

"cibo sano e locale: un prodotto di lusso?"

"l'agricoltura sostenibile è solo per i ricchi?"

"il prezzo dei prodotti biologici contadini:  
una questione cruciale"

"contadini bio e cittadini colpiti dalla crisi:  
uscire dalla trappola di una guerra tra poveri"

... *Ci piace il titolo*

"contadini biologici e famiglie in crisi economica:  
quali prezzi concordare?"

"... **CON-cordare ASSIEME** vuol dire incontrarsi e far conoscere la  
realtà dell'Agricoltura Contadina alle persone.

L'agricoltura contadina sviluppa relazioni ... " (Romano)

"... **comporta una CONdivisione e CONOSCENZA** del nostro lavoro,  
perchè i nostri co-produttori sono sensibili, ma manca ancora  
una visione reale del nostro modo di coltivare. " (Laura G.)

All'interno di CampiAperti ci siamo imposti di iniziare ad affrontare  
l'annosa questione... "Qual è il GIUSTO prezzo?"

Ci siamo accorti che l'argomento aveva mille sfaccettature, tutte in-  
teressanti... non riuscivamo ad arrivare a definire la questione con  
immediatezza, abbiamo perciò deciso di iniziare scrivendo i nostri  
pensieri a riguardo, e senza che ci mettessimo d'accordo sono venute  
fuori tante considerazioni, ugualmente valide e complementari, perciò  
abbiamo ritenuto interessante condividerle con voi.

Se hai anche tu un'idea a riguardo puoi inviarcela  
[www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - [info@campiaperti.org](mailto:info@campiaperti.org)

Riflessioni dall'autunno 2012 ad oggi



**CampiAperti**  
Movimento per la Sovranità Alimentare

**Mauro**, co-produttore, CampiAperti, novembre 2012

Ogni pianta arrivata alla propria maturazione produce una grande quantità di semi,  
per avere la maggior probabilità di riprodursi e portare avanti la propria specie.

Attraverso l'osservazione e la sperimentazione di tale fenomeno l'uomo, nel corso  
dei secoli, è riuscito ad utilizzare quest'abbondante risorsa sementiera, coltivando  
piante per soddisfare le proprie esigenze alimentari.

Il medesimo percorso evolutivo è continuato pressoché inalterato fino ai giorni no-  
stri, quando repentinamente la prosperità della terra è stata snaturata dalla ri-  
cerca del profitto sempre maggiore, col minor sforzo fisico.

Ciò ha portato ad un'agricoltura gestita da macchinari come forza lavoro, e da  
metodi di lavorazione forzati ed aggressivi, nell'ottica del pianta/cresci/vendi  
massimi, massima ricerca del prodotto più adatto, massimo utilizzo di sostan-  
ze chimiche, minima manualità.

Tutto ciò porta ad un prezzo minimo del prodotto finito, ma comporta anche un  
esaurimento della vitalità del terreno, un livello elevato di tossicità del suolo e  
dell'ambiente, che si riflettono sugli alimenti prodotti, e una inevitabile disoc-  
cupazione umana.

Invece in un ciclo naturale il seme, dal germoglio alla pianta, per svilupparsi impiega  
due-tre mesi, a seconda delle varietà, ed ancora di più se si vuole anche individuare  
la pianta vocata alla ri-produzione del seme futuro.

**In questo cammino c'è l'azione dell'uomo che prepara la terra per la semina,  
trapianta le piantine giovani, le accudisce e toglie le infestanti durante il loro  
sviluppo, interviene rispetto agli eventuali incidenti di percorso, quali malattie,  
siccità ... per arrivare al momento giusto in cui il frutto del suo lavoro può es-  
sere colto e consumato; per fare tutto ciò in equilibrio con la terra c'è bisogno  
di manodopera e conoscenza delle condizioni in cui bisogna operare in modo  
corretto ogni giorno.**

Analizzando questi due metodi opposti di praticare l'attività agricola il consumatore  
può comprendere e valutare la differenza tra gli alimenti che può consumare: uno  
prodotto delle macchine, l'altro frutto dell'inesauribile arte contadina.

## Carlo, produttore, CampiAperti, gennaio 2013

Ho la convinzione che il regime di prezzi scelto dai produttori per un prodotto, per un banco o per un mercato sottintende e comunica in modo importante a tutti coloro che si avvicinano.

Tutti, a seconda della consapevolezza più o meno alta rispetto al regime di prezzi vigente in città, nei supermercati negozi specializzati o fruttivendoli - fanno le loro valutazioni. Quindi scegliere un regime di prezzi che determini il successo di un mercato, regime che trovi "l'approvazione" di molte persone, significa muoversi istintivamente sulla lama del rasoio che separa la necessità di reddito dei contadini e uno "Ok" dei co-produttori che, ricordiamolo, solo in limitata parte sono politicizzati quindi militanti quindi pronti a tutto.

**Quindi è più che mai necessario che il regime di prezzi sia sotto il controllo della comunità politica che lavora e consuma in quel contesto.** Spesso si presentano dei rischi che occorre evitare:

- che qualche produttore ponga un prezzo troppo alto. Questo può avvenire per scarsa competenza: alcuni, soprattutto agli inizi, hanno costi di produzione esagerati, che non possono ricadere sui coproduttori; oppure per il classico giochino della domanda e dell'offerta in un momento in cui altri produttori sono senza.

- che qualche produttore faccia un prezzo troppo basso. Questo è il caso in cui uno si ritrova un impianto industriale, e porta al mercato a prezzi irrisori tanto la roba la butterebbe. Oppure di quelli che riforniscono anche l'ingrosso, o un giro più ampio della vendita diretta, e coltivando in modo più esteso si possono permettere di fare i prezzi più bassi. **Queste situazioni, apparentemente favorevoli per i co-produttori, alla lunga porterebbero alla chiusura dei mercati perché insostenibili da chi produce varietà con costanza durante l'anno, ovvero i veri pilastri dei mercati stessi.**

**Per questi motivi io ritengo molto importante per il movimento, per le realtà territoriali del movimento, che si opti per un controllo dei prezzi collettivo che abbia i seguenti due obiettivi minimi :**

- stabilire un **prezziario comune** vincolante, ragionato, che indichi una forbice di prezzo per ciascun prodotto presente ai mercati. Ovvero ricercare il prezzo giusto. CampiAperti si è già mossa sugli ortaggi ma bisogna andare oltre.

- **mantenere un regime di prezzi competitivo rispetto a tutti i rivenditori di biologico del territorio.** Ovvero ricercare deliberatamente la competitività del nostro "sistema".

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 3 di 20  
Licenza **CREATIVE COMMONS BY-NC-SA** : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: **BY**>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; **NC**>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; **SA**>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

## Michela, CampiAperti, novembre 2012

«Avevo deciso che volevo spender poco per pranzo, e allora sono andata dal panettiere a comprare due panini, e me li sono fatti riempire di mortadella nella gastronomia accanto, ma due panini fatti di aria che saran pesati 150 grammi, il ho pagati un euro e novanta.» Il pane a Bologna è caro rispetto alle altre città.

A meno che non vai alla Coop e c'è sempre il pane EURO, con l'etichetta gialla, te lo dà la «panettiera» al bancone dei prodotti da forno, pesa un chilo e costa un euro. Quando lo affetti la crosta si stacca dalla mollica, e ogni fetta si sgretola sotto la lama del coltello. Un chilo di pane della Fede costa 4 euro. Non è poco, rispetto al pane coop, ma lo è rispetto a quello del panettiere in centro.

Personalmente impazzisco per i carciofini sott'olio. I carciofini sott'olio a Bologna costano come in tutto il resto d'Italia. Bene o male al discount tra uno e due euro, in un supermercato medio, tra 3 e 4 euro circa per 200 grammi. I carciofini di Laura costano 4 euro, 100 grammi. Per andare a Napoli un paio d'anni fa' ho fatto solo statali e non autostrada. E tra il Lazio e la Campania ho visto distese infinite di carciofi. Monocoltura. Anche tra l'aeroporto di Girona e il centro di Barcellona ci sono grandi estensioni di carciofi.

**Il prezzo del supermercato nella maggior parte dei discorsi è considerato come il prezzo accettabile, il prezzo di riferimento.** E' il supermercato che, nelle dinamiche del libero mercato, detta il prezzo. **Il supermercato, per arrivare al banco col prezzo più basso possibile, sottopaga i produttori, salda il resto al trasporto, e la maggior parte del guadagno se lo tiene poi lui. Di conseguenza il produttore ha a disposizione un budget molto limitato, con il quale deve pagare concimi, diserbanti e braccianti. L'unico prezzo su cui può giocare è quello della manodopera, perché i prodotti chimici hanno quel costo e basta. Molto spesso i braccianti sono persone svantaggiate, il cui inserimento nella società è reso difficile da norme che li rendono fuorilegge già solo perché si trovano in Italia. E vengono sottopagati.**

Comprare i carciofini di massa mi renderebbe complice di un sistema ingiusto. In cui per mangiare, della terra è stata impoverita, delle persone sfruttate e pochi si arricchiscono.

