

VALERIA BIGLIAZZI

- CHICO MENDEZ

K: Valeria, tu lavori per la cooperativa Chico Mendez che fa commercio equo solidale importando un po' da tutto il mondo, dal Latino America soprattutto

V: soprattutto da paesi latino americani e centro americani: Guatemala, Paraguay, Cile, Bolivia, Brasile

K: come ti accennavo, ho conosciuto in Cile Mifruta, mi puoi raccontare come si è instaurato questo rapporto?

V: noi abbiamo cominciato a lavorare in Cile cercando produttori di frutta secca certificata più o meno una decina di anni fa, abbiamo incontrato Agronues del Valle del Ciuapa che producono noci del Cile, che per non è importante perché hanno una stagionalità anticipata rispetto alle noci europee, e quindi siamo andati a trovare loro. Perché noi conosciamo personalmente ognuna delle organizzazioni con cui lavoriamo e tutti i produttori per cui lavoriamo, partecipiamo se possibile alle loro assemblee, alle loro riunioni, ogni anno andiamo a trovare se non tutti una parte di loro. E quindi nella visita a loro scoprimmo che un'altra organizzazione, anche se non era una cooperativa era comunque un'associazione di produttori che era certificata e lavorava l'uva, e così andammo a trovare anche loro e instaurammo un primo contatto da cui poi iniziò l'importazione che è stata costante negli anni, anche se si tratta di relativamente piccole quantità, ma loro ora collaborano tra loro perché devono organizzare container consolidati, quindi con mezzo carico di uno e dell'altro e vengo inviati insieme. Quindi praticamente gli abbiamo obbligati a collaborare in questo senso, si sono conosciuti anche loro. Loro sono talmente speciali perché hanno una mentalità da associazioni come se fossero cooperative ma sono in realtà una società anonima, perché quando si costituiscono in Cile gli scongiurarono di costituire una cooperativa perché per loro le cooperative sono fuori, non riescono ad avere crediti, la banca non, sull'organizzazione cooperativa non punta nessuno, anche se negli ultimi anni hanno avuto progressi ma loro ragionano come se fossero cooperativa, quindi prendono decisioni insieme e cooperano come una cooperativa tra i soci. E tra l'altro negli ultimi anni Mifruta è stata una di quelle che più ha incentivato tra i soci delle tecnologie appropriate: minor uso e consumo di pesticidi agrotossici, l'uso di energie alternative tra cui quella solare per le pompe, pannelli eccetera e mi sembra che abbiano fatto dei gran progressi in questo senso, molto più di altri produttori con cui lavoriamo, quindi sono molto interessanti. Tra l'altro, sono molto originali anche perché il premio Flow che viene dal commercio dei loro prodotti sul mercato equo e solidale loro lo destinano spesso ad aiutare altre organizzazioni del territorio ed è una cosa assolutamente originale, non ci non ci succede con nessuno degli nostri produttori perché usano il premio Flow per investimenti interni alle loro associazioni. Loro invece hanno finanziato una scuola per ragazzi invalidi e altre cose ad associazione del loro territorio, dimostrando l'interazione e un altruismo molto originale, anche se ovviamente si tratta di somme minime però importanti in quel territorio. Quindi ci sono particolarmente affezionata.

K: sì, infatti li ho trovati molto belli anche io nei giorni che sono stato con loro. Ma qual è in fondo la motivazione di importare frutta secca dal Cile? Frutta secca che in fondo sono prodotti che anche in Italia è in Europa esistono

[min. 05:20] V: loro fanno una frutta speciale, quella certificata fairtrade del Cile è uva nera di diametri interessanti, sembra quasi una prugna, è enorme. Noi in Italia o in Europa abbiamo la tradizione dell'uva secca sultanina, una varietà diversa, ed è bionda ma è trattata, per mantenere questo colore ambrato, è trattata coi bisolfiti che sono sostanze proibite dal commercio equo e solidale, quindi loro fanno un'uva assolutamente originale e assolutamente specifica che ha un gradimento enorme e quindi vale la pena importarla. Del resto se si tratta di prodotti che ci sono anche in Italia, anche le noci ci sono in Italia ma le noci del Cile hanno un sapore assolutamente speciale, delicatissimo, e vengono con qualche mese di antecedenza rispetto alle noci che coltiviamo noi quindi anche questa è una nicchia di mercato che si può approfittare danno possibilità ai produttori dell'altra parte del mondo di portare i loro prodotti qui. Poi sono prodotti

della sostenibilità perché per loro è l'unica fonte di reddito, tra l'altro coltivano e mantengono i terreni con un'attenzione speciale che quindi vale la pena appoggiare. Agronues per esempio ha recuperato con le piantagioni di noci che sono perenni un territorio che fa praticamente inutilizzabile ai piedi delle Ande e con delle specificità molto originali nel senso che di là dalle Ande non ci sono parassiti quindi loro fanno una lotta integrata con un uso praticamente ridotto a zero di qualsiasi insetticida e antiparassitario, cosa che non succede per le nostre noci.

