



# Genuino Clandestino RESISTENZE CITTADINE E PERCORSI DI RETE MILANO, 6 OTTOBRE 2012

*Tonino – Milano. Il tavolo è nato dalla esigenza di creare una rete a Milano e di conseguenza dalla domanda riguardante gli obiettivi che ci poniamo sul perché sia importante creare una rete inoltre sul come creare questa rete milanese.*

**Matteo TerreinMoto - Milano.** l'idea di fare l'incontro nazionale di GC a Milano, nasce anzitutto dall'esigenza di incontro tra Torchiera e Cox18, entrambi esperienze lunghe di lavoro sul territorio. Nasce e cresce l'intenzione di scalzare l'idea di radical chic dei mercati "biologici" o denominati tali. Aumentano i mercati, si aggiungono Baraonda e Zac.

La criticità riguardo il consumo critico è quella di far capire in una città come Milano che c'è la possibilità di fare un consumo diverso e che potrebbe essere accessibile. Si sente l'esigenza di una continuità sul territorio di questo tipo di mercati.

**Rossana t/T - Roma.** Racconta la propria esperienza da t/T a GC a CCAMPO, esperienza simile a t/T nata ad Oriolo Romano (VT) dove i rapporti con le istituzioni vengono gestiti direttamente dai produttori senza tramite alcuno. Il mercato è contadino, non biologico, perché il marchio non è utile dove c'è una autocertificazione partecipata e dove c'è il contatto diretto col produttore che può spiegare il suo lavoro. I produttori sono produttori di fatto e i trasformatori non hanno un laboratorio a norma, da questa esigenza era nato appunto il percorso di Genuino Clandestino. Nel caso di CCAMPO, il comune di Oriolo ha emesso una delibera di autorizzazione al mercato, inoltre ha autorizzato la fornitura dei prodotti per la mensa della scuola e nel periodo estivo è stato richiesto un catering per un parco. Durante il mercato che si svolge nel secondo e quarto sabato del mese vengono effettuate delle attività di diffusione dei principi della associazione e attività per i bambini. Si organizza il pranzo e si mangia in piazza. Si sta lavorando su progetto di orti comuni.

**Tonino.** Introduce il discorso su Genuino Clandestino ribadendo come possano nascere meccanismi in grado di scardinare il consumo classico.

**Fabrizio t/T - Abruzzo.** Racconta dell'esperienza di Tagliacozzo e del mercato che riescono ad organizzare per valorizzare il lavoro di produttori e trasformatori della zona in modo da recuperare i prodotti tipici della zona. Per quanto riguarda la continuità racconta dell'esperienza padovana in cui viene effettuato un mercato giornaliero per genere.

**Filippo t/T - città dell'Utopia di Roma.** Lungo il percorso t/T il contadino ha perso lo stimolo per l'impegno politico preso giornalmente nelle sue attività di produttore. D'altro canto anche le realtà cittadine si sono sfaldate perdendo ciò che era l'importanza della rete romana. Ne consegue che bisognerebbe fare una maggiore comunicazione interna e effettuare un discorso anche verso l'esterno riguardante il consumo critico del cibo, sulla finanziarizzazione dei prodotti alimentari (vedi la conservazione a fini speculativi del grano), le colture intensive, le sovranità nazionali. Bisogna cioè dare nuove chiavi di lettura di ciò che ci circonda alle realtà cittadine affinché si possano coinvolgere di più.

**Mario il poeta – Teramo.** Dice di aver fondato l'Economia Poetica. Per fare comunicazione bisogna lavorare su noi stessi, dovremmo fondare un movimento di sovranità personale. Parla della sua esperienza a Teramo dove stanno cercando di organizzare un mercato ma con fatica. Crede che la resistenza cittadina ai problemi legati al cibo si può ammorbidire solo contaminandola con il dialogo al fine di scambiare opinioni esperienze sensazioni e arricchirsi. Crede che dal capitalismo si debba passare al *Rinascisenso*.

**Michele Campi Aperti – Bologna.** Racconta come l'esperienza di Campi Aperti nasca in effetti più dai cittadini che dagli stessi produttori. Ora che Campi Aperti è cresciuta (5 mercati a Bologna) col tempo comincia a diventare più complicato mantenere lo stesso livello di partecipazione.