**Posso innalzare la mia autostima, io «consumatore» divento consapevole di essere «co-produttore».** Ho questo potere tutte le volte che faccio la spesa. **Se compro al supermercato consegno denaro a un compratore senza anima che guarda solo al proprio profitto. Così si possono definire gli attori dell'economia finanziaria.**

**Scegliere di non comprare al supermercato, può da questo punto di vista rivelarsi un gesto politico e militante.** Non solo per dove vanno a finire i miei soldi, ma perché se compro da chi li ha coltivato ortaggi in una piccola azienda agricola, senza uso di diserbanti e concimi, in un modo sostenibile per la terra e per l'uomo, genero un meccanismo sociale diverso.

Incontro Giovanni al mercato, e gli chiedo se ha i carciofini, e lui mi racconta di come è andata quest'anno la raccolta e io decido quanti comprarne. Freschi. **La relazione tra me e Giovanni esiste perché lui fa le verdure e io le mangio. Esco di casa per il bisogno di mangiare e vado da Giovanni perché mi fido di lui.** Immagino che un tempo i vicini di casa si conoscessero per-

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 4 di 20  
Licenza **CREATIVE COMMONS BY-NC-SA** : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: **BY**>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; **NC**>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; **SA**>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

ché ognuno aveva delle competenze diverse e ciascuno aveva bisogno dell'altro. Chi aveva una sega ad acqua, chi il forno del pane, chi i conigli ecc...

**Con la società dei consumi di massa, molto spesso le relazioni sociali ruotano solo attorno ai soldi. Senza alcun interesse di conoscersi.** Come tra la cassiera e noi in fila alla cassa. A una società in cui non c'è complicità, ma competizione e male lingue.

**Nei mercati di contadini a vendita diretta di CampiAperti il percorso di autorganizzazione verso l'emancipazione dalla competizione è difficile e lungo. Ma pian piano, anche nei mercati giovani, i produttori abbandonano la paura, in nome della complicità con i propri vicini di banco, consapevoli che l'ampliamento dell'offerta porta quasi sempre ad un aumento del numero dei frequentatori del mercato, e non ad una diminuzione delle vendite personali.**

Quella scatoletta di tonno che passa sul tapis roulant del supermercato, accompagnata dal tlin tlin dello scanner dei codici a barre, **viene da un'isola del pacifico dove si fa una pesca industriale devastante che sta facendo sparire i tonni dal mare. Il mio desiderio di tonno va di pari passo con l'occhio che non vede, e il cuore che non duole.** E io contribuisco. **Se non dò peso a quello che passa sul tapis roulant, se non immagino che posso far altro invece che mettermi in fila, io contribuisco alla devastazione sociale, politica e ambientale che ci circonda.**

L'obiezione che sento più spesso rispetto al comprare dal contadino è che costa troppo. Vero, vero per alcune persone ... i precari che guadagnano poco come fanno? Recentemente un assessore in regione ci ha detto: «Dobbiamo sempre avere presente il pensionato o il precario che vanno alla coop e che comprano il pollo arrosto a 6 euro, perché prendono 600 euro al mese. Anche io me lo chiedo come sia possibile che da quei 6 euro si paghi l'allevatore, il mangime, il macello, la pulizia, la cottura, il sacchetto dove me lo vendono e la cassiera. Ma c'è chi non ci pensa».

Mio padre è un uomo di sinistra. Oggi non ha molto senso in Italia forse definirsi così. Ma un tempo lo aveva. Quando mi sono trasferita a Bologna e mi lamentavo dei prezzi nascevano i discount e io andavo al discount, **mio padre alle mie lamentele rispondeva con estrema gravità, che quel prezzo era troppo basso.** Che in realtà noi paghiamo troppo poco il cibo che mangiamo. Io mi sentivo profondamente offesa da queste sue affermazioni, mi sembrava che ci provasse gusto a dirmi che c'è del marcio dietro. E' stata una sorpresa, dopo dieci anni di presa di autocoscienza e scoperta del mondo, dire che son d'accordo con lui.

**Chiedere il pane ad un euro al chilo, significa dare la propria disponibilità ad alimentare un mondo dove le farine vengono da campi coltivati da decenni solo a grano, la cui terra è ormai povera e dipendente da concimi chimici di sintesi. Che inquinano le falde e l'acqua che beviamo. Che danno lavoro solo a una persona su un trattore, che usa petrolio, che per estrarlo popolazioni lontane vengono derubate, espropriate della terra.** Gli impianti il più delle volte inquinano le falde rendendo l'acqua non potabile, i gas che i pozzi rilasciano bruciati a fuoco vivo vita natural durante, invece che essere utilizzati per fornire energia elettrica agli autoctoni, a causa del costo che la costruzione delle infrastrutture necessarie avrebbe. E toglierebbe incasso alle multinazionali supermilionarie quotate in borsa. **Se volessimo pagare il giusto un pane prodotto con farine sane prodotte con sistemi agricoli rispettosi della terra e dell'uomo e maci-**

**nate a dovere, cotto in un forno a legna con legna buona, ebbene costerebbe più di un euro al chilo.**

**Chiedere la passata di pomodoro a un euro significa rendersi disponibili ad alimentare le tasche di un'industria che imponendo un prezzo al chilo ridicolo ai produttori, li costringe a usare manodopera sfruttata rivolgendosi a caporali. Persone che vivono in casolari senza luce e acqua e fognature, e che dipendono dal caporale, che a volte li paga a volte no, chiede dei soldi per il trasporto sul luogo del lavoro, per la bottiglietta d'acqua e il panino di pausa pranzo: questi schiavi moderni guadagnano 20euro al giorno che diventano 15. La passata di pomodoro di Michele costa 2,50 euro.**

La rivoluzione economico politica che si genera scegliendo di acquistare solo direttamente da chi produce, genera anche una rivoluzione sociale. Mettendo scambio tra persone non sul livello dei soldi, ma su quello della complicità.

Emilio (apicoltore di montagna) un po' di anni fa', ad un'assemblea disse che aveva fatto il voto di povertà, e a me era venuto in mente San Francesco. Mi veniva un po' da ridere. Quando poi mi son accorta che per le statistiche io sono povera, ho pensato che ho dato i consumi futuri in cambio del benessere. E va bene così.

Ma ciò, a mio avviso, non dovrebbe servire a sentirsi diversi dalla massa, una nicchia *radical chic* che ha capito - perché istruita e forse mai venuta a stretta conoscenza della fame - ma ad emanciparsi dalla necessità di costruire la propria identità tramite i consumi. Compro bio quindi sono bravo.

Per ridurre i consumi, bisogna spogliarsi dell'appagamento identitario che deriva dall'acquisto. E questo è molto rivoluzionario, visto che il liberismo per funzionare dice: "la società non esiste, esistono solo gli individui." M. Tatcher

Ricostruire una società dove le persone parlano tra di loro dopo cena invece che chiudersi in casa a guardare la tv, e io individuo mi costruisco parlando con gli altri e non comprando cose che servono a far capire chi sono.

**Acquistare perché necessario alla propria vita. Mangiare è necessario a vivere.**

In questo senso, acquistare in un circuito economico di cui si conoscono i metodi produttivi e si decidono le regole, dovrebbe portare a capire che, **nel sistema capitalistico, consumiamo troppo.** Più del necessario. Probabilmente è difficile traslare la spesa pari pari dal supermercato al mercato contadino biologico. Perché i soldi non basterebbero. Allora è possibile **diminuire la quantità aumentando la qualità. Più nutrimento in meno cibo.** Farine più proteiche perché macinate da poco, frutta e verdura ricca di vitamine perché fresca ecc...