K: e quando fate queste considerazioni includete in qualche modo anche il tema dei trasporti nei vostri ragionamenti?

[min 07:58] V: certo, lo trasportiamo solo via nave, che è il trasporto più elementare, più antico e forse anche quello meno contaminante in questo momento, anche se adesso fluttuano i prezzi ma sono originati da speculazioni più che dai costi dei carburanti e da ragioni geopolitiche perché non credo che le navi usino carburanti che siano cambiati di prezzo ultimamente

K: sì, questo è un grande tema per tutti in Cile ultimamente, il costo della logistica. Ma in questo senso, per come mi racconta le qualità di questo prodotto di Mifruta, però lo definirebbe in qualche modo un prodotto di lusso? Non necessariamente con un'accezione negativa, nel senso un prodotto che magari considererebbe per occasioni speciali.

[min. 09:15] V: non saprei, perché comunque il prezzo è un pezzo che per noi è il più basso prezzo al chilo per la frutta secca che commercializziamo, siamo su meno di 3 euro al chilo. Non so qual'altra frutta secca abbia un costo così basso. E quando prendiamo un prodotto valutiamo sia la qualità che il prezzo da proporre ai clienti, il prezzo a cui potrebbe essere accessibile. E comunque la clientela dei prodotti equo e solidali è una clientela di classe media, educata, che ha delle cognizioni medio alte sulla salute e sulla nutrizione, quindi è attenta alle calorie, alla qualità dei prodotti, ai grassi vegetali e non animali. Tra i nostri clienti ci sono gruppi di acquisto, ma anche vegetariani, crudisti, persone che stanno molto molto attente alla qualità dei prodotti che ingerisco quindi immagino non sia un prodotto da, non so, da classe operaia però sì da persone educate ad un'alimentazione di qualità, ma anche ragazzi giovani sportivi che si alimentano di frutta secca, sono tra gli alimenti consumati da persone che stanno attente ad una dieta di qualità.

K: questo credo sia un tema interessante in generale per quanto riguarda il commercio equo e solidale, uno dei limiti che vedo, anche se non è colpa del commercio equo e solidale di per sé, il fatto di essere tendenzialmente, almeno in Italia è in Germania, un prodotto relativamente di nicchia, magari una nicchia non sempre piccola ma che comunque in qualche modo un rapporto commerciale più equo e solidale accessibile solo da una parte della popolazione, e questo mentre magari ci sono dinamiche pratiche commerciali che esistono in altri contesti che magari non dovrebbero esistere in assoluto,

V: sì, ora non so. Il fatto di appartenere al commercio equo comprende il fatto di accettare una tabella di prezzi che comprende un prezzo minimo sotto il quale non si può mai scendere e un premio Flow che è più o meno il 10% del prezzo del prodotto, e questo è una legge ineludibile per il commercio equo e solidale. Quindi diciamo che è ovvio che i prezzi si situano un po' più in su rispetto a quelli del commercio convenzionale. Però mi chiedo se il commercio tradizionale poi si permette di sfruttare manodopera o di andare dietro a offerte di mercato o a lobby di mercato che comprano quantità enormi a prezzi stracciati perché gli conviene buttarle sul mercato pur di non perdere l'investimento. A quel punto è chiaro che le persone che sono più sensibili agli aspetti sociali non consumano i prodotti di una grande multinazionale, come ad esempio Noberasco, che io non acquisto mai, e magari preferiscono spendendo 20 o 30 centesimo in più per comprare prodotti di un'altra gamma di qualità. E questo si è verificato: il commercio equo e solidale italiano cresce al ritmo di due cifre all'anno, 12/13% all'anno nonostante la crisi. Io penso che se si vuole incentivare il commercio equo in questo caso fare dei lavori coi consumatori, cominciare a lavorare sul perché e ha cosa uno ingerisce quando va al supermercato, perché accanto ai prodotti del commercio equo ci sono anche altri che veramente uno non sa che cosa c'è dietro. È veramente consumare meno ma consumare meglio è veramente un consiglio da dare. Le persone non si orientano su questo, guardano solo il prezzo.

