante; ovvero il rispetto del patto concordato nella relazione d’opera, altrimenti il lavoratore può appellarsi all’associazione che a sua volta può rivalersi sull’azienda.**

**Parallelamente alla questione della zucchina etica a 2 euro, è fondamentale dichiarare l’elenco di problematiche che sono dietro alla zucchina della grande distribuzione a 1euro-80ct ( a partire dall’impiego della manodopera straniera, come nell’incontro coi braccianti di Nardò)**

(Angelo+Filippo, TT, Na) A Napoli l’AP avviene ancora tramite visite aziendali, c’è un breve **corso per i produttori sui TRASFORMATI**, durante il quale crescono anche le relazioni.

Vi sono attualmente ancora 2 criticità + 1 soluzione dal basso, in divenire:

> solo nel tempo hanno iniziato a partecipare alle visite aziendali i produttori omologhi;

> spazi e tempi. I produttori sono lontani, perciò ci sono problemi logistici nel coinvolgere anche i cittadini nelle visite;

>> ora **i produttori si stanno organizzando PER ZONE e stanno inziando a scambiarsi informazioni**.

(Tonino, TerraTerra, Roma) L’esperienza parte da un GRUPPO D’OFFERTA, si porta avanti l’AUTOCERTIFICAZIONE PARTECIPATA, che ha senso solo se **concordata coi co-produttori**, perché implica un nuovo sistema di relazioni e di verifiche, e per noi significa **un percorso politico reale** non virtuale, perciò se si riuscissero a sviluppare insieme produttori e co-produttori, anche strumenti per nuove economie, oltre la compravendita pura e semlice, s    potrebbe veramente innescare **un nuovo CIRCOLO VIRTUOSO**,

come quelli dei brasiliani che abbiamo ascoltato in diretta il 30 sett. in Bolognetti: meccanici, sviluppatori di data-base per la mappatura delle campagne, trasportatori, quindi **competenze dalle città possono collegarsi in maniera sostanziale ai produttori per completare ed ampliare e rendere completamente autonomo il percorso di produzione, in un rapporto di aiuto reciproco;**

quindi se si riuscissero a costituire **SPACCI POPOLARI dei prodotti** dei gruppi d’offerta si creerebbero :

>> **nuove occasioni di reddito per soggetti diversi** (chi gestisce la logistica, chi trasporta, chi vende, … - p.e. esiste a Milano La BotteGAS che ha libreria+spazio degustazione+ristorante, ed è diventata un importante luogo di riferimento per tutti i nostri produttori)

>> che a sua volta potrebbe comportare una riduzione del prezzo, a partire dalla diffusa lamentela che il prezzo del biologico e troppo alto, perciò è un prodotto di nicchia

>> e riproporrebbe **l’idea della PIAZZA come luogo dei beni comuni**, in cui ognuno potrebbe portare il suo percorso, dalla difesa del territorio alle associazioni di quartiere, col rischio però che l’attenzione venga deviata verso altre cause.

Il mercato del fresco deve esserci sempre, perciò si contattano i GAS per vendere i prodotti quando non c’è mercato.

Nei nostri mercati l’attenzione centrale sono IL CONTADINO e LA CAMPAGNA,quindi BIO e PREZZO EQUO,

invece per la maggior parte dei GAS entrati in contatto coi mercati GC la questione principale è IL PRODOTTO, che deve essere BIO ed ECONOMICO;

fino al 2006 ogni anno organizzavano 3 gg i discussione su questi temi, invitando anche i GAS, con partecipazione sempre scarsissima.

(Ragnatela, Na) Se i GAS entrassero di più in contatto coi produttori potrebbe capire meglio i prezzi, e sarebbe anche un’occasione di FORMAZIONE, p.e. a Napoli ci sono molti ORTI URBANI con lavorazione collettiva, esperienze di COMUNITA’ PARTECIPATA.

(Susanna,GasBO) CA collabora coi GASBo (200 famiglie organizzate in sottogruppi di 20 famiglia ognuno); i GASBo nn hanno mai differenziato produttori certificati da autocertificati, preferendo da sempre i piccoli ai grandi, da 7-8 anni riceve cassette settimanali;

considerano l’AP di CA come formalizzazione del produttore che “apre” la sua azienda, in questo senso l’AP è una procedura che evita di ricorrere alle agenzie di certificazione;

questi presupporti possono ampliarsi, ovvero possono essere inclusi anche altri criteri che possono definirsi di volta in volta, p.e. l’esclusione del lavoro non equamente retribuito.

(TF,PG) Problema con i GAS che vogliono soprattutto LA CERTIFICAZIONE:implica un loro livello superficiale di consapevolezza.

Ancora pochi vedono in quest’esperienza un veicolo di cambiamento sociale: in Umbria c’è molta affezione per la grande distribuzione, in aggiunta ci sono molti stranieri e precari che hanno di **difficoltà nel capire l’etica del PREZZO GIUSTO;**

è anche necessario che il livello di consapevolezza del consumatore e del produttore cambino di pari passo: se il produttore ha i prezzi troppo alti non sta sul mercato.

In Umbria i GAS ricevono finanziamenti fino a 5000euro all’anno, l’aderire al sistema dei finanziamenti può renderli soggetti ricattabili, e potrebbe essere un disincentivo all’includere prodotti “irregolari”;

alcuni GAS hanno per legge la possibilità di una CERTIFICAZIONE ALTERNATIVA, forse anche questo potrebbe essere strumentalizzato politicamente.

(Tonino, Roma) A partire da “La zucchina deve costare 2 Euro”:

la domanda è: “**Chi non ha 2 euro x la zucchina può comunque avere una zucchina sana o deve necessariamente mangiare quella tarocca?”**

Questa risposta entra nella politica, per esempio l’amico che va a dare una mano al produttore è un lavoratore in nero estemporaneo o un gesto umano? **Inserire nella distribuzione il PREZZO ALL’ORIGINE sarà il passaggio che metterà in discussione l’intero sistema di distribuzione capitalistico.**

(Giovanna, 6 mesi di lavoro in Brasile) In brasile i prodotti biologici non erano accessibili, allora gruppi di consumatori si sono costituiti come cooperativa che riceveva i prodotti, usando internet come strumento di gestione ordini e consegne.

Negli USA c’è il CONSUMISMO COLLABORATIVO,

in GB è stato fondato il primo supermercato interamente gestito dai consumatori.