

Martina Sabbadini (Azienda Agricola "Cavoli Nostrì")

Agricoltura sociale e nuove reti di co-produzione: il caso di Cavoli nostri

Grazie per averci dato la possibilità di presentare la nostra esperienza. Io vi porto nella terra, e questa occasione mi piace molto perché per una volta non devo fare nessun inquadramento teorico sull'agricoltura sociale, che mi affatica perché poi arriva Di Iacovo che è il teorico dell'Agricoltura sociale e quindi se la vede lui. Quindi io vi racconto la nostra esperienza più concreta: dunque, noi siamo 14 soci, e siamo partiti ciascuno un po' con il suo sogno. Ci sono tra i soci, due fratelli cottolenghini, del Cottolengo, frati insomma del cottolengo che avevano un'esperienza di agricoltura con le persone disabili. Il Cottolengo per tradizione ha avuto lunghe esperienze di agricoltura con le persone disabili, però era un'esperienza che stava morendo perché nessuno era più disponibile a prendere in mano questa parte del lavoro, e quindi i fratelli del Cottolengo avevano un po' l'esigenza di trovare nuove forme per continuare l'agricoltura. Poi c'eravamo appunto noi, una serie di persone con esperienze e competenze diverse: economisti, giuristi, agronomi etc. , che facevamo tutt'altro, tutti lavori tendenzialmente più teorici, e che c'eravamo per vari motivi avvicinati al tema dell'agricoltura sociale ma, sempre appunto, in modo teorico e quindi, volevamo provare a sperimentare, provare a mettere in pratica un po' le teorie che stavamo leggendo. E così dalla somma di tutti questi sogni (...), la somma di tutti questi sogni si è incontrata grazie a Coldiretti Torino, che è un'organizzazione che nel Torinese, in particolare, ha un ruolo importantissimo nella promozione delle pratiche di agricoltura sociale e comunque dell'inclusione sociale in agricoltura; questo perché da 10 anni, una persona appunto che si chiama Stefania Fumagalli, particolarmente caparbia, ha lavorato perché l'organizzazione metabolizzasse il fatto che in agricoltura si poteva fare (...), che l'agricoltura poteva avere un ruolo importante per la costruzione di pratiche sociali, per dare servizi nelle aree rurali marginali, etc. E quindi ci ha messo in qualche modo tutti intono a un tavolo e ha detto proviamoci, proviamo a mettere insieme questi nostri sogni e a vedere se riusciamo a fare qualcosa di concreto. E così il Cottolengo ha messo persone e terra. Abbiamo cominciato cercando di capire qual'era l'estensione del terreno disponibile, c'erano 6 ettari che ci hanno dato in comodato d'uso gratuito. Il lavoro per avere il comodato d'uso gratuito è stato lunghissimo perché l'organizzazione del Cottolengo è un'organizzazione gerarchica e molto grande, quindi abbiamo dovuto lavorare molto per avere il comodato d'uso, ma ci siamo concentrati su quello, perché era molto importante per noi avere formalizzato il rapporto con il Cottolengo. Abbiamo, diciamo, lavorato in un percorso di un anno per decidere la forma giuridica da dare alla nostra organizzazione, abbiamo scelto la cooperativa sociale agricola perché ci permetteva appunto di fare inclusione sociale, come le cooperative sociali fanno normalmente, ma di avere anche la natura agricola della nostra attività. Abbiamo deciso di avere tra i soci, 3 ospiti della casa del Cottolengo, che si trova proprio affianco delle terre che avevamo avuto in gestione. Quindi c'è, appunto, una struttura che aveva 30 ospiti, ora ne ha 16, e queste persone hanno sempre lavorato in campagna, e quindi 3 di loro sono diventati soci della cooperativa e attualmente sono soci lavoratori. Questa è appunto la casa (illustra le immagini), queste sono immagini della casa e della campagna circostante. E abbiamo cominciato da subito ad occuparci di cercare di capire come trovare dei finanziamenti per le serre, per i macchinari etc., e quindi ci siamo messi subito al lavoro. Queste sono delle vecchie foto delle prime serre che abbiamo montato. Nel rapporto col Cottolengo abbiamo subito definito che al comodato d'uso gratuito dei terreni corrispondeva poi la restituzione di prodotto agricolo per gli ospiti della casa. E questa è una cosa che è una costante, (noi siamo nati nel 2011, quindi il nostro anno di piena produzione è stato il 2012), e abbiamo restituito al Cottolengo, sostanzialmente, tutta la verdura e la frutta (frutta ne facciamo poca, facciamo soprattutto fragole) tutta la frutta e la verdura di cui hanno avuto bisogno nell'anno 2012. Quindi questo primo anno di rapporto, diciamo, di scambio con il Cottolengo ha funzionato molto bene. Abbiamo subito cominciato a lavorare non solo nell'ambito della produzione agricola, ma anche, insomma, pensando ad altre attività connesse all'attività agricola; e quindi, abbiamo cominciato un lavoro capillare con le scuole della zona, e questo ci ha permesso di fare, (non siamo ancora fattoria didattica accreditata ma lo saremo a breve), ci ha permesso, appunto, anche un po' di diversificare il reddito soprattutto nel primo anno in cui, appunto la produzione era appena cominciata, non sapevamo ancora bene

quanto saremmo riusciti a produrre e quanto a vendere; e quindi, abbiamo cercato anche da subito di diversificare un pochino le nostre attività. Chiaramente l'attività con le scuole è stata molto utile e interessante per l'educazione dei bambini etc., ma anche e soprattutto per cominciare a costruire una rete capillare commerciale sul territorio sul quale siamo inseriti. Quindi, la produzione è orticola, in generale, con un'attenzione particolare alla filiera sociale. In provincia di Torino, appunto, le aziende agricole e sociali sono molte, perché quest'attività di animazione che Coldiretti Torino ha fatto sul territorio ha messo in gioco una serie di aziende agricole, più che di cooperative sociali e sociali agricole come la nostra, ma proprio aziende agricole tradizionali che hanno cominciato a lavorare facendo inserimento di persone svantaggiate e altre attività e servizi sui territori rurali. E quindi noi abbiamo cominciato a produrre con una particolare attenzione alla filiera sociale a partire dai semi e dalle piante, quindi servendoci in vivai che avessero un'attenzione al biologico possibilmente, ma anche al sociale. Invece, la rete di vendita abbiamo cominciato a costruirla partendo dal presupposto che non avremmo potuto far nulla da soli, e quindi la nostra è un'azienda che è nata già aperta, diciamo, non ha avuto bisogno di fare quel passaggio di apertura, al territorio e alle reti locali, perché avevamo già in mente di lavorare con altri, di non essere assolutamente in grado di fare tutto da soli. E quindi per la produzione ci siamo collegati ad un'altra azienda agricola più strutturata, altre 2 aziende agricole più strutturate, una che produce frutta e una che produce ortaggi, per anche pianificare le produzioni in modo che ciascuno di noi poi, nel suo mercato locale potesse di una varietà più ampia di prodotti. E quindi, abbiamo aperto un punto vendita il sabato mattina in campo, dove offriamo i nostri prodotti e, dichiarato in modo trasparente, i prodotti della altre 2 aziende agricole con cui collaboriamo; e poi abbiamo cominciato insieme alle altre aziende agricole, a fornire gruppi informali, gruppi di acquisto non formalizzati, gruppi di acquisto formalizzati e un gruppo di acquisto collettivo che è nato a Torino ed è molto grosso, abbiamo cominciato a fornirli portando i prodotti in città, quindi a Torino in alcuni punti di distribuzione. Questo è un tema su cui stiamo discutendo molto, perché il trasporto e la logistica della distribuzione dell'ortofrutta è particolarmente costosa, onerosa, e quindi stiamo cercando di razionalizzare la distribuzione proprio per ridurre i costi. L'altro tema che ci interessa particolarmente, siamo nati per questo, è quello del network della comunità d'accoglienza. Noi siamo ubicati a Feletto, vicino a Rivarolo, che è a una trentina di km da Torino. È un'area a forte infiltrazione mafiosa, tre comuni di quell'area sono stati sciolti per infiltrazione mafiosa; quindi abbiamo cominciato, come dire abbiamo avuto difficoltà all'inizio a lavorare con la comunità locale, li abbiamo invitati, abbiamo fatto una festa per invitare la popolazione locale, abbiamo portato dei volantini in comune, nelle scuole etc., ma non è stato facile e immediato avvicinare la popolazione, però poi piano piano vediamo che cominciano ad aumentare i locali che vengono, cioè i locali, proprio i paesani, perché quelli che stanno nella cintura più ampia vengono ad acquistare al mercato del sabato, però proprio i paesani hanno cominciato molto lentamente da qualche settimana, dopo insomma le attività più ludiche che abbiamo fatto, a partecipare cioè a venire ad acquistare al nostro mercato, e questo insomma è un motivo che ci dà soddisfazione perché significa che anche nelle comunità più difficili il lavoro capillare poi dà delle soddisfazioni. Quindi, abbiamo cominciato a lavorare con la comunità ma anche con le istituzioni locali: quindi abbiamo lavorato con l'asl e con il consorzio socio assistenziale che diciamo è il consorzio dei comuni che si occupa e gestisce le funzioni socio assistenziali sul territorio piemontese, insomma c'è questa forma abbastanza credo peculiare, e grazie a questa collaborazione abbiamo fatto degli inserimenti lavorativi di persone, prima in tirocinio e poi uno di questi si è trasformato in un'assunzione, di non tantissime ore al giorno, ma comunque un'assunzione costante di un ragazzo proprio della zona che ha una disabilità mentale. Abbiamo assunto dei ragazzi insomma, che vivono nella casa del Cottolengo di Feletto, poi abbiamo cominciato a lavorare con il SERT per l'inserimento, che è appena avvenuto, di un ragazzo ex tossicodipendente. Abbiamo lavorato con un protocollo con il comune di Torino per l'inserimento di un rifugiato politico, prima in tirocinio e adesso appunto è stato assunto. Poi abbiamo lavorato e stiamo lavorando con un'associazione che si chiama outsider¹, che è un'associazione nata all'interno del Cottolengo che si occupa soprattutto di laboratori e di attività di terapia occupazionale con persone svantaggiate, e una parte della terapia occupazionale la svolgono facendo attività con il verde. Quindi abbiamo messo insieme tantissime piccole, ancora, attività, perché non parliamo di grossi numeri, però attività che stanno dando a noi una grande esperienza poi di gestione e che ci permetteranno, spero, di poter ampliare quelle che funzioneranno meglio. Il lavoro appunto, che Coldiretti e l'Università di Pisa hanno fatto con noi è stato interessantissimo e utilissimo perché hanno accompagnato da un punto di vista teorico tutto quello che noi

¹ <http://www.associazioneoutsider.it/>

abbiamo fatto da un punto di vista poi pratico/operativo. E questo ci ha permesso anche di trovare delle direzioni e di valutare un po' quello che stavamo facendo, di cambiare strada laddove era necessario. E quindi credo che questo collegamento tra accademia e pratiche, di cui si parlava ieri, sia davvero molto importante per le pratiche. Quello che abbiamo assistito un po' sul territorio della provincia di Torino è stato appunto una sostituzione dell'organizzazione Coldiretti all'istituzione pubblica. Diciamo che guardando al governance dal basso, dal nostro punto di vista, ci siamo resi conto che in qualche modo la provincia di Torino veniva trainata dall'organizzazione della Coldiretti Torino, in un processo di costruzione di tavoli di lavoro, di valutazione delle pratiche di agricoltura sociale; noi l'abbiamo vista un po' in questo modo. E quindi abbiamo letto un po' lo spaesamento dell'istituzione pubblica rispetto a queste nuove pratiche che nascono, un po' l'incapacità forse di leggerle, di raccogliergli gli spunti per tradurli poi in politiche più strutturate. Abbiamo anche lavorato molto sulla comunicazione e ci siamo resi conto che i social network per noi sono fondamentali nel diffondere il nostro lavoro e il nostro messaggio, tanto che appunto abbiamo una pagina facebook² abbastanza visitata e un account twitter³ anche abbastanza attivo e all'ultimo, adesso partecipiamo in questo periodo estivo, ai mercati di campagna amica sul territorio di Torino, e all'ultimo mercato che è un mercato di poco passaggio, perché insomma ci sono le ferie etc., diciamo che l'80% delle persone che sono venute ad acquistare ci hanno detto che avevano visto su facebook che eravamo a quel mercato e quindi sono venute. Non è un dato significativo in generale, però per noi è stato molto importante, perché abbiamo un sacco di contatti sulla pagina ed effettivamente ci siamo resi conto che ci leggono, ecco. E poi abbiamo, diciamo probabilmente per affetto, le TV e i giornali locali, o perché il nome Cavoli Nostri piace, abbiamo avuto moltissimi contatti con i telegiornali locali, la stampa locale etc., e li però abbiamo cercato, insomma di avere, cioè di non fare semplicemente pubblicità per noi, ma di coinvolgere altre aziende agricole (Coldiretti che insomma ha avuto questo ruolo di coordinamento importante) per cercare di dare visibilità a tutta la filiera sociale che si sviluppa sul territorio di Torino. Non ho detto che oltre ai prodotti freschi facciamo prodotti trasformati, che ovviamente non trasformiamo noi direttamente perché non abbiamo un laboratorio, ma anche li abbiamo scelto due laboratori di trasformazione di due aziende agricole che fanno agricoltura sociale: una realtà abbastanza significativa sul territorio che impiega persone con disabilità psichiche nel laboratorio di trasformazione. Quindi insomma abbiamo cercato il più possibile di chiudere la filiera sociale dalla scelta delle piantine, alla nostra produzione fino alla trasformazione. Abbiamo un sacco di volontari che lavorano tutta la settimana in ufficio e che ci chiedono cortesemente di venire a lavorare qualche ora da noi il sabato, non possiamo accoglierli perché siamo un'impresa e quindi quello sarebbe lavoro nero, e quindi questo ci dispiace molto, purtroppo dobbiamo dire di no, però raccogliamo un bisogno fortissimo di downshifting da parte delle persone che durante la settimana appunto lavorano, lavorano in città, in ufficio; questo è un altro elemento del rapporto tra città e campagna che metto lì. L'altro elemento di riflessione è il rapporto con i consumatori: noi abbiamo cercato di costruire un rapporto di fiducia con i consumatori raccontando chi siamo, che cos'è il nostro prodotto, che cosa integra il nostro prodotto, che non è solo un prodotto a conversione biologica, quindi sarà anche un prodotto biologico, ma anche insomma, tutto il sociale che c'è dentro e quindi diciamo che i nostri consumatori sono affezionati e quindi ormai accettano che le melanzane non siano tutte dello stesso calibro, o che i pomodori tutti dello stesso calibro. Però, ci rendiamo anche conto che alla fine il contadino in questo modo acquisisce un potere forte sul consumatore, perché alle volte ci rendiamo conto che le persone vengono da noi, le portiamo a visitare l'azienda, ma non sono certi, cioè acquistano per affetto ma non sono in grado di valutare come coltiviamo, se il piantino era bio quando l'abbiamo piantato o no, se ci abbiamo messo qualcosa o no; quindi alla fine abbiamo un potere grande che possiamo gestire anche male. Quindi, in questa cosa che appunto diceva il professore Brunori, ieri, del conoscere, scegliere, etc. da parte del consumatore, secondo me c'è bisogno di tener presente anche di questo aspetto. Un'ultima cosa, sempre per parlare di network, abbiamo incontrato nel nostro cammino anche AICARE⁴, che è l'agenzia italiana per la campagna responsabile ed etica, di cui sentirete parlare lunedì, e le abbiamo incontrate anche insomma per affinità probabilmente, con le persone che hanno costituito l'associazione e insieme a loro quest'anno abbiamo deciso di essere sponsor del premio per le agricolture del futuro che si è tenuto appunto quest'anno a Torino, e con loro, insomma, cerchiamo di fare un cammino, anche a livello insomma più nazionale, per diffondere il più possibile i valori e i principi che

² <https://www.facebook.com/CavoliNostri>

³ <https://twitter.com/CavoliNostri>

⁴ <http://www.aicare.it/>

stanno anche alla base del lavoro quotidiano che facciamo nei campi con le persone svantaggiate. Quindi, per concludere, (...) No vi dico ancora che quest'anno abbiamo fatto anche, visto che siamo una terra di produzione di olio, quest'anno abbiamo fatto anche l'olio, perché il Cottolengo ha a Firenze una casa con persone disabili molto gravi in cui ci sono 400 piante di ulivi, e quest'anno in accordo con il Cottolengo di Firenze abbiamo raccolto noi le olive, ci siamo divisi il raccolto e abbiamo fatto trasformare insomma le olive, e abbiamo venduto l'olio appunto, una bella esperienza. Per concludere, la nostra esperienza è faticosa, perché la gestione dell'impresa comunque è una cosa che andrebbe anche al nostro interno più professionalizzata, perché alle volte siamo un po' sull'orlo dell'entusiasmo facciamo molte cose, ma il realtà la gestione poi dell'impresa richiede capacità e competenze che forse non abbiamo, non abbiamo interamente insomma, però l'importanza secondo me, per esperienza di questo tipo, è chiaramente la scelta delle persone, perché poi appunto scegliere un gruppo coeso di 14 persone che riescano a portare avanti un'esperienza di questo tipo non è semplice, si può sbagliare però io credo che questo sia l'elemento insomma di valore della nostra esperienza; e l'altra cosa è che noi siamo un po' la dimostrazione che queste esperienze si possono fare, e si possono fare perché ci si mette in rete con altri e non si pensa di essere insomma autonomi o autosufficienti nelle attività che si realizzano sul territorio. Vi ringrazio.