**Nella società di massa solo una minima parte del reddito viene destinata all'alimentazione. Quando si era tutti più poveri invece quasi tutto il reddito veniva utilizzato per mangiare.**

Insomma questo per dire che dietro la frase "costa troppo" si cela la paura di abbandonare uno stile di vita che dà sicurezza e appagamento istantanei e sicuri a buon mercato. Basta entrare allo spaccio dei cinesi e si possono comprare un sacco di cose. **Ma poi quel mondo sentiamo l'ingiustizia di quel mondo che non dà il salario minimo garantito, lo alimentiamo. Vittime e carnefici. Meglio poveri. Di cose. Ma ricchi di risorse.**

## Germana, produttore, CampiAperti, novembre 2012

**Il prezzo che proponiamo per i nostri prodotti non e' il risultato di una contrattazione, un punto di equilibrio, tra domanda e offerta, ma semplicemente corrisponde al costo di produzione del prodotto stesso.**

Per questo le nostre aziende agricole sono di fatto "imprese no profit": pagati i costi di produzione (quando va bene) non avanza nulla. Tra i costi di produzione nell' agricoltura biologica contadina la mano d'opera e' senz'altro quello che incide maggiormente, stimiamo circa il 70-80%. La mano d'opera nella aziende contadine e' sempre quella del contadino stesso, alla quale si può aggiungere, solo nelle aziende più strutturate, anche mano d'opera esterna. **Il reddito del contadino quindi non e' un profitto, ma la semplice remunerazione delle ore di lavoro che presta nella sua stessa azienda,** e questo anche se è considerato dal punto di vista normativo un "imprenditore agricolo".

Ora, visto che il contadino non può modificare i costi dei materiali, dei carburanti, delle imposte e altro, **quando il prezzo di un prodotto non arriva a remunerare interamente i costi di produzione, il contadino dovrà "risparmiare" sulla remunerazione delle sue ore di lavoro. E' quello che accade normalmente,** non è raro arrivare alla fine dell'anno e calcolare che le proprie ore di lavoro sono di fatto state pagate 3, 4, 5 euro l'ora. **Quando l'annata va bene si arriva a pagarsi come un operaio avventizio.**

Tutto questo per dire che **quando non si riconosce un "giusto prezzo" di fatto si sceglie di svalutare il lavoro contadino, non si riconosce il valore di quel lavoro.**

**Riconoscere un giusto prezzo dei prodotti permette la sopravvivenza delle aziende agricole contadine.**

**Ma cosa sono le aziende agricole contadine biologiche?**

**Sono aziende non specializzate, di piccole dimensioni, la cui produzione e' destinata essenzialmente alla vendita diretta o alla vendita in un circuito di prossimità.**

**Sono aziende che, praticando l'agricoltura biologica, non utilizzano concimi o antiparassitari di sintesi, che quindi non restano nell'ambiente né come residuo negli alimenti.**

**Sono aziende che essendo diversificate favoriscono la biodiversità e che salvaguardano gli elementi naturali nei territori agricoli.**

**Sono aziende che utilizzano con moderazione le risorse disponibili, quali acqua e combustibili fossili, e che preservano nel tempo la fertilità dei suoli.**

**Sono aziende che utilizzano prevalentemente il lavoro dell'uomo rispetto ai capitali, discostandosi in questo completamente dall' agricoltura industriale.**

**Chi, acquistandone i prodotti, sostiene queste aziende agricole, compie una scelta personale, sulla qualità della propria alimentazione, ma anche una scelta che ha un valore sociale, sulla gestione dei territori, che sono anche e specialmente luoghi di vita, e sulla società, favorendo l'occupazione e il lavoro non alienato.**

Tutto questo a volte porta a delle contraddizioni, quando il giusto prezzo diventa troppo alto per una parte della popolazione, a basso reddito, che trova nell'agricoltura industriale e chimica la disponibilità di alimenti abbondanti e a prezzi inferiori. E'una contraddizione che non si può eludere.

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 7 di 20  
Licenza **CREATIVE COMMONS BY-NC-SA** : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

Tralasciando i casi, numerosi, dove questa difficoltà e' più una percezione che una realtà che deriva dalle priorità che si esprimono nei propri consumi (si preferisce risparmiare sul cibo e spendere in altro), o dagli stili di alimentazione (si privilegiano alimenti pronti, elaborati, carni e altri prodotti che dovrebbero essere consumati con moderazione...).

Dovremmo affrontare i casi dove il problema esiste veramente. E' in questa assunzione di responsabilità verso le comunità che a mio parere sta la nostra alternativa economica.

**Se creiamo luoghi dove le relazioni sono reali, dove non esiste conflitto di interessi tra produzione e consumo ma vera collaborazione tra persone, se riusciamo a creare veramente delle comunità si può andare anche oltre il giusto prezzo, possiamo gli uni prenderci responsabilità verso gli altri, e concordare altri prezzi.**

**Cosa significa questo in pratica? Significa che chiunque, parlando, mettendosi d'accordo con un contadino, può avere prodotti per la propria alimentazione e per la propria famiglia anche a prezzi molto bassi.** Faccio solo alcuni esempi: andare a "spigolare" quello che resta nei campi già raccolti, raccogliere le piante spontanee commestibili che nelle aziende biologiche sono sempre presenti, acquistare le eccedenze a casse, o quei prodotti che vengono considerati "scarto" dal punto di vista commerciale ma che sono ottimi opportunamente cucinati, barattare o scambiare aiuto con prodotti, e tante altre cose che si possono inventare...

**Infatti quello che in un bilancio aziendale non appare e' la grande ricchezza prodotta in una azienda agricola contadina biologica, che può essere condivisa tra molti. Questo e' fattibile quando davanti non si ha un banco di mercato, ma una persona, quando non e' la merce quello che conta ma le relazioni che si creano.**

Se mettiamo al centro il bilancio si perde quella che e' la forza della nostra proposta, al centro della quale ci sono le modalità di relazione, le persone. Tutti noi che partecipiamo alla costruzione di questa economia, sia coltivando la terra, che scegliendo di acquistare prodotti contadini, dovremmo porre molta cura nelle relazioni, e mantenere alta la capacità di inventare percorsi diversi, anche quando "i conti non tornano".

A questo proposito cito un articolo di Murray Bookchin che mi sembra particolarmente illuminante: "Per essere più drastici: una carota "biologica", un indumento tessuto in casa, un'asse di legno artigianale, o uno stivale di pelle fatto a mano, sono una semplice "cosa" a cui ci si rapporta impersonalmente in una cooperativa alimentare o in un laboratorio artigianale, come in un grande magazzino, se non portano con sé un messaggio etico che li rendano oggetti estranei ad una economia immorale.

**Una "cosa" in se stessa non darà mai voce ad un messaggio etico, solo perché di qualità, con caratteristiche ecologiche e d'utilità. Per quanto possa essere sana, nutriente, bella e priva di additivi nocivi per il corpo e il gusto, non diventa "buona" in senso morale solo per queste ragioni.**

**La "bontà" morale può solo venire dal modo in cui le persone interagiscono tra loro, e dal senso di intento etico che danno alle loro attività produttive. È attraverso il modo in cui i beni sono scambiati o più radicalmente il modo in cui lo scambio e' usato per distribuirli, che fa sì che "venditore" e "acquirente" cessino di essere polarizzati l'uno contro l'altro e facciamo parte di una stessa comunità economica, uniti da un fraterno rapporto di complementarietà.**

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 8 di 20  
Licenza **CREATIVE COMMONS BY-NC-SA** : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

**Marzia e Mattia**, produttori, CampiAperti, novembre 2012

## Riflessioni sparse su prezzi del biologico contadino di Campi Aperti, stili di vita e sistema economico

La questione dei prezzi dei prodotti biologici contadini venduti nei nostri mercati non può essere scissa da un ragionamento più ampio su stili di vita, scelte di consumo delle persone e sistema economico generale.

Ci viene da più parti fatto notare che i prezzi praticati nei nostri mercati non sarebbero alla portata delle fasce di reddito basso della popolazione e che quindi l'alimentazione di qualità diventerebbe privilegio di un' élite economica e cioè delle famiglie con redditi medio-alti.

Ciò che sottintende questo discorso è che i nostri prezzi sono alti rispetto a un prezzo giusto.

A volte chi sostiene questa tesi combatte giustamente contro lo sfruttamento del lavoro, migrante o italiano, in agricoltura o in altri settori, senza rendersi conto del paradosso che incarnano le due istanze.

Delle due l'una: **o lo sfruttamento del lavoro è sbagliato e i prezzi praticati nei nostri mercati sono giusti perché garantiscono un reddito dignitoso a chi lavora la terra, un reddito che si aggira attorno ai mille euro al mese.**

Oppure lo sfruttamento del lavoro è giusto e quindi i prezzi praticati nei nostri mercati sono troppo alti.

Ci sarebbe una contraddizione nel lottare contro lo sfruttamento e comprare, per fare un esempio, verdure, passate di pomodoro o agrumi a prezzi stracciati che provengono probabilmente da lavoro sfruttato, se non da lavoro schiavo.