Crede che la partecipazione funzioni meglio nelle piccole realtà. A tale proposito crede che la prima rete che si debba creare è quella della relazione intorno a ciascun mercato e può crearsi solo attraverso una assemblea dei produttori e coproduttori successiva al mercato stesso. La relazione successiva è quella che si può instaurare tra i mercati esistenti attraverso la condivisione e la comunità delle regole.

La CRESER è una rete dei GAS dell'Emilia nata in seguito alla opposizione di una delibera regionale che voleva sottoporre i Gas ad una regolamentazione troppo burocratica. La delibera è stata ritirata però è stato chiesto ai GAS di indicare un loro percorso. Tutti i GAS presenti sul territorio dell'Emilia si stanno organizzando per portare delle proposte ad un tavolo di lavoro comune. Campi Aperti parteciperà a questo interessante incontro che dà l'impressione di sviluppo e relazione.

**Davide del Parco agricolo sud - Milano.** Il parco costituisce la campagna Milanese. Ci si chiede da tempo come si possa trasformare il rapporto tra il parco e la città cercando di far interagire i produttori con i cittadini: infatti a Milano ci sono 150 GAS e solo 2 interagiscono con le aziende del parco sud.

Si è cercato di creare delle filiere di prodotti tipici delle zone: Filiera del pane, Filiera degli ortaggi e frutta, Filiera del formaggio.

Poi si cerca di costruire la rete tramite un rapporto attivo con le diverse zone facenti parte del parco a tale proposito si sono fatti dei protocolli di intesa con le diverse zone.

Inoltre si cerca un coordinamento tra i produttori e i cittadini.

**Matteo TerreinMoto – Milano.** Il problema più grosso è quello di relazione tra produttori e compagni della rete, anche se c'è da dire che qualche produttore sta entrando nel meccanismo dell'impegno. Comprende come il produttore non possa sempre partecipare alle riunioni, ma lamenta il fatto che si dovrebbe vivere il mercato non solo come zona di vendita, ma piuttosto come punto di diffusione del proprio prodotto e della filosofia di produzione del prodotto stesso.

Crede che successivamente al mercato ci dovrebbe essere un punto di raccolta delle eccedenze così che il cittadino possa utilizzare il prodotto durante la settimana. Crede che il produttore dovrebbe pensare a largo spettro per allargare la possibilità di mercato e di relazione: portare il mercato fuori dai centri sociali, gestire la relazione con le istituzioni, riconosce che non è semplice.

**Tonino – Milano.** Si interroga sul significato del mercato, se sia solo fine oppure uno strumento. Riferendosi alla esperienza del Parco sud di Milano e alla loro ricerca di trasformazione della zona e dell'agricoltura utilizzata in quella zona, si chiede come sia possibile trasformare anche la città con la stessa filosofia. Arriva alla conclusione che il mercato possa essere non solo il fine dei produttori ma per i cittadini della rete un mezzo di controinformazione sul cibo.

**Carlo Campi Aperti – Bologna.** Il movimento GC porta avanti la possibilità di costruire un nuovo modo di fare economia. Se siamo a Milano in questo nuovo incontro è perché il contadino che resiste e che fa informazione sul consumo responsabile fa moltissimo. Alla stessa maniera dovremmo andare oltre l'agricoltura e fare controinformazione anche in altri ambiti, perché è vero che

- 1) Chi decide un altro modo di produrre lo fa in modo ecologicamente responsabile.
- 2) Si devono creare delle situazioni di cooperazione tra contadini che invece in genere sono competitori.
- 3) Allo stesso modo è importante la cooperazione tra agricoltori e coproduttori.

**Damiano – Mercato Brado – Terni.** Mercato Brado parte a Terni tra pochi piccoli produttori una volta al mese all'interno di un centro sociale. Al momento si sta cercando di fare un altro mercato all'esterno. Stanno portando avanti un progetto di orti urbani condivisi, a tale proposito si sta cercando di prendere del terreno fuori città da dividere in piccoli appezzamenti.

**Gianfranco – Comune di Urupia – Puglia.** Fa una sintesi degli interventi nelle parole RELAZIONI E SOLIDARIETA'. Prosegue con il racconto dell'esperienza della Comune.

