

Resoconto gruppo di lavoro 1(da piccolo è bello a tecno-gas.)

Una “biodiversità” evidente quella che esce dall'insieme dei gruppi che si sono raccontati al tavolo di lavoro in questione.

Nella genesi, nel presente, nelle modalità di gestione, di riunione, di organizzazione e non ultima nel numero dei componenti.

Una storia sempre diversa, ma comune, nel voler vivere e proporre un'alternativa concreta all'economia attuale, al sistema unico, alla logica del supermercato.

Gruppi nati da spinte individuali, da progetti di consumo critico passati per i mercati contadini di T/terra, per le botteghe del commercio equo, a volte per i tavoli dell'altra economia, attraverso corsi di economia solidale o per percorsi politici più puri, qualcuno anche grazie ai media e quello che (anche confusamente) ne è uscito fuori negli ultimi due anni attraverso soprattutto la Tv.

Dal gruppo più ampio (il gasper di san lorenzo con 90 unità) a quello con meno famiglie (labaro, 15 unità) tutti i gas si sono interrogati sulla necessità o meno di chiudere il numero dei propri “associati”. Spesso scegliendo di fermarsi a 30 unità, ma con significative eccezioni.

Come quella del gaabe del casale podere rosa “punto di riferimento culturale del quartiere” che ha optato per un numero più alto, proprio per rappresentare anche simbolicamente una realtà diversa dove avvicinarsi e partecipare e fare, in qualche modo, “movimento”.

O quella del gas di mezzo del laurentino, che se pur senza sede ha raggiunto in breve tempo le 50 unità e si trova oggi a dover rispondere a domande non solo logistiche (“accettiamo solo chi è simile?”).

Questioni non solo organizzative legate allo spazio, ma anche sociali e di capacità di intervento sul quartiere. Come per il gass del quadraro-torpignattara che al contrario di molti ha deciso di non chiudere il numero dei propri gassisti per provare a crescere soprattutto nella qualità del gruppo, dei beni che si riescono ad acquistare, nella partecipazione concreta di tutti i componenti.

Partecipazione non sempre scontata e automatica quella dei gassisti, ma che va stimolata anche attraverso la convivialità, l'aspetto amicale, i laboratori di decrescita (“facciamo il pane”) dove approfondire tematiche e percorsi che nelle riunioni (in media 1-2 volte al mese) “ non si riescono a toccare, appunto perché poco frequentate” come ricorda la banda gassotti.

Stimoli alla partecipazione che vanno ricercati anche nella forma che viene data al gruppo d'acquisto. L'orizzontalità, la formula “un produttore-un referente”, i ruoli a rotazione.

Come per ergas di centocelle, dove tutti si occupano della cassa e di doverne far quadrare i conti. O per il gasper di san lorenzo che fa turni per la gestione del ritiro dei prodotti a rotazione.

Diversi numeri, diversi percorsi.

Anche nel come dar seguito alle domande di nuovi adepti. Come per il gas del pigneto, che ha dato vita ad un secondo gas ospite dello stessa sede, indipendente ma cugino, con cui gestire insieme ordini più grandi, ma concretamente separati nelle responsabilità.

Una formula questa che a detta di molti potrebbe essere riproposta da altri gas che hanno una sede che permette la nascita e la vita comune a più persone, più gruppi.

Un problema questo della sede che unisce molti dei gruppi nati negli ultimi due anni.

Come il gastone di tormarancia, costretto dalla mancanza di un luogo fisico, a doversi appoggiare a indirizzi ogni volta diversi, con tutte le difficoltà che ne conseguono per i produttori, le consegne, la cassa e quant'altro.

E come il già citato gas di mezzo del laurentino, costretto a usare un parcheggio per le consegne, o il gas del labaro anch'esso con sede precaria.

Da qui l'idea e la proposta di parlare con le botteghe del commercio equo, ma anche con gli spazi sociali, per aprire e ospitare i gas nei propri centri.

Lo spazio come punto di riferimento, piccolo o grande, uno o più di uno.