Stabilito che di prezzo giusto si tratta bisogna allora verificare se questo prezzo giusto sia davvero soltanto alla portata delle famiglie con reddito medio-alto.

Crediamo che il reddito non sia un reale fattore determinante nella scelta di avvicinarsi ai nostri mercati. Riteniamo che la nostra clientela appartenga, più che ad un' élite economica, ad **una minoranza di persone che fatto percorsi di consapevolezza e di critica dell'esistente.**

**Intendiamo dire che si sceglie di fare la spesa nei nostri mercati a partire da molte strade diverse e con l'obiettivo di soddisfare esigenze di diverso genere: la salvaguardia dell'ambiente e della terra; la cura della propria persona attraverso un'alimentazione il più sana possibile; il bisogno di un cibo fresco e saporito dalle intatte proprietà nutritive; la costruzione di un diretto rapporto di fiducia con chi il cibo lo produce; il bisogno di restituire allo scambio quel carattere di socialità che i supermercati, i discount e gli ipermercati hanno distrutto o deformato in maniera aberrante.**

Queste esigenze (e molte altre) che fanno avvicinare le persone ai nostri mercati, emergono sotto forma di "interferenze culturali" nella trasmissione *mainstream* che va in onda ogni giorno nella testa dei cosiddetti "consumatori". Queste interferenze al sistema, che allo stadio larvale spesso non vengono percepite come tali e che possono continuare ad essere vissute in maniera inconsapevole anche in fasi successive, possono, se coltivate, **portare le persone a una piccola rivoluzione interiore che le trasforma da consumatori/trici in co-produttori/trici del proprio cibo.**

CampiAperti - [www.campiaperiti.org](http://www.campiaperiti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 9 di 20

Licenza CREATIVE COMMONS BY-NC-SA : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

Ciò che avviene è uno scarto culturale tra una cultura di massa che trova nel super/ipermercato, tempio della religione del consumo e dell'offerta totalitaria e totalizzante, la propria fonte di approvvigionamento, e una vera e propria controcultura delineatasi nell'ultimo decennio che vede nei piccoli mercati locali gestiti da contadini biologici non soltanto una fonte alternativa per il reperimento del cibo ma anche **una tessera importante nella costruzione di una concreta alternativa di vita al modello culturale/economico dominante.**

Quella che inizialmente si configura come semplice scelta di consumo può trasformarsi consapevolmente in vera e propria scelta politica e anche laddove non vi sia questa consapevolezza è innegabile che le ripercussioni della propria scelta siano anche politiche e non solo economiche. **La stessa parola 'consumo' perde di senso in questo processo poiché nulla viene consumato, a partire dal suolo, passando per il cibo venduto nei nostri mercati, che non conosce scarti di produzione, per finire con il reddito delle persone che lungi dall'essere consumato o eroso diventa parte di un circolo virtuoso di produzione che può portare nel corso degli anni ad un miglioramento concreto della vita di tutti i soggetti in campo.**

Il prezzo non costituisce un ostacolo laddove le persone si avvicinano ai nostri mercati mosse da una o più di queste interferenze culturali che hanno iniziato a disconnetterle dal sistema di consumo.

Una recente tesi di laurea in sociologia ha dimostrato che la maggior parte delle famiglie che fanno la spesa nei nostri mercati rientrano in una fascia di reddito familiare medio basso, compreso tra i 1000 e i 3000 euro (non si può certo parlare di élite economica!) con un livello di istruzione medio-alto con una quota maggioritaria di persone laureate.

*Per quanto riguarda l'estrazione sociale degli intervistati, guardando i dati sul reddito familiare, la professione del padre, il titolo di studio e la professione svolta, possiamo dire che: la maggior parte degli intervistati proviene da famiglie appartenenti al ceto medio, dato che il 34% ha dichiarato che il padre svolgeva una professione rientrante nella categoria che raggruppa dirigenti e medi dirigenti, liberi professionisti di medio livello, impiegati di concetto ed insegnanti; inoltre il 62% ha conseguito un titolo di studio pari o superiore alla laurea, e circa il 66% del campione gode di un reddito mensile familiare compreso tra i 1000 e i 3000 € e nella maggior parte dei casi (65%) sono entrambi i membri della coppia a contribuirvi, svolgendo prevalentemente una professione impiegatizia.(..)*

*Lo stesso dato, smentisce le preoccupazioni sollevate da diversi autori tra cui Goodman (2004), secondo cui gli AFNs (alternative food networks) costituiscono un fenomeno di nicchia cui sono in grado di accedere, in assenza di interventi pubblici volti a compensare i prezzi per le classi più svantaggiate, soltanto quelle fasce di popolazione che godono di redditi alti. Il caso di CA dimostra invece che è possibile mantenere i prezzi di prodotti di alta qualità entro livelli accessibili alla maggior parte della popolazione, se è vero infatti che i prezzi dei prodotti venduti in questi mercati, superano quelli dei circuiti della grande distribuzione, è anche vero che paragonandoli al settore del biologico, e quindi presumibilmente a parità di qualità, i prezzi di CA risultano decisamente inferiori.*

Tratto da Maria De Cola, *Oltre il mercato. Il caso di Campi Aperti, 2012, TESI DI LAUREA in Sociologia (UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO).*

Se consideriamo il titolo di istruzione come uno degli indicatori che rende possibile l'attivarsi di una di quelle interferenze di cui parlavamo sopra, questo dato va a sostegno del fatto, che ad essere determinante nella scelta di avvicinarsi ai nostri mercati non è il dato economico ma quello culturale.

CampiAperti - [www.campiaperiti.org](http://www.campiaperiti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 10 di 20

Licenza CREATIVE COMMONS BY-NC-SA : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

Scendendo più nello specifico riteniamo che qualsiasi famiglia che sia in grado di reperire il cibo nelle tradizionali catene di supermercati, possa rivolgere il proprio potere d'acquisto verso i nostri mercati se è disposta a mettere in discussione nel suo complesso il regime dei propri consumi, ovvero se è disposta a modificare non solo la propria alimentazione ma anche il proprio stile di vita. Dovrebbe cioè essere disposta a rimettere il cibo, il nostro principale bisogno primario, in cima alle priorità, ovvero in quella posizione naturale da cui è stato scalzato in questi decenni a favore di un'ampia gamma di prodotti verso i quali il sistema capitalista ha indirizzato i nostri bisogni profondi (di sicurezza, di identità, di piacere, di accettazione, di libertà ecc.), di cui gli onnipresenti gadget tecnologici di ultima generazione sono soltanto l'ultimo anello. Forse non è superfluo sottolineare che questi gadget tecnologici, non propriamente economici, si rivelano in pratica più accessibili alle persone con redditi medio-bassi del cibo venduto nei nostri mercati. Ciò che rende più o meno accessibili i beni alle persone non è dunque il prezzo ma il modo (sistema del debito) e il valore che il sistema attribuisce a quei beni. Per quest'ultimo fattore sono la propaganda e la pubblicità a rendere molto più appetibili e accessibili, colmandoli di senso e di valore, questi beni di consumo. Una famiglia media con reddito medio-basso che non si avvicina ai nostri mercati non lo fa perché andrebbe sul lastrico ma perché non è disposta a mettere in discussione altri consumi che ritiene più importanti.

Un altro elemento del quadro è l'obsolescenza programmata e/o quella percepita delle cose: oggetti del nostro bisogno e/o del nostro desiderio che chiedono di essere continuamente rinnovati o perché oggettivamente di breve durata a causa della scarsa qualità della loro manifattura (diventata una prassi indispensabile al sistema capitalista), oppure perché sono le persone che le ritengono "vecchie" .. Il desiderio compulsivo di acquistare sempre nuove cose, rinnovato continuamente dall'onnipresente propaganda che indirizza verso il consumo la ricerca di senso e di felicità, è funzionale al sistema di produzione che ha bisogno di sempre nuovi rifiuti per poter produrre sempre nuove "cose".

Questo meccanismo non riguarda soltanto le fasce medio-alte ma anche quelle medio basse e basse che molto spesso sono quelle più vulnerabili di fronte alla propaganda e al mito della ricchezza. A questo proposito le tabaccherie e i bar sono piene di povera gente che erode parte significativa del proprio reddito in "gratta e vinci", lotterie e *slot machines* (cresciuti a dismisura negli ultimi 10 anni insieme ai centri scommesse) nella speranza di diventare "ricche". Ancora una volta a essere determinante è il fattore culturale e non quello economico a orientare questa scelta di consumo.