Durante i diciassette anni della comune la collaborazione tra produttori e consumatori è andata sempre più incrementando fino a divenire una conoscenza più approfondita dell'altro : ciascuno si interessa del problema dell'altro. Il vivere nella comune aperta ha creato molte relazioni, tanto che è capitato che Urupia abbia aiutato i cittadini in alcune problematiche. Crede che si debbano creare questo tipo di relazioni e si deve fare uno sforzo sul territorio affinché si realizzino. L'economia di Urupia si fonda soprattutto sulla distribuzione ai GAS del Nord Italia, si rende conto che dovrebbe essere superato questo scoglio della distanza e che il sostentamento dovrebbe essere scambievole.

**Mario il poeta - Teramo.** Crede che GC abbia una forza culturale nel senso che si sta generando qualcosa di non qualificabile ma non contestabile perché ecologico. La forza politica di GC sta nel rilanciare il pensiero che nel nostro paese è possibile fare una contro informazione su temi importanti, come cibo ed ambiente.

**Fabrizio da Tagliacozzo – t/T Roma.** Critica i casi in cui le realtà cittadine che ospitano t/T non prendano i prodotti dai produttori che ospitano al mercato.

**Pino – Milano.** Fa parte di un gruppo libertario di Milano, lavora nella sanità, ed è ospite del Conchetta dove vende caffè zapatista. Importano il caffè verde dal Chiapas , viene tostato e commercializzato per finanziare progetti in Chiapas.

Ritiene che GC debba affrontare non solo il discorso del cibo ma anche l'aspetto della solidarietà, mutualismo, autogestione. Bisognerebbe creare una struttura che possa dar lavoro ai compagni disoccupati.

Pensa ad una struttura come Elicriso che un tempo a Milano era ben sviluppata e vendeva i prodotti provenienti dalla Comune, al momento le forze che collaborano in quella realtà sono fortemente ridotte. Sottolinea come la costruzione delle relazioni di rete non si possa basare solo sul volontariato.

**Filippo t/T - città dell'Utopia di Roma.** Ritiene che la relazione si costruisca soprattutto nelle riunioni successive al mercato, inoltre che la relazione la debba creare ciascun produttore nel suo territorio. Per quanto riguarda le strutture sociali hanno bisogno di una progettualità rivolta alla organizzazione di seminari su temi di GC. Tale progettualità potrebbe essere rivolta anche alle sedi universitarie.

**Laura – Campi Aperti – Bologna.** Ritiene che nei nuovi mercati di Campi Aperti sia più complicato avvicinare la gente alle tematiche politiche, ma forse bisognerebbe fare uno sforzo maggiore proprio approfondendo di più queste stesse tematiche.

**Vincenzo - Ragnatela – Napoli.** Ragnatela è fatta da produttori e da un collettivo di consumatori a cui viene richiesta una sorta di adesione politica non solo alle iniziative.

A Napoli c'è un grosso problema di unione di intenti , della mancanza di obiettivi : esiste un solo GAS che rifornisce 50/70 famiglie.

*Pomeriggio: alla ripresa del tavolo un ragazzo di Pinerolo solleva la questione della possibile "controversia" tra l'organizzatore del GAS e i produttori , infatti ha l'esperienza riguardo un organizzatore che favorisce alcuni produttori rispetto ad altri della stessa rete.*

**Carlo – Campi Aperti – Bologna.** Traduce questo episodio come la possibilità che si possa creare una situazione di potere riguardo la distribuzione dei prodotti. Campi Aperti riesce ad organizzare la distribuzione in modo assolutamente autonomo, così da rimanere fuori da tali dinamiche. Anche gli spacci potrebbero attivare delle dinamiche di potere e possono essere istituiti ma solo se dietro c'è una grossa attività di controllo da parte dei produttori.

A questo fine ritiene che si debbano aprire dei laboratori di economia alternativa, anche per le realtà autogestite che comprano tonnellate di prodotti dalle industrie, prodotti che invece potrebbero autoprodursi. Altro laboratorio importante potrebbe essere quello per insegnare come organizzare una cucina di strada.

**Tonino – Milano.** Rispondendo a Fabrizio dice che al Forte Prenestino a Roma, era stato messo in piedi uno spaccio ed è fallito perché i produttori non riuscivano a coprire l'offerta.