K: sì, se dici consumare meglio consumare meno mi chiedo anche se il commercio equo ha delle

prospettive di crescita diverse rispetto al commercio convenzionale. Voglio dire a livello di produzione di un commercio con queste caratteristiche può arrivare alle stesse quantità che garantisce il commercio convenzionale e dovrebbe arrivarci?

[min. 15:11] V: mah, in certi paesi come per esempio l'Italia dove si è fatta o molto poco per la sensibilizzazione, ci sono ricerche come la Nilsen che dimostrano che il nostro commercio equo, la quantità dei prodotti del nostro commercio equo potrebbe essere veramente, potrebbe subire veramente una crescita esponenziale se ci soffre, dall' altro lato, un lavoro fatto sui consumatori, come hanno fatto magari in Olanda, Germania e Svizzera, che consumano procapite il doppio o il triplo dei prodotti che consumiamo noi in Italia. È vero che hanno un reddito pro capite maggiore però veramente anche tra la nostra fascia di reddito alta c'è veramente una scarsa sensibilità su questo tema che è dovuta solo a scarsità di informazione, a mancanza di campagne. In questo caso si potrebbe fare veramente tantissimo, ma non coi produttori là che sono già in grado di vendere molto più prodotto, ma coi consumatori qua che dovrebbero veramente consumarne molto di più.

K: tornando invece al rapporto coi fornitori, con un fornitore come Mifruta o anche alti cileni, quali sono proprio operativamente i passaggi tra loro e voi, voi che importare il prodotto al negozio?

[min. 17:04] V: in questa stagione si firmano i contratti, tra febbraio e marzo vengono stabiliti i contratti che è per loro la stagione di inizio della raccolta.

K: e sono per la stagione, questi contratti?

V: esatto, però praticamente noi abbiamo gli stessi fornitori da 12 anni. Quindi quando lavori per il commercio equo è un rapporto permanente, io dico sempre che si equivale ad un matrimonio. Noi proponiamo per il commercio equo sempre gli stessi produttori, non c'è una relazione occasionale ma c'è una relazione stabile basata sulla confidenza, sulla fiducia e non si cerca mai di arrivare ad una rottura. Se anche ci fossero problemi si condivide la soluzione del problema, sia sulla qualità, sia sui prezzi o su qualsiasi altro problema che possa succedere. Perché è successo anche che si siano stati problemi sulla qualità e si cerca di risolverli insieme. Dopo di che noi, per politica nostra aziendale, diamo tra il 30, 40 e anche il 50% di anticipi alla firma del contratto perché loro sappiamo che non hanno facilmente accesso al credito. E poi si scaglionano i pagamenti al momento dell'invio dei documenti e dopo le analisi di arrivo del prodotto in Italia. Quindi in tre fasi, basicamente, però sempre riconoscendo la loro necessità di avere soldi prima che il prodotto arrivi in Italia. E poi si pagano in tutte queste fasi e con l'ultimo pagamento c'è l'invio del premio Flow. Loro ci informano sulle fasi della produzione, se ci sono problemi o ritardi o altri tipi di problemi si negozia anche per il fatto, per esempio, che la noce del Cile non raggiungerà i diametri stabiliti a causa della siccità, si negoziano anche l'introduzione di altri diametri quindi la soluzione di problemi operativi. E poi se c'è la possibilità di andarli a visitare si organizzano le visite nei momenti e nei periodi in cui per loro è più appropriato. Poi ci mandano periodicamente materiale informativo che noi divulghiamo e con questo negoziamo coi nostri clienti le migliori condizioni per la vendita del loro prodotto.

K: e la logistica chi la organizza?

V: abbiamo un responsabile di vendite e la logistica è in parte loro, fino al porto, e dal porto in poi noi acquistiamo fob e quindi è in carico a noi, e me ne incarico il generalmente dell'arrivo e di tutta la documentazione con un'agenzia che ci fa da logistica nel porto. Quindi io trasmetto tutti i documenti e l'agenzia negozia con la dogana e sdogana i contenitori

K: questo nel porto europeo, italiano

V: esatto

K: dove arriva di solito?

V: A Livorno, tutti i nostri prodotti arrivano a Livorno e da Livorno vengo inviati al magazzino a Modena

K: e lì sulla logistica però il mercato della logistica è quello di tutti, immagino

V: eh sì, le compagnie di navigazione sono due o tre mondialmente conosciute. Dopodiché al porto i trasporti sono locali, negoziati a Livorno poi scaricati nella cooperativa che ci fa magazzinaggio e poi inviati con il nostro trasporto piccolo alla fabbrica che ci fa l'impacchettamento e il

frazionamento finale

K: questo lo fate in Italia. E cosa succede se - ovviamente c'è l'intenzione e la pratica di rapporti a lunga durata - ma se a un certo punto diciamo la domanda di questi prodotti venisse meno in Italia e non si riuscisse più a vendere o si vendesse meno, come ci si muove?

V: non saprei, si cercherebbero mercati alternativi immagino, perché di punto in bianco dirgli che non si può comprare più non sarebbe una soluzione accettabile quindi si cerca sempre di prevenire sorprese di questo tipo, sia per noi che per i produttori. Comunque con il commercio equo ci sono relazioni anche coi clienti stabili. Cioè dovrebbe succedere una catastrofe naturale per poter dire che questo anno non si vendono i prodotti che si è venduto lo scorso anno. È successo che la noce dell'Amazzonia non abbia prodotto un anno, che il 25% della quantità che normalmente acquistavamo, e a quel punto con il commercio equo non si entra in speculazioni per cui anche se appare una piccola quantità si compra al quadruplo del prezzo, non esiste, quindi niente non ci si conosce, si comunica con il cliente finale che in quel caso è stato Coop, è stato veramente un caso allarmante e ci hanno compreso, che non c'era noce in circolazione e non potevamo proporla eticamente a quattro volte il prezzo di mercato perché il consumatore finale comprare un chilo di noci a 50€/kg sarebbe stato improponibile e quindi abbia sospeso la fornitura per riprenderla l'anno dopo in cui è stato possibile riproporre una fornitura a prezzi stabili, o pochissimo maggiorati. Perché anche questa è una caratteristica del commercio equo: non seguire le speculazioni. Non ci è mai successo di sospendere di punto in bianco una fornitura, non coi produttori

K: invece dal lato della domanda non è successo che c'è stato un prodotto che magari, non dico da un giorno all'altro ha smesso di essere venduto, però magari ha preso negli anni nel mercato italiano?

[min. 24:15] V: no, per ora non ci è mai successo, anche perché siamo in un settore abbastanza fortunato perché la frutta secca degli ultimi anni è stata sempre molto apprezzata anzi molto in crescita, a seconda dei formati ovviamente. Noi vendiamo nella grande distribuzione nei reparti equo e solidali vendiamo della confezioni dai 90 ai 125/150 grammi oppure per i gruppi di acquisto e clienti di forni, pasticcerie eccetera confezioni da un chilo o mezzo chilo. Quindi riusciamo anche a rifornire varie tipologie di consumatori.

K: ok. E invece se confronti il caso cileno con quello di altri paesi con cui avete delle relazioni, ci sono delle differenze importanti?

M: beh i cileni sono particolarmente apprezzati da noi perché sono molto molto ben organizzati e infatti anche come importazioni vengono considerati un paese terzo speciale, come se fosse importare da un paese europeo e questo secondo me grazie all'affidabilità dei loro servizi. Hanno un servizio sanitario nazionale che è invidiabile, anche per quello che riguarda i controlli, la severità e la serietà con cui trattano il loro lavoro. Mi è capitato di portare campioni come mi succede quando vado in tutti gli altri paesi, di portarmi campioni di prodotto in valigia da poi analizzare qua in Italia e in Cile mi sono successe delle cose veramente esemplari. Della serie che entro con prodotti della Bolivia dove nessuno mi mette certificati particolari perché nessuno si rende conto di cosa porti in entrata o in uscita o non è richiesto niente, non ci sono prodotti proibiti a parte quelli canonici esplosivi o altro da portarsi dietro, arrivo in Cile e non solo non me li sequestrano ma me li mettono in una stanza speciale per fare in modo che quel prodotto non entri formalmente in Cile ma mi venga restituito quando mi imbarcherò per uscire dal Cile. Quindi non fanno entrare assolutamente nessun prodotto vegetale o animale ma neanche te ne privano, se tu vuoi utilizzarlo per i tuoi fini in Europa puoi portalo via da lì senza farlo transitare sul territorio. Ed è meraviglioso. Io pensavo non funzionasse e invece lo stesso funzionario alle 4 del mattino di 10 giorni dopo me lo ha riconsegnato e me lo ha fatto portare in Italia. Sono servizi assolutamente accurati e attenti, sfido qualsiasi altro servizio sanitario ad attuare così. Sono veramente molto ben organizzati, molto capaci è molto affidabili quindi rispetto alla Bolivia assolutamente mille punti in più, rispetto al Brasile centinaia di punti in più. Sì sono veramente un paese ben organizzato.

K: sì, però dall'altra parte quello in cui il Cile è un po' atipico come paese nel commercio equo e solidale è che è un paese relativamente benestante, guardano tutta una serie di indicatori

socioeconomici classici non è proprio un paese del terzo Mondo o un paese in via di sviluppo [min. 28:25] V: e questo però è interessante perché se per esempio si va al di là delle definizioni canoniche, se uno va a vedere le campagne cilene o le campagna brasiliane dove io viaggio o le zone periferiche delle grandi città del Cile, le condizioni dei contadini sono equiparabili a paesi in via di sviluppo. Questo è la difficoltà, per esempio, nostra di collaborare con ONG o con istituzioni che diano appoggio nella formazione o nel rafforzamento delle piccole realtà produttive in paesi fra virgolette considerati sviluppati. Adesso per esempio nelle periferie del Cile nessuno fa progetti, e neanche in Brasile, ma noi abbiamo il grave problema di continuare ad approvvigionarci di prodotti per il commercio equo in situazioni di povertà o di mancanza di risorse, mancanza di credito, mancanza di accesso alla salute, all'igiene, ai servizi considerati indispensabili in regioni considerate super sviluppate, da primo mondo. Questa è una grande mancanza, secondo me. K: sì sicuramente ci sono queste grandi disuguaglianze in situazione che ho visto anche io che sono di povertà e sono di limitazione di accesso alle risorse. D'altronde, mi veniva difficile fare però questa differenze netta rispetto ad alcuni paesi europei, romani o Portogallo, dove secondo me ci sono situazioni anche simili in alcune periferie. Oppure magari in alcune periferie italiane non è che... poi bisogna guardare sempre bene i singoli casi, però mi stupiva per certi versi quando i cileni invece con molta convinzione si autodefinivano in via di sviluppo. Allora qual è lo sviluppato in questa definizione. Ma questa è una discussione più ampia. Però mi chiedo in certi versi è necessariamente, il commercio equo e solidale deve essere appunto con il paese povero, il contesto povero in sé o lo si potrebbe vedere anche in prospettiva come semplicemente un modo corretto di fare commercio tra soggetti che stanno dai due lati della filiera, che magari è il contadino cileno che in alcuni casi può essere relativamente povero, in alcuni casi magari sta anche relativamente bene ma semplicemente ha un rapporto che è più equo e solidale con gli acquirenti altrove rispetto al rapporto ne magari ha spesso anche problematico con la grande azienda di esportazione che trova nel mercato tradizionale

[min. 32:27] V: beh sì il commercio equo nasce come alternativa al commercio convenzionale, nasce molti decenni fa per dare possibilità a piccoli produttori che erano esclusi dall'esportazione o dal commercio in generale per dargli possibilità di entrarci. È per questo che è nato, per una nicchia di produttori di paesi in via di sviluppo. Poi che se ne possano vedere sviluppo in un altro senso va bene, però noi ci basiamo sul fatto che appunto per trattarsi di commercio equo e solidale ci deve essere una certificazione e la certificazione per noi in vigore per ora è la flo, quindi noi ci orientiamo così: se c'è la possibilità di trovare produttori certificati, affidabili con cui avere relazioni costanti noi ci attiviamo, poi che siano in Latino America questo è per noi la nostra origine. Noi ci chiamiamo cooperativa Chico Mendez Modena e siamo nati in quella piccola zona tra il Brasile e la Bolivia dove producevano noce dell'Amazzonia in alternativa allo sfruttamento del legname e all'allenamento estensivo di bestiame, proteggendo la loro foresta. Quindi per noi dove c'è la possibilità di un prodotto che venga dalla sostenibilità, dalla tradizione, dalla genuinità delle condizioni, alla fine non si va ad ingerire se non ad accelerare e migliorare procedimenti per loro già conoscono, perché non ci inventiamo niente. Per noi laddove c'è condizioni base per la produzione e dove si possa innescare un commercio con una controparte (come al Coop o altri supermercati e catene) che hanno la possibilità di acquistarci prodotti per noi ben venga. Poi ovviamente anche a noi piacerebbe che si espandesse in Italia o altre regioni europee. Però mi chiedo come si potrebbe chiamare questo commercio che ora si chiama commercio equo e solidale e che non avesse bisogno di una certificazione? Sarebbe comunque un commercio che riconosce un prezzo giusto ai produttori, un non sfruttamento della natura, nè dei minori, nè delle condizioni di lavoro. E quindi basterebbe che si rispettassero le leggi che già ci sono, perché tutto il resto per ora è commercio illegale! Quando io trovo le arance a 90 centesimi al chilo in qualsiasi supermercato è ovvio che dietro c'è qualcosa che si chiama illegalità. Però come si fa a orientare i consumatori a non consumare quei prodotti se pure sono sul mercato? Come si chiamerebbe questo commercio? Commercio... ragionevole? Anche imporre certificazioni altre oltre quelle che già ci sono (la certificazione ISOO, la certificazione bio, la certificazione...), si può continuare ad imporre costi sai produttori senza considerare che quei costi verrebbero automaticamente ripassati

sul consumatore finale? Questo è un dubbio che nessuno ha sciolto. Anche fairtrade Italia sta investigando da decine di anni come si potrebbe chiamare un altro tipo di commercio che sia giusto in Italia, senza imporre costi non ragionevoli ai produttori, che sono già stanchi di quelli che hanno di costi

K: certo, questo è poi ancora un altro tema. Che poi ci sono anche tutte le certificazioni più banali nel commercio convenzionale che magari non garantiscono molto che però sono comunque anche impegnative e costose. Ha accennato a due punti che vorrei approfondire. Come vi relazionate con le sfide sociali, ambientali locali, che vanno oltre quello che sono i produttori direttamente? Sto pensando, nel caso cileno c'è il grande tema dell'acqua che scarseggia e dove in alcune regioni la produzione di frutta per l'esportazione è anche coinvolta nella problematica che c'è. Il caso più eclatante è quello dell'avocado. Però, se a un certo punto voi doveste avere un produttore o un gruppo di produttori che per sta praticando un certo agricoltura per esportazione che contribuisce ad una mancanza di acqua in quella regione. Come vi ponete voi?

[min. 38:47] V: in realtà tra i requisiti e i criteri del commercio equo c'è anche la sostenibilità ambientale quindi, per esempio, i produttori del commercio equo sono obbligati a seguire degli standard di qualità ambientali anche piuttosto alti. Ci sono prodotti proibiti, quelli che non possono usare e ogni anno si aggiornano le liste, quindi loro devono stare molto attenti alla loro produzione e ai prodotti che usano. L'acqua: io penso che finora siamo stati forse danneggiati i nostri produttori dalle pratiche di uso irragionevole e incongruo dell'acqua dall'industria mineraria o dall'industria dell'agricoltura estensiva o intensiva degli avocado che gli rubano le quote di acqua. Quella è una lotta a cui loro partecipano affiliandosi a tutte le loro associazioni di categoria. Per quanto riguarda noi in Italia, per esempio, abbiamo ridotto più del 30% l'uso degli imballaggi utilizzando sempre più imballaggi riciclabili, e questa è una politica che facciamo non solo perché ce lo obbliga l'Unione Europea ma anche perché lo sentiamo come un'esigenza nostra e anche dei nostri consumatori che sono veramente ipercritici sull'uso degli imballaggi e sui trasporti. Quindi noi per esempio non muoviamo mai merce se non giustificata dal carico completo del camion, non è che mandiamo in giro un camion per un pacchettino di roba che vuole una signora: facciamo delle spedizioni organizzate in modo da razionalizzare i trasporti. Noi questo anno abbiamo speso meno per i trasporti e meno per la logistica, ci siamo potuti permettere il lusso di mantenere i prezzi stabili, mentre ci sono altri che continuano ad aumentare i prezzi. Ma sono gli stessi supermercati che spesso ci obbligano a rivedere le politiche nostre per non obbligare un aumento dei prezzi al consumo in un momento di crisi. Quindi c'è una sensibilità su questo tema, che alcuni recepiscono in modo più schietto e altri un po' meno. Ecco ci sono supermercati - come al Coop, che non accettano produttori che speculano sul prezzo per più di un tot di percentuale. A noi è stato permesso lo scorso anno di aumentare di credo il 2%, non ci siamo permessi di farlo questo anno anche perché un aumento del 2+2 in due anni di seguito è un aumento del 4% al consumatore che non sempre è logico farlo. Quindi noi ci siamo organizzati diminuendo e razionalizzando i nostri costi per quanto possibile. Per esempio i container li facciamo partire sempre e solo pieni, non facciamo ordini di container mezzi, perché tanto paghi uguale il trasporto. Quindi noi ottimizziamo facendo carichi consolidati, questo ci permette di ripartire un costo fisso su una maggiore quantità di merce riducendo il costo finale. Ma questa è una politica di buonsenso che ti puoi permettere se sei anche abbastanza elastico nella tua organizzazione. Noi siamo veramente abbastanza piccoli, forse anche molto piccoli, da poterlo fare.

K: certo. Ho ben presente che ci sono gli standard ambientali e che questo fa parte della certificazione equo e solidale, però mi chiedo con questo si riesce a rispondere anche a sfide che sono più territoriali? Che non è che dipendono necessariamente dal falso, dalla violazione del singolo produttore di uno standard ma che emergono perché, magari ognuno si comporta correttamente singolarmente ma in generale c'è una espansione eccessiva di una produzione che poi a livello territoriale crea dei problemi.

V: forse non è un caso che ci è successo, però per esempio la noce dell'Amazzonia è da raccolta spontanea in foresta, se non la raccogliessero quei territori sarebbero spopolati e probabilmente destinati all'allevamento del bestiame quindi le foreste bruciare. Quindi per noi la noce

dell'Amazzonia è un presidio a tutela della conservazione dell'Amazzonia. Non c'è nessuna interazione dell'uomo con l'ambiente a parte la raccolta del frutto che cade naturalmente. Probabilmente se non ci vivessero i raccoglitori l'avrebbero già fatta sparire perché gli allevatori ce l'hanno a morte con loro che occupano immensi spazi in modo tradizionale, senza coltivare niente solo vivendo della raccolta spontanea. Questa è stata per noi una grande lezione: che nella natura si potesse approfittare solo quello che cade a terra. Per l'anacardio, è una pianta che cresce anche solo con 200 mm di pioggia annua, e l'anacardio è una pianta antichissima che vive in Brasile in zone dove non si può ragionevolmente coltivare nient'altro ed è una pianta perenne che per me è un esempio quasi spettacolare e unico di quello che si può fare in terreni dove non crescerebbe praticamente altro per dare reddito a famiglie assolutamente prive di ogni altra fonte di reddito. Sembra, e sono anche cosciente che sia così, che qualcuno può espandere la coltivazione dell'anacardio in zone dove probabilmente ci sarebbe una specie di foresta naturale, anche se povera (la catinga) ma in ogni modo l'espansione eccessiva dell'anacardio vuol dire anche che in momenti di eccessiva offerta di prodotto il prezzo cade. Quindi non so fino a quanto la fatica di espandere certe coltivazioni venga poi remunerata da un giusto prezzo di vendita. Non sono certo i agricoltori che fanno parte del commercio equo che espandono le coltivazioni in maniera più ragionevole, mi verrebbe più da pensare a tutte le grandi imprese che sono proprietarie di enormi terreni che lo fanno per il commercio invece convenzione. Non saprei quali altri esempi del commercio... è vero che c'è l'avocado del commercio equo che non commercializzano con noi perché per noi l'avocado non è un prodotto di nostra scelta, quelli rispettano comunque degli standard ambientali che altri non rispettano. Non comprano privandone altri contadini. Non saprei se nel commercio equo ci sono dei problemi di non sostenibilità dei temi come l'acqua, l'ambiente, le terre, l'uso sociale del lavoro o di temi grandi come lo sfruttamento dei minori o il lavoro non remunerato. Non saprei.

K: certo, non voglio dire che esistono ma secondo me qui si uniscono due pezzi del ragionamento: almeno nel caso cileno, quello che ho visto, è evidente che le grandi problematiche sono legate ad una produzione convenzionale di grande scala e un commercio convenzionale che diventa estrattivista e altamente problematico. Ad esempio una piantagione di avocado enorme. Cos'è che traggo da questa analisi è che c'è una questione di quantità: quella è una piantagione enorme però se fossero anche solo stati mille proprietari piccoli che divisi facevano piccole piantagioni sulla stessa superficie, dal punto di vista dell'impatto poco cambiava. Quindi se dall'altra parte dico che il commercio equo e solidale può, rispettando i suoi standard, produrre le stesse quantità di prodotto che produce il commercio convenzione a questo punto mi verrebbe da dire di no. Perché anche se cambiassimo il modo in cui questo è organizzato a livello di produzione, di proprietà e la relazione commerciale, sarebbe comunque insostenibile in un'ipotesi del genere. Quindi secondo me, la mia conclusione è che è un commercio e una relazione con una produzione che rispettino gli standard etici di sostenibilità equità eccetera deve anche ragionare in prospettiva sulle quantità. Adesso questa forse non è una sfida che si pone tanto a una cooperativa che nella pratica fa commercio equo e solidale, perché siamo lontani, però la prospettiva politica...

[min. 49:47] V: comunque la questione degli adattamenti agli standard, per esempio gli standard del commercio equo e solidale che sono i criteri che devo seguirei gli agricoltori per la produzione vengono aggiornati ogni tot di anni e questo fa pensare che a nuove problematiche ci saranno nuovi adattamenti degli standard. Immagino che nel commercio convenzionale questo non avvenga. Nel senso, fino a quando ci sarà domanda ci sarà un'offerta, lecita o illecita che sia, che ci importi o non ci importi, che noi trattiamo di arginare all'arrivo non necessariamente l'effetto verrà prodotto alla fonte. Con il commercio equo tutta la catena è tracciabile, quindi mi immagino che non si possa far finta di non sapere che c'è un problema di terre sovra sfruttate in Costa

d'Avorio o le pratiche illecite di un certo tipo a cui si deve porre rimedio. Ci è successo di vedere che su alcuni standard ci sia stato un restringimento di requisiti, un accanimento particolare su certe tematiche perché sfuggivano alla legalità, o alla sostenibilità. Quindi immagino che il commercio equo e solidale abbia gli strumenti per arrivare a non soffrire di problemi che hanno gli altri, altrimenti sarebbe illogico.

K: certo. Anche il commercio convenzionale adatta i suoi standard, però cerca sempre una soluzione tecnica senza cambiare quello che sono le pratiche alla base. Ultima domanda è sulle politiche: al momento quanto politiche, sia in Cile che in Italia e in Europa, influenzano il vostro lavoro e anche se ci vedi delle evoluzioni positive?

[min. 52:32] V: un esempio che ti posso fare è quello dell'ultima legge sull'etichettatura. L'ultima legge sull'etichettatura rende le etichette più leggibili al consumatore. Più leggibili sulla qualità del prodotto, sull'origine, la provenienza. E questo ci ha obbligato a rielaborare tutte le confezioni che avevamo. Anche semplificandole, che mi è sembrata una cosa decente. Dopo di che, gli imballaggi devono essere etichettati in modo da facilitare lo smaltimento. Anche questa mi sembra una gran cosa: facilitare al consumatore la lettura dell'etichetta per il corretto smaltimento, questo è importante. Quindi l'orientamento verso sempre più contenitori riciclabili e, per quello che ci riguarda, noi anche confezioni più grandi in modo che rappresentano anche un risparmio di materiali e di costi. Altre politiche su di noi non so, non mi viene in mente.

K: c'è questa iniziativa europea sulla normativa sulle filiere in relazione ai diritti umani, in Germania è stata introdotta l'anno scorso questa legge che ha un po' lo stesso principio di introdurre delle responsabilità legali per chi opera in Germania e per quello che succede altrove

V: sì, questo noi lo firmiamo con ogni supermercato noi firmiamo dei documenti che ci responsabilizziamo sul controllo della nostra filiera, soprattutto per la parte italiana - perché ognuno poi è responsabile per la parte che gli compete, sullo sfruttamento del lavoro. Noi non abbiamo filiere italiane, a parte i nostri dipendenti e su quello noi ci basiamo sui contratti collettivi di lavoro e siamo affiliati alla lega delle cooperative quindi per noi non c'è nessuno problema a firmare dei documenti in cui ci compromettiamo di non avere lavoro che comporti sfruttamento.

K: a me sembra un'evoluzione positiva che si introduca un principio legale per dire 'avete una responsabilità', tra l'altro per altro in quello che fanno i fornitori in questa legge

V: quello che mi sorprende è che si facciano due pesi e due misure, lo faranno anche con i grandi? Perché per noi non è un problema seguire le leggi del lavoro. Però le multinazionali lo fanno? Mi sembra che ci siano delle tendenze un po' contraddittorie. Ecco per esempio la Ferrero ha avuto accesso al fairtrade, per la Ferrero il fairtrade è solo un problema di immagine, non credo di budget, non credo che sia una multinazionale che si possa definire equo e solidale. Non con quello che succedere per esempio per le nocciole qui in Toscana, in Umbria e in Lazio dove ci sono dei problemi enormi, però tutto questo ovviamente non ha lo stesso peso. Nessuno smette di consumare Nutella. Per questo io dico che il problema non è alla fonte: è alla fine. Se i consumatori alla fine esigeranno che questo non succeda più, saranno loro a decidere di cambiare le politiche, non certo i produttori che sono veramente la parte più debole della catena. Per esempio anche questo, starebbe ideale poter avere una certificazione fairtrade che certifichi quanta parte del bilancio aziendale è fairtrade. Però lì si entra in queste norme strane che ti permettono di avere la certificazione a Bruxelles o in Italia, quindi o tutto trasparente o tutto nascosto. Il nostro bilancio per l'80% è fatta da prodotti tracciabili quindi contratti tracciabili e trasparenti quindi noi entriamo a piè pari nel commercio fairtrade, quanta parte del commercio Ferrero è fairtrade? E allora perché se ne vanta tanto? Forse perché quello 0,0001% del suo fatturato gli ripulisce la faccia per quell'altro 99,9% del fatturato su cui magari nessuno indaga, nessuno vede quante tasse sono pagate e quanti produttori magari lavorano senza il rispetto delle norme