Va in onda una "trasmissione" implicita e impalpabile ma onnipresente che dice continuamente che l'ultima cosa in cui spendere è sempre e comunque il cibo, relegato a questione da discount o da supermercato dove il mangime delle multinazionali è propinato a bassi prezzi a scapito della sua genuinità ed eticità: cibo malsano che fa ammalare e che proviene dallo sfruttamento di animali, suolo, acqua ed esseri umani.

Nel senso comune il biologico deve restare il privilegio di un'élite anche se questa convinzione non trova conferma nella realtà se ci si sofferma ad analizzare il regime di consumo e gli stili di vita delle persone. Laddove il cibo diventa una questione di "senso", quello stesso senso altrimenti indirizzato verso l'acquisto compulsivo e frustrante di "cose", e di ricerca del sé e del proprio rapporto col mondo, allora il prezzo passa in secondo piano e risulta essere quello che è: un prezzo giusto.

## Alda e Massimiliano, CampiAperti, autunno 2012

### Il prezzo della vita qui a Sole Sereno

Sulla questione "prezzi" la nostra realtà rurale per il momento riesce a procedere con delle entrate esigue dal punto di vista sociale nonostante la presenza di 3 figli... Questo avviene non per una serie di coincidenze fortunate ma è stata una forma di organizzazione ragionata nel tempo dove un cambiamento forte come l'arrivo del terzo figlio porta a rivedere la gestione del danaro.

Occorre precisare che la nostra realtà esiste burocraticamente riconosciuta come "azienda in esonero IVA" cioè azienda agricola che ha un regime di entrate che si aggirano attorno ai 7000 euro annui. Questo percorso solitamente è ritenuto burocraticamente utile per aziende nuove che lo utilizzano per i primi anni, poi si dà per scontato che non si riesca a sopravvivere con esigue entrate e che culturalmente esista un desiderio innato di ingrandirsi, riscattarsi e produrre di più, e solitamente si passa ad "azienda con regime semplificato" in cui rientrano la maggior parte delle aziende semplici come quelle BIO di CampiAperti, ma se proprio si fa girare tanto danaro, e si riscatta l'azienda da povera e semplice a efficiente e organizzata grazie p.e.. all'acquisto di trattori nuovi, magazzini, orrende reti antigrandine etc. allora si può diventare una "azienda a regime normale" e ce l'hai fatta, il traguardo è stato raggiunto e sei ben inserito. **Questo ironicamente è il percorso sociale proposto dalle associazioni di categoria che riteniamo essere dispendioso anche dal punto di vista umano, cioè nel caso in cui una azienda diventa "normale" ecco che i prezzi della verdura si appesantiscono di spese burocratiche incisive, investimenti, che noi non abbiamo ritenuto fondamentali e che spesso richiedono l'utilizzo di "mutui" che si possono fare se non si è già avviato quello per l'acquisto dell'azienda, e necessita di maggiore tempo a disposizione da dedicare al lavoro per coprire le maggiori uscite.**

Noi come compagni di vita e passioni e come genitori ci siamo posti la domanda "Cambiare?" per avere maggiori entrate e più stabilità economica? Ci siamo accorti che questa cosiddetta stabilità avrebbe compromesso la nostra stabilità affettiva e la nostra capacità di interazione con i figli.

**Pensiamo che l'alienazione sia anche là dove manca il tempo per sé. Da qui parte la nostra scelta oggi giorno "socialmente estrema" di vivere con poche entrate economiche ma con una qualità relazionale familiare fuori dal comune.**

Come possono bastarci quei 7000 euro annui?? prima di tutto occorre essere abili manualmente e imparare l'arte del "fai da te" ma qui credo che tutti i contadini proprio per la strada intrapresa siano in grado di "arrangiarsi" e reinventarsi falegnami, elettricisti, idraulici, meccanici nel quotidiano e di affiancarsi ad un professionista solo nei casi più estremi.... Talvolta si può mediare e nelle vere comunità rurali c'è lo scambio naturale e c'è sempre l'amico che lo sa fare e tu hai il cibo per ripagarlo!! Certo nel nostro caso Max è un fuoriclasse nell'arte di arrangiarsi, ma crediamo che la fortuna aiuti coloro che osano e che con coraggio hanno fatto dell'improvvisazione un'arte.

Ma se parliamo di ridurre le spese quotidiane, quelle chiamate fisse, come luce, acqua, gas/legna, cibo allora occorre dire che non si è mai arrivati. Con l'acqua abbiamo già provveduto a installare i

riduttori di flusso, ma non quelli classici che avevamo già da 10 anni ma quelli da 1,7 litri ed ecco che l'ultima bolletta purtroppo Hera è di poco più di 3 euro. Nel periodo invernale si consuma certo meno acqua ma è anche vero che occorrono 5 minuti di tempo per riempire il secchio per dare lo straccio.. ma noi il tempo non lo subiamo!

Un altro cambiamento riguarda la sostituzione di lampade a risparmio energetico con lampade a LED che consumano dai 3 ai 7 watt ognuna, circa la metà di quelle a risparmio energetico e durano il doppio, questo in previsione di rendere autonomo il consumo delle luci di casa alimentandole con un sistema fotovoltaico/batterie scollegato dall'Enel. E così via potrei parlare dell'acquisto di una nuova stufa più KW e meno legna con un prezzo d'acquisto a noi accessibile.... sempre con l'intenzione di non sentirsi mai arrivati nella conquista di un'autonomia di vita e di pensiero.

Per quanto riguarda la produzione di ortaggi abbiamo avviato una gestione che ha l'obiettivo di limitare gli investimenti economici. Fin dall'inizio abbiamo immaginato di salvare un pezzetto di terra e abbiamo agito sempre con concretezza trasformando questo terreno in un terreno in grado di produrre frutta e verdura con il minimo sforzo. Questo si ottiene per es. impiegando, là dove è possibile, sementi autoprodotte per produrre piantine direttamente in campo o in serra e utilizzando gli animali da pascolo (pony e asina) in recinti che poi diverranno orti lavorando solo il terreno in superficie. Probabilmente però risulta ancora più importante l'autoproduzione di cibo nella gestione familiare e questo riduce notevolmente la quantità di denaro necessario nella quotidianità ma aumenta la richiesta di tempo. Autoproduzione non solo di ortaggi ma anche di alimenti trasformati quali lo yoghurt e il latte di soia e ovviamente il pane. Inoltre è fondamentale alimentarsi con cibi ricchi dal punto di vista nutritivo ma poveri poiché più economici: inserire tutti i giorni un pasto con una tipologia di legume e ridurre il consumo di carne a massimo 2 volte alla settimana. Queste scelte negli anni ci hanno permesso di limitare gli acquisti ai supermercati che sono l'unico possibile luogo in cui trovare qualche alimento biologico a 45 km dalla città e acquistare i prodotti bio di nicchia quali per es. miglio, semi di girasole, sesamo etc. nelle erboristerie di paese.

Non meno importante risulta la scelta di gestire il più possibile i figli offrendo loro un luogo in cui crescere liberi all'aria aperta giocando. E così la scuola non ha costi poiché si riduce ad un solo pomeriggio e si elimina il costo della mensa che riteniamo sia una spesa inutile e troppo incisiva economicamente e in contrasto con la scelta fondamentale del mangiare bene e sano e del vivere all'aria aperta!!

Ma non vorremmo che passasse un'immagine bucolica della nostra vita poiché non è facile oggi "essere", nel pieno significato di questa azione, una famiglia disinserita: gli ostacoli sono molti e l'educazione e gestione dei figli è solo una tra le tante complessità attuali.

**Una cosa è certa, una realtà rurale come la nostra può esistere solo all'interno di una organizzazione come quella di CampiAperti e anzi questa nostra estremizzazione è stata possibile proprio grazie a CampiAperti, poiché i primi anni era fondamentale affiancare un'altra attività per integrare le entrate. Perciò chi acquista un cavolo, contribuisce certamente a creare biodiversità là dove l'occhio riesce a vedere solo una pianura estesa e sterile, che riteniamo essere il minimo necessario nel biologico, ma soprattutto getta le basi per una comunità libera da costrizioni educative e perciò libera di esprimersi!!!**

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 13 di 20  
Licenza CREATIVE COMMONS BY-NC-SA : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

## Laura, co-produttrice, CampiAperti, novembre 2012

Io sono una consumatrice, una consumatrice da poco più di 1000 euro al mese - 3 figli: POSSO PERMETTERMI DI FARE UNA SPESA BIO o SOLIDALE? Ma è questa la domanda giusta?

Prima di qualsiasi tipo di valutazione di impegno ambientale-politico-etico, anzi, da un punto di vista assolutamente EGOISTICO: **il cibo che mangio è il carburante del mio corpo.** ... Nell'immaginario collettivo di questa società longeva siamo ragazzi sino alla soglia dei 50 anni, sempre giovani sempre belli, noi donne ci buttiamo col paracadute in particolar modo quando abbiamo il ciclo... Ma poi, solo a guardarci un pò attorno, ci accorgiamo che le ragazzine si sviluppano prima, è diffusa l'obesità infantile e tutte le patologie ad essa collegate, i cadaveri non si decompongono, sempre più persone attorno a noi soffrono di tiroide, sono entrate in contatto con tumori di vario tipo, tanti sono celiaci, un'intolleranza di cui da piccoli non abbiamo mai sentito parlare...

Osserviamo che le etichette di qualsiasi trattamento agricolo riportano controindicazioni più allarmanti del più fantasioso attacco batteriologico. Non conosco tale argomento in maniera specifica, ma già questo pochissimo mi basta: un cibo SANO è l'unica scelta che dovrei compiere come assicurazione rispetto al futuro mio e dei miei figli...

Non dovrebbero proprio esserci altre opzioni come azione minimale di tutela della mia salute ... Cibo sano in un mondo così inquinato? possibile?

Certamente non può essere sufficiente a preservarci da tutte le porcherie che ci circondano, ma sicuramente ciò che mangiamo è il primo e principale fattore che interviene sulla qualità della nostra vita. Non solo: rispetto a tutte le altre variabili del mondo circostante, sulle quali è più difficile influire (inquinamento ambientale, campi elettromagnetici, terremoto e cavallette...!o), la qualità del cibo che si consuma è una scelta di salute quotidiana.

Non dovrei assolutamente avere dubbi rispetto a questo: per garantire il più possibile la salute del mio organismo devo alimentarmi col cibo più sano che riesco a trovare.

A questo punto della riflessione osservo che il cibo biologico del supermercato costa di più dei prodotti biologici dei produttori di CampiAperti, in più il cibo biologico del supermercato è ottenuto comunque in maniera intensiva, perciò non è un tipo di agricoltura sostenibile;

**l'agricoltura contadina di CampiAperti tutela l'ambiente: sono i produttori che incontro sui banchi dei mercati che seguono i cicli della frutta, della verdura, dei formaggi che stanno vendendo, dall'inizio alla fine...**

**Cioè lavoro e campi coltivati, pascolati, occupati: significa il ritorno dell'uomo alla terra, alle colline che negli ultimi decenni vengono sempre più spesso abbandonate, significa quindi controllo e tutela costante dell'ambiente.**

Ognuno di loro ha sott'occhio, anzi è l'intera filiera e può spiegarmi cos'è successo in qualsiasi momento del ciclo di qualsiasi alimento...

Non solo: uscire dal supermercato ed entrare nel mercatino "alleggerisce" la spesa (per intenderci, è come quando entro all'IKEA per comprare una mensole e ne esco con 200euro di utilissimi sottopiatte stile pop-art di cui non mi ero assolutamente resa conto di aver bisogno!), perché al mercatino compro proprio solo quello che mi serve, non sono esposto nessun desiderio indotto.

**Quando compro meno, compro meglio: sono più attenta perchè il frigo è più vuoto, controllo la spesa, difficilmente mi avanza del cibo che andrebbe a male. Non solo: al mercato in ogni banco trovo comunque alcuni prodotti ad un prezzo accessibile (mi dò il limite massimo di 2,5 euro/kg); in alcune stagioni ci sono anche prodotti di seconda scelta adatti ad essere trasformati... talvolta li compro per trasformarli ed invece me li mangio: le albicocche mature quasi "squaglie" mi fanno impazzire!**

Quando li trasformo noto che questo trasformato mi viene a costare veramente poco e posso fare dei ghiottini autoprodotti.

Evitando il più possibile il circuito degli ipermercati, dei negozi, compro meno in generale, e dopo un pò mi accorgo che ho bisogno veramente di poco. Ogni tanto faccio una torta all'ananas!

CampiAperti - [www.campiaperti.org](http://www.campiaperti.org) - primavera 2013 : " Qual è il GIUSTO prezzo? ", Pag. 14 di 20  
Licenza CREATIVE COMMONS BY-NC-SA : tu sei libero di riprodurre, distribuire, comunicare al pubblico, esporre in pubblico, rappresentare, eseguire e recitare quest'opera alle seguenti condizioni: BY>Attribuzione : devi attribuire la paternità dell'opera nei modi indicati dall'autore o da chi ti ha dato l'opera in licenza e in modo tale da non suggerire che essi avallino te o il modo in cui tu usi l'opera; NC>Non commerciale — Non puoi usare quest'opera per fini commerciali; SA>Non opere derivate, non puoi alterare o trasformare quest'opera, né usarla per crearne un'altra.

## Marco, produttore. CampiAperti, primavera 2013

### Cosa c'è in questo vasetto di miele ...

Un vasetto di miele contiene il lavoro di un anno in cui le api in sintonia con la stagione e in armonia con l'apicoltore che se ne prende cura, producono il loro meraviglioso nettare. La diversità di ogni anno è dentro ogni vasetto che stai guardando che mai possiamo definire uguale ad un altro. **Le biodiversità del luogo, il lavoro di migliaia di api e le modalità di conduzione degli alveari producono infinite combinazioni possibili dove la natura determina la bontà del miele e l'operato dell'apicoltore la qualità.**

Il lavoro comincia a fine inverno quando nelle prime giornate di sole vado a controllare lo stato di salute delle api dopo la stagione fredda. In queste prime visite, stringo le famiglie ed equilibrio le scorte di miele tra le diverse arnie garantendo così a quelle che ne hanno meno di poter raggiungere le prime fioriture senza bisogno di essere nutrite. Al termine di questi primi lavori posso quantificare con quante arnie mi troverò a coll-lavorare.

Con l'esplosione della primavera inizio ad allargare le famiglie dando loro nuovi fogli cerei da costruire. La cera che utilizzo è esclusivamente quella delle mie api che faccio trasformare, dopo analisi, in una filiera biologica. I costi di lavorazione sono piuttosto elevati viste le esigue quantità che faccio lavorare.

Nelle annate migliori è in questo periodo dell'anno che produco il primo miele, prevalentemente tarassaco. Sempre raccolto in piccole quantità (poche decine di chili) il miele di tarassaco è un miele che se non si esegue alcun trattamento termico (come da buona prassi), richiede dei tempi molto stretti tra produzione, smielatura ed invasettamento perché essendo un miele ad altissima percentuale di glucosio se non ci si affretta con i lavori può cominciare a cristallizzare nei favi. Per questo oltre che per la ridotta quantità di miele prodotto, data la conduzione naturale del mio apiario (non nutro le famiglie per stimolarne la crescita), lo vendo ad un prezzo leggermente più elevato rispetto alle altre fioriture.

Un consiglio? Fai attenzione sempre, ma principalmente quando compri mieli primaverili, se non conosci il produttore. Molto frequentemente in apicoltura (non nella mia concezione) si usa nutrire le api con zuccheri tra fine inverno e primavera per far sì che la stagione apistica sia comunque e sempre bella a prescindere dalle variabili climatiche di mamma natura. Questi essendo i primi mieli dell'anno sono quelli che potrebbero essere "involontariamente" maggiormente "arricchiti" con zucchero da una esagerata stimolazione.

Settimanalmente continuo la visita di ogni famiglia in attesa della fioritura della robinia (acacia) che nelle nostre zone di produzione è una delle principali. Le compensazioni, il controllo della sciamatura e la formazione dei nuclei caratterizzano questo periodo di lavoro.

Durante la fioritura della robinia, come per ogni altra, oltre al lavoro ordinario di controllo igienico della famiglia, dovrò controllare l'andamento della fioritura stessa e in relazione alla stagione portare eventualmente nuovi melari affinché le api abbiano spazio per poter immagazzinare il miele raccolto senza imballare il nido. Al termine della fioritura lascio alle api ancora qualche giorno per asciugare il miele dopodiché cercando di non sovrapporre il raccolto a quello della fioritura successiva porto via i melari pieni e li sostituisco con altri vuoti. Dopo la robinia c'è la fioritura deliglio per le api che si trovano in collina, mentre quella del castagno per l'apiario che trasferirò in montagna. Per fare il miele di castagno vado sopra Campora ai piedi del Monte Fusso (800 mt ca). Il trasporto per il quale mi faccio aiutare e il controllo successivo delle api, richiede costi che giustificano il prezzo leggermente superiore che faccio pagare per questo miele.

Dalle fioriture successive a queste raccolgo in collina a seconda delle annate il millefiori, l'erba medica o la melata, mentre alcune varietà multiflorali in montagna.

Con questi mieli finisce generalmente la mia stagione produttiva e con luglio inizia il periodo del primo trattamento per la varroa. Da alcuni anni a questa parte ho scelto l'acido ossalico a seguito del blocco di covata. Questo metodo, richiede tempo e una discreta manualità. Preferisco questo trattamento al timolo (l'altro consentito nel biologico) perché anche se apparentemente più invasivo ho notato negli anni essere più efficace e disturbare meno la famiglia d'api.

Da qui a fine settembre il mio lavoro sarà esclusivamente di controllo igienico delle api con la consueta visita settimanale, dopo di che ad ottobre comincerò a stringere le famiglie. Questo serve perché con l'arrivo dell'inverno, le api necessitano di uno spazio più ristretto per non disperdere calore avendo allo stesso tempo il miele vicino al glomere che con il freddo si verrà formando all'interno dell'arnia. Una volta strette le famiglie in uno spazio adeguato al numero delle api presenti l'invernamento è fatto.

Non resterà che attendere il naturale blocco di covata per poter così ripetere in modo efficace il trattamento invernale con l'acido ossalico. Adesso non mi resta che vendita del miele ricavato dalla stagione di coll-lavorazione con le mie api.

**A questo punto vorrei esplicitare alcune mie considerazioni. La scelta di trasferire alcune arnie in montagna nasce sia dall'esigenza di diversificare la mia produzione che dal piacere di poter così avere mieli diversi e conoscere il gusto della biodiversità in luoghi differenti. Purtroppo però questo oltre ad essere un piacere personale è anche un compromesso con quello che è il mercato; mi risulterebbe oltremodo difficile vendere il miele che produco se ne avessi solamente di tre varietà.** Questa scelta l'ho preferita alla consuetudine di chi fa mercati di acquistare mieli altrui per poter avere sul banco una maggiore differenziazione o alla prassi di lavorare su un numero di arnie più consistente per poi conferire il miele alla grande distribuzione. Queste due pratiche non sono compatibili con il mio modo di pensare. Secondo il mio punto di vista lavorare su una cinquantina di arnie è un numero che consente all'apicoltore di seguire il lavoro nella sua totalità: la cura delle api, la smielatura e la commercializzazione. **Oltre al lavoro in apiario, ritengo altresì importante infatti anche la fase di laboratorio perché mi consente nelle diverse smielature di separare i telaini di miele che presentano delle differenze rispetto alla fioritura che sto estraendo permettendomi di mantenerla, nei limiti stagionali, il più possibile uniflorale e di poter ricavarne magari dei piccoli lotti differenti. La scelta della vendita diretta mi sembra invece coerente con quella dell'autocertificazione che cerco di accompagnare, con i limiti imposti dai costi ad un piccolo produttore, a delle analisi sul miele o sulla cera che eseguo a titolo personale saltuariamente. Credo sia importante che i produttori di qualsiasi genere alimentare e non, vendano direttamente i propri prodotti, perché penso sia compito di chi produce quello di educare il consumatore a diventare consapevole del ciclo produttivo e dunque co-produttore.**

**Raramente delego la vendita del mio miele, salvo eccezioni in cui c'è un rapporto di fiducia o un progetto. Parte consistente del miele che annualmente le mie api raccolgono lo impiego come moneta di scambio nel baratto per procurarmi ciò che non riesco a produrre e altra parte lo impiego in progetti che decido di sostenere con i quali divido il ricavato delle vendite.**

Questa è la mia filosofia di produttore e da tutto questo nasce il miele che stai guardando e il suo prezzo. **lo chiedo nove euro al chilo, anche se sono sicuro che, come probabilmente tutti i lavori in agricoltura, non mi ripaghi dignitosamente in una ipotetica paga oraria; ritengo però sia un giusto compromesso per far sì che il mio lavoro non diventi al servizio di una élite che può permetterselo. Se credi sia troppo o non hai i soldi per poterlo comunque permettere parliamone, sono sicuro che ci metteremo d'accordo, se pensi che il mio coll-lavoro non sia stato giustamente retribuito grazie in anticipo se vorrai riconoscermelo.**

Queste righe, nascono dal tentativo di farti conoscere quello che stai acquistando e di potergli così dare il giusto valore, di poterlo differenziare da quello che ti offre la grande distribuzione e di imparare a riconoscere lo stretto legame esistente tra ambiente, salute e alimentazione.

Il lungo viaggio del miele e come, durante il percorso, crescono i prezzi e si contamina l'ambiente. Si conserva il profilo sensoriale del miele ma se ne perdono, in tutto o in parte, le proprietà biologiche e terapeutiche.

Confronto fra apicoltura nomade/filiera lunga e apicoltura stanziale/filiera corta

In Italia la maggior parte del miele segue la filiera lunga. Viene prodotto da aziende che praticano il nomadismo, cioè trasferiscono le arnie dalle loro sedi in postazioni, anche lontane, per sfruttare fioriture particolarmente abbondanti. Quando i telaini sono pieni di miele rientrano nelle loro sedi per smielare, trasferiscono il miele in fusti da 300 Kg e lo trasportano presso un confezionatore che provvederà a metterlo in vasi, etichettarlo e consegnarlo al punto vendita. Nel caso di studio sotto riportato questo approccio viene confrontato con quello praticato da alcune aziende, e tra queste l'Azienda Agricola Biofulgosa, Via Cuppio 12 Marzabotto, che invece seguono la filiera corta. Praticano l'apicoltura stanziale, smielano sul posto e vendono in azienda riempiendo direttamente i vasi portati dai clienti. Parte del miele viene invasettato/etichettato e venduto in occasione di fiere/mercati locali (farmers' market) o da INFOSASSO che, oltre ad essere l'ufficio informazioni turistiche del Comune di Sasso Marconi, è anche il negozio dove si vendono i prodotti tipici del territorio.

#### Comparazione diverse modalità produttive

	Miele 1	Miele 2
	Apicoltura nomade/ filiera lunga Miele biologico di acacia (Marchio CONAPI)	Apicoltura stanziale/filiera corta Miele biologico di acacia Biofulgosa (Marchio Miele della Montagna Bolognese ®)
Sede aziendale	Castel San Pietro	Marzabotto
Luogo di produzione	Prealpi lombarde	Marzabotto
Luogo di smielatura	Castel San Pietro	Marzabotto
Luogo di confezionamento	Monterenzio	Marzabotto
Punto vendita	Grande Distribuzione Organizzata <sup>1</sup>	In azienda a Marzabotto, nelle Fiere (Fira di Sdazz, Tartufesta, Mercati biologici), presso INFOSASSO
Prezzo di vendita	9,90 Euro/Kg	9.00 Euro / Kg Fiere, INFOSASSO 8.00 Euro/Kg in azienda nei vasi dei clienti

#### Variazioni del valore dell'HMF e del prezzo del miele nei vari punti della filiera

	3.8 Euro /Kg, HMF 1-2 mg/Kg	HMF < 1 mg/kg
Luogo di produzione	3.8 Euro /Kg, HMF 1-2 mg/Kg	HMF < 1 mg/kg
Luogo di smielatura	4.0 Euro /Kg, HMF 2-4 mg/Kg	HMF < 1 mg/kg
Luogo di confezionamento	6.0 euro/Kg, HMF 12-14 mg/Kg	8,0 Euro/Kg <sup>2</sup> , HMF < 2 mg/Kg
Punto vendita	9,90 Euro /Kg, HMF ???	9,0 Euro /Kg HMF < 3 mg/Kg

#### Effetti sull'inquinamento ambientale ( effetto serra da emissioni di anidride carbonica)

	700 <sup>3</sup>	8 <sup>4</sup>
Chilometri percorsi	700 <sup>3</sup>	8 <sup>4</sup>
Consumi energetici espressi come gasolio equivalente (g. gasolio/ kg miele)	150	24
Contributo all'effetto serra (g. di CO2/ Kg di miele )	450	72

<sup>1</sup> Lotto 3649, produzione 0609

<sup>2</sup> In azienda, utilizzando i vasi dei clienti

<sup>3</sup> Somma di tutti gli spostamenti

<sup>4</sup> Distanza da INFOSASSO all'azienda di produzione

## Il lungo viaggio del pomodoro e come, durante il percorso, crescono i prezzi e si contamina l'ambiente

Confronto fra filiera lunga e filiera corta nella produzione ortofrutticola (pomodori)

Può sembrare che il prodotto di filiera lunga acquistato presso un negozio della GDO, come ad esempio i pomodori olandesi coltivati in serra, abbia un prezzo più competitivo rispetto al prodotto locale coltivato in campo fuori serra e distribuito dai farmer's markets, ma non è così se li si confronta in termini di apporto vitaminico per unità di prodotto e di costo per il soddisfacimento del fabbisogno giornaliero.

#### Comparazione apporto vitaminico diverse modalità produttive<sup>1</sup>

	Pomodoro 1	Pomodoro 2
	Cultura idroponica in serra (radici nella soluzione nutritiva)	Cultura biologica in piena terra
Vitamina A (mg 100 g. pomodoro)	0.79	1.82
Vitamina B1	0,035	0.07
Vitamina B2	0,021	0.045
Vitamina C	16,1	32,5

#### Fabbisogno giornaliero di vitamine<sup>2</sup>

Vitamina A 1,5 mg - Vitamina B1 1,6 mg - Vitamina B2 1,8 mg - Vitamina C 57 mg

#### Comparazione quantità/costo per soddisfare il fabbisogno giornaliero di vitamina C

	Pomodoro 1	Pomodoro 2
Quantità necessaria a soddisfare il fabbisogno giornaliero di vitamina A	351 gr.	175 gr
Prezzo al Kg (25.08.2010)	1,1 Euro/Kg	1,9 Euro /Kg
Spesa per l'acquisto del pomodoro necessario a coprire il fabbisogno giornaliero di vitamina C	0,38 Euro	0,33 Euro

#### Effetti sull'inquinamento ambientale: contributo all'effetto serra (g. di CO2/Kg di pomodoro)<sup>3</sup>

	Pomodoro 1	Pomodoro 2
Contributo all'effetto serra (g. di CO2/Kg di pomodoro)	830	114

<sup>1</sup> Autori vari Bioagricoltura annate 2006-2009

<sup>2</sup> Enciclopedia medica- Editoriale La Repubblica

<sup>3</sup> Effetto serra Wikipedia

## Le comunarde di Urupia, produttori, CampiAperti, autunno'12

Carissime, carissimi, come consuete (e come annunciato nella nostra breve lettera di un paio di mesi fa), eccovi **alcune informazioni sugli oli** che abbiamo prodotto quest'anno e che sono disponibili per il consumo.

Intanto, per cominciare, due righe sull'ultima campagna olearia, che non è stata sicuramente eccezionale come quella precedente, ma che ci ha consentito comunque di ottenere degli ottimi risultati..

Come vi abbiamo scritto ai primi di dicembre, dopo un'estate particolarmente torrida e seccata (quindi con poca umidità, poche malattie sugli alberi e olive inizialmente molto sane) già nella terza settimana di novembre si è manifestato un autunno caldo e umido, che ha rimesso in moto le patologie classiche degli uliveti (funghi e mosca olearia, soprattutto), sostenute nelle settimane a seguire da piogge continue e abbondanti.

Ciò ha determinato una cascola precoce delle olive (nonostante la loro maturazione fosse ancora arretrata) e quindi la perdita di una significativa quantità di prodotto.

Ciò nonostante, siamo riusciti a produrre i cinquemila litri che ogni anno destiniamo alla vendita, mentre probabilmente utilizzeremo in autoconsumo una parte almeno della scorta dell'ottimo olio che abbiamo prodotto l'anno scorso. Anche quest'anno, quindi, sono per voi disponibili diverse quantità delle tre consuete tipologie di olio, da quello impropriamente definito 'dolce' (il 'fruttato leggero') al 'medio', a quelli particolarmente amari e piccanti (i cosiddetti 'intens').

Tutte queste tipologie sono praticamente già decantate e quindi pronte per il consumo.

**I prezzi degli oli** rimangono immutati rispetto allo scorso anno, e sono quindi di 10 euro al litro (in lattine soprattutto da 5 litri ma, volendo, anche da 2 o da 3 lt) e di 8 euro per la bottiglia da 0,75. Questi prezzi si intendono comprensivi di IVA e trasporto: se venite a prendere l'olio a Urupia, invece, il prezzo dell'olio diventa di soli 8 euro al litro (e quello della bottiglia di 7 euro).

Vi ricordiamo che anche tutti gli altri prodotti della comune (il vino, i prodotti da forno, ecc) hanno 'a casa' prezzi più bassi dei prodotti 'spediti'. Questa scelta, vogliamo ricordarlo, è stata fatta sia per incoraggiare il mercato locale (in genere poco attento ad un consumo consapevole e di qualità) ma anche per stimolare voi consumatrici 'lontane' ad autoorganizzare i trasporti, a venire a prendere qui i nostri prodotti, creando così anche delle occasioni di incontro e di scambio con la Comune. **E, visto che parliamo di prezzi (e di soldi), ne approfittiamo per ricordare l'attenzione con cui Urupia considera la pesante situazione economica che molte di voi stanno attraversando in questo periodo e per ribadirvi l'invito, qualora doveste avere difficoltà serie ad acquistare i nostri prodotti, a farvi comunque sentire, a non scegliere a priori l'acquisto di un prodotto più a buon mercato, magari meno 'buono', o decisamente più 'compromesso'.**

**Fatevi sentire: compatibilmente con le nostre –altrettanto serie- difficoltà economiche, restiamo sempre aperte a prendere in considerazione proposte di eventuali (piccoli) sconti, di contributi differenti dai soldi, di baratti, scambi, ecc. ecc.**

Per concludere, abbiamo pensato di allegare a questa lettera una (breve) descrizione delle nostre attività negli uliveti e durante **la produzione dell'olio**: questo sia per rinfrescare la memoria a vecchie amiche che già sanno come si 'lavora' a Urupia (cioè, in questo caso, come vengono prodotti i nostri oli) ma anche per dare delle informazioni a qualche nuova amica che ancora non ci conosce bene.

Infine, l'ultima comunicazione riguarda **la scelta dei tappi** che utilizziamo **per le nostre bottiglie di vino** e alcune loro caratteristiche: la decisione di utilizzare tappi di sughero di una certa qualità (ma anche che hanno un costo 'compatibile' con il prezzo finale delle bottiglie) continua a creare qualche problema-tappi che si rompono durante l'estrazione, scarsa tenuta di alcuni di loro con conseguenti alterazioni del contenuto della bottiglia, ecc.

**Fatevi sapere cosa pensate di queste nostre considerazioni: i vostri riscontri sono per noi importantissimi, per darci maggiore consapevolezza e per aiutarci a far meglio.**

*Un abbraccio e un saluto, le comunarde di Urupia, autunno 2012*

La questione dei prezzi è centrale e si porta dietro tutta una serie di ripercussioni culturali e politiche. Dobbiamo quindi assolutamente trovare il modo di comunicare tutto ciò in una maniera efficace.

**Quando siamo al banco a vendere (soprattutto nei mercati nuovi) non mettiamo sul tavolo solo prodotti ma anche idee, ma stili di vita, modi di essere e di relazionarsi con la terra, si spargono semi di rivoluzione.**

**Come far capire tutto ciò.**

**Come far capire che il nostro prezzo è la risultante di una scelta in totale contrapposizione con il mondo dominante.**

**Come far capire il lavoro che c'è dietro?**

Come far capire che le uova di un piccolo pollaio non sono come le uova di un allevamento di 5.000 polli anche bio. Dobbiamo fare in modo che i nostri prodotti parlino e si raccontino.

**Non sono i nostri prezzi alti ma quelli del sistema agricolo industriale troppo bassi! Come far capire che i prodotti industriali-globali sono il frutto di ingiustizie, violenze tra le persone e con l'ambiente, non sono sostenibili (consumano più energia di quella che danno).**

**Come far capire che per avere una passata, una farina, un olio o un kg di pesche a pochi centesimi dietro c'è un buco nero che risucchia petrolio, denaro, lavoratori, terra, aria, acqua e produce solo ricchezza in mano di pochi?**

Certo **abbiamo la relazione, la santa relazione con chi viene ai mercati.** Ma come fare quando c'è la fila, ci vuole tempo per spiegare e farsi capire e poi provocare (forse) un piccolo cambiamento nello stile di vita, nella lista delle priorità della propria esistenza.

**Quando si capisce il valore del cibo? Quando si partecipa alla sua produzione.**

Solo sudando si capisce quanto vale. Le parole non bastano. E allora facciamo dei momenti di produzione collettiva, di laboratori nelle aziende, di produzione in città. Forse con le mani nella terra e la schiena piegata è più facile capire che un kg di farina vale di più di un aumento di velocità dell'ultimo congegno elettronico.

Dobbiamo farci venire in mente modalità per raccontarci e spiegare il valore della nostra diversità. Purtroppo io non credo molto nei testi scritti. Ho fatto un cartello per il mercato, che carico e scarico tutte le volte e non legge mai nessuno.

*Corrado, CampiAperti, gennaio 2013*