Diversa è invece l'esperienza dell'Enoteca del Forte Prenestino, situazione ancora valida, dove viene rispettato il discorso del prezzo sorgente a meno di un piccolo ricarico per coprire gli imprevisti. In questo modo si diffonde un progetto di gruppo di offerta.

Il gruppo di offerta può essere da supporto a mercati e GAS.

**Domenico – Casa Cantoniera – Parma.** Nel 2003 viene organizzato un GAS all'interno di un centro sociale perché avevano bisogno di reperire prodotto fresco e non lo riuscivano a trovare sempre nei giusti tempi. Hanno allora contattato dei produttori dell'area di Parma a seguito della creazione del GAS, hanno cercato di riqualificare anche lo spazio occupato, la Casa Cantoniera. Il loro progetto non si ferma al cibo, ma anche sul significato del lavoro che viene fatto all'interno dello spazio occupato.

Una esperienza come questa ha moltissimo significato in una città come Parma che è la capitale del business del cibo, perché vuol dire fare una resistenza concreta contro qualsiasi business sul cibo.

Crede che al termine di ciascun incontro nazionale come GC , si debba sempre produrre un documento ufficiale che sia la sintesi del significato delle giornate, in modo da lasciare sempre un segno tangibile.

**Anita – Milano.** Elicriso a Milano è uno spaccio che si trova in zona Porta Genova, dove si può trovare il risultato di autoproduzioni con un prezzo molto basso, perché il ricarico è basso. Nasce dalla collaborazione di cinque persone e chiede un aiuto economico e di nuove forze per collaborare. A proposito della raccolta fondi, stanno organizzando delle cene sociali di autofinanziamento. Lascia l'indirizzo email per chi fosse interessato [elicriso.milano@gmail.com](mailto:elicriso.milano@gmail.com)

**Tibi – Macao Milano.** Parla dell'esperienza di Macao che recupera gli avanzi dei mercati riutilizzandoli organizza delle cene per autofinanziamento del Macao.

**Matteo – TerreinMoto – Milano.** Bisognerebbe superare il meccanismo dell'Ortomercato, al di là dell'uso del materiale di scarto. Critica la mancanza di rete tra le realtà milanesi. Utilizzando il metodo dello shipping , ritiene che non si crei una alternativa alla grande distribuzione ma se ne rimane succubi.

**Davide – Parco Sud Milano.** E' importante trovare un terreno comune di intervento per utilizzare al meglio le riflessioni scaturite dai lavori di questi giorni.

Accoglie le proposte di Carlo sulla logistica. Crede che si debba riorganizzare la distribuzione dei prodotti perché al momento a seconda delle zone , la distribuzione è curata in diversi modi.

**Carlo – Campi Aperti – Bologna.** E' importante che l'organizzazione dell'economia solidale sia aperta e orizzontale e che le decisioni vengano prese tutti insieme.

**Orti Urbani .** Propone che la distribuzione venga fatta a partire da un sito denominato GC.

**Mario il poeta – Teramo.** Cerca la concretezza, chiede che venga stabilita la data del prossimo incontro, in modo tale da far seguire concretezza alle parole.

**Paolo – Folletto – Milano.** La terra trema, nasce dal Critical Wine e sempre da lì sono partite una serie di esperienze alternative.

Ritiene che la comunicazione sia molto importante rispetto alla sintesi. I Consumatori che richiedono un certo prodotto, di un certo valore, di un certo tipo, chiedono anche al produttore di doversi trasformare.

**Tibi - Macao – Milano.** Crede che si debba tornare ad una economia del luogo.

**Carlo – Campi Aperti – Bologna.** Ritiene che il controllo sul prodotto vada fatto dai coproduttori, ovvero dai consumatori. La certificazione partecipata viene fuori da coloro che hanno imparato a conoscere la persona che gli vende il prodotto.

La distribuzione dei prodotti non può nascere dalla logica di riuscire a guadagnare di più rispetto al mercato. Bisogna sempre che la cooperazione sia approfondita in modo che ci sia un rapporto mai netto troppo diviso tra chi compra e chi vende.

**Claudia – Milano.** Introduce un discorso riguardo il sempre poco tempo a disposizione per conoscere il produttore che ci sta di fronte e di conseguenza la fiducia nei suoi prodotti.

**Deni.** Riguardo il discorso di Claudia ritiene valida l'autocertificazione partecipata.