Come per il gasper che si divide tra la sede di "carta" e l'associazione "beba do samba", e che coi suoi numeri alti (90 unità) tenta di "contrastare la grossa distribuzione" anche attraverso una struttura più organizzata, efficiente, informatizzata. O come la città dell'utopia, che con una presenza sul quartiere quotidiana che passa anche attraverso il mercato contadino, sceglie una forma orizzontale con un fondo cassa comune e spera di "superare le mailing list e diventare più efficiente grazie a strumenti nuovi", come il gestigas (il software per le ordinazioni on-line che la rete si promette di rendere operativo a natale).

Lo spazio a volte anche come "indirizzo politico", come nel caso di felce e mirtillo, gruppo ospite di un partito politico che "suggerisce scelte di contenimento del prezzo".

Il prezzo da "fare insieme ai produttori", come ci ricordano alessio dello spaccio del forte prenestino ma anche angelo (produttore della valle del sacco), perché (non dobbiamo mai dimenticarlo) i gas devono superare la logica del "consumatore" e ribadire che la Terra è una e va tutelata, coltivata, "sfruttata" insieme. Per contenere i danni, e non solo i prezzi.

E per migliorare l'efficienza dei gruppi stessi.

Con strumenti tecnologici già in uso e che vanno, con l'aiuto di tutta la rete e delle persone che praticamente muovono le cose, sviluppati e resi disponibili.

Per aiutare i gruppi a trovare una sede, a fare workshop informativi, gestigas, social network, condivisione di materiali audio-video e di esperienze sul sito.

Queste le proposte per il prossimo anno.

Ardrea ErGas

Resoconto gruppo di lavoro 2: Nuove Frontiere (GAPS, Energie, Orti Urbani)

Primo punto: GAPS.

Ovvero: come organizzare la domanda dei gruppi d'acquisto solidali e coinvolgere i produttori? Come riuscire a pianificare la richiesta del gruppo per permettere ai produttori di pianificare la produzione? E come arrivare al prefinanziamento?

Abbiamo parlato quindi della pianificazione della domanda: cosa vuol dire e quanto può essere difficile per ciascun nucleo (e quindi per ciascun gas) capire quanto consuma, riuscire cioè a valutare in anticipo di quanta merce ha bisogno (al mese, e nei mesi estivi? e sotto le feste?).

PROPOSTA 1: partiamo da quello che c'è, per “affioramento”: ogni gruppo cominci con l'elencare i produttori da cui si rifornisce e i prodotti acquistati. E, i gruppi che operano da più di 6 mesi, comincino a fornire i dati di quantità acquistate per prodotto al mese. Questo lavoro può essere fatto all'interno del gruppo: aiuta a capire qual è l'andamento dei volumi acquistati; inoltre aiuta i singoli nuclei (se non ne hanno tenuto traccia) a capire quanto stanno acquistando col gas ogni mese. Può essere fatto all'esterno del gruppo e aiuta la rete in tre modi: a) a capire quanto stiamo acquistando da ciascun produttore, permettendo di fare sinergia tra gruppi che hanno produttori in comune; b) a valutare i trend di acquisto; c) se i gruppi hanno fornito oltre ai volumi anche i costi degli acquisti per prodotto, aiuta a valutare la “forza economica” dei gas, ossia quanta spesa sono riusciti a spostare e su quali prodotti/produttori. Gaabe e Gaos hanno già in passato analizzato i dati dei loro acquisti.

Ancora sulla pianificazione: le sinergie tra più gruppi possono essere utili nel momento che qualche gruppo dovesse sbagliare la pianificazione: le eccedenze le potrebbe riassorbire un altro gruppo, così come le mancanze, in un'ottica di solidarietà tra gruppi, oltre che tra produttori.

Abbiamo poi brevemente parlato del prefinanziamento. Abbiamo fatto degli esempi di prefinanziamento attuati da altri gruppi: oggi, la Retina dei gas della Brianza e il progetto “Pane e mada”; qualche anno fa, i BOB (Buoni Ordinari Bovini) dei gruppi d'acquisto del Veneto.

Informazioni su www.retegas.org.

Domanda: e se la stagione va male? Come glielo spieghi a quelli del gruppo che hanno anticipato i soldi? Questo è proprio il cuore del prefinanziamento: condividere il rischio tra chi produce e chi compra, in un'ottica di responsabilità comune, perchè entrambi condividiamo il medesimo territorio e vogliamo cercare di trovare modi nuovi per preservarlo, e vogliamo cambiare l'attuale sistema che tende a scaricare tutti i rischi sugli anelli deboli della catena, come il piccolo produttore. Se la stagione va bene ci troveremmo poi ad avere più alimenti ad un costo inferiore, condividendo cioè anche i benefici (come in un nucleo familiare, dove tutti si è in qualche modo collegati).

Domanda: e la fiducia? E quali sono i produttori con cui instaurare un rapporto di fiducia? E qui siamo passati a parlare di certificazione e di autocertificazione.

Prima di tutto abbiamo discusso la differenza tra le REGOLE e il CONTROLLO. Quali sono le regole che ci interessano? Ci bastano le regole del “biologico”? Oppure vogliamo anche delle regole per fare emergere e diffondere le “buone pratiche”? (attenzione e rispetto del lavoro, ad esempio, integrazione di soggetti a rischio o con disabilità, etc). E sul controllo: chi lo deve fare? Siamo piuttosto critici verso gli enti di certificazione privati, pagati direttamente dai produttori (quelli che se lo possono permettere); a molti di noi piacerebbe che i controllori fossero pubblici (le ASL, i comuni, etc) e che il costo della certificazione fosse sostenuto da enti pubblici (come avviene in Alto Adige). Cosa possiamo fare noi? Per fare i controllori servono tante competenze, non possiamo banalizzarle, e poi serve tempo. Forse non vogliamo veramente sostituirci ai controllori, ma

sicuramente possiamo entrare nel processo, sia partecipando alla definizione delle regole, che alle attività di controllo, soprattutto possiamo acquisire maggiore consapevolezza.

PROPOSTA 2: continuiamo con l'“affioramento”": ogni gruppo provi a identificare le competenze che ha al suo interno. Gli informatici già si sono fatti riconoscere e stanno lavorando, ma abbiamo altre competenze utili che possiamo mettere in comune. Esempio: i chimici (vedi il lavoro svolto da Cambiologica per la rete qualche anno fa quando abbiamo cercato di capire di più sui detersivi e sulla ecocosmesi). Oppure gli agronomi, biologi (vedi il lavoro di GAOS per la rete qualche tempo fa, quando alcune piccole aziende hanno avuto bisogno di consigli e indirizzi per valutare il passaggio in conversione, etc, etc). E ce ne sono tante altre (di competenze) che non ci vengono in mente e che possono aiutarci nella valutazione, ricerca, interazione con i produttori.

PROPOSTA 3: legata alla precedente, ora che abbiamo finalmente un sito della rete, cerchiamo di recuperare i materiali che abbiamo raccolto/creato negli incontri con i produttori fatti negli anni passati (es. detersivi, ecocosmesi, pannolini, scarpe) con le relative schede descrittive, e mettiamoli in un posto dove tutti li possano trovare e utilizzare.

PROPOSTA 4: il connettivo Terra/terra, che da anni porta avanti un laboratorio permanente di collaborazione tra produttori, tra lavoratori delle campagne e della città, e ha raccolto l'esperienza di Critical Wine, ha messo a punto delle schede di autocertificazione e dei criteri che potrebbero essere un ottimo punto da cui ripartire, o comunque da fare nostro.

Siamo poi passati a parlare dei prezzi e della loro composizione. Della difficoltà di fissare un prezzo “sorgente”, sia per la complessità di ricostruire i diversi passaggi della filiera in prodotti trasformati, ma soprattutto, per tutti i tipi di prodotto, per la necessità di includere elementi (diversi per ciascun caso) quali il costo delle risorse base (terra, casa, lavoro, attrezzature, etc) e dei servizi (energia, trasporti, etc). Gli amici di Terra/terra presenti hanno affermato il valore di condividere direttamente e francamente tra gruppi e produttori la questione del prezzo sorgente, perché anche questo aiuta nella comprensione reciproca e nella fiducia.

Abbiamo infine parlato delle reti di produttori, sia di coloro che si uniscono in consorzio per completare l'offerta dei prodotti, sia di quelli che si attrezzano acquistando da altri, diventando di fatto dei distributori. Abbiamo tutti convenuto che la questione fondamentale è la trasparenza. E' fondamentale sapere sempre chi produce cosa e dove e, possibilmente, che tipo di relazione c'è tra i diversi produttori (parità? consenso?). Per alcuni piccoli produttori mettersi insieme è un modo di essere più forti; i gruppi possono qui avere un ruolo importante di facilitazione.

Secondo punto: conto energia

Paolo, di PuntoGas Prati, ci racconta il progetto che MAG Roma vorrebbe proporre ai GAS e alle aziende agricole per sfruttare il Conto Energia. L'idea base è quella di finanziare (MAG Roma) un impianto fotovoltaico per un'azienda agricola di fiducia di uno (o più) GAS. Poiché ci vogliono circa 6 anni per ammortizzare il finanziamento, al GAS verrebbe richiesto di impegnarsi a sostenere con i propri acquisti l'azienda (dichiarando in anticipo con quale volume di ordini) per quei sei anni. Passati i 6 anni, l'impianto fotovoltaico produrrebbe utili (dall'energia in più prodotta) che potrebbe andare a finanziare sia l'azienda agricola che il GAS, remunerando gli sforzi fatti negli anni precedenti. Punti critici, ancora da chiarire/approfondire: il GAS deve essere una realtà giuridica e firmare una sorta di contratto? In caso contrario, chi garantisce il volume di acquisti (e l'esistenza in vita) per ben sei anni? Il GAS dovrebbe anche impegnarsi trovando al suo interno alcuni fideiussori? Tutti punti che Paolo ci ha detto verranno approfonditi e la bozza di proposta ci verrà girata in rete.

Attualmente molte banche (tra cui anche Banca Etica) offrono il servizio di finanziamento di impianti fotovoltaici, ma la durata del periodo in cui si continua a pagare come prima (e in cui la banca si incamera gli utili) dura almento 10 anni.

La proposta è stata anche un'occasione per discutere che cosa è una Mutua AutoGestione e per conoscere MAG Roma. Per informazioni www.magroma.it.

Non c'è stato tempo per affrontare il terzo punto degli orti urbani.

Marina GAOS

Resoconto 3° tavolo che ha affrontato gli argomenti seguenti:

Certificazione e Autocertificazione

Riguardo a questo argomento non ci sono gas che hanno preferenze per l'una o l'altra modalità di garanzia di sicurezza sul prodotto. Siamo tutti d'accordo che ciò che cerchiamo è trasparenza. C'è la necessità di effettuare controlli sui prodotti, di farli periodicamente, come anche analisi sul terreno e altre specifiche. Questo per garantire sia al produttore che al consumatore maggior sicurezza su ciò che si coltiva e si mangia. Gli esami specifici hanno un prezzo elevato, che non tutti i produttori possono sostenere ciclicamente, senza contare che non ci sono agevolazioni ministeriali sui controlli sanitari. Le schede, poi, dei produttori del mercato non sono aggiornate, sono poco chiare rispetto alle metodologie di produzione, rispetto ai prezzi dei singoli prodotti e del prezzo sorgente.

PROPOSTE

_ Dobbiamo incidere sulle relazioni tra gas e produttori: solidarietà e cercare un dialogo qual'ora le esigenze del gas non venissero soddisfatte dal produttore, quindi non escludendolo ed eliminandolo dalla nostre liste ma aiutandolo nel caso ci fossero dei problemi che possiamo affrontare insieme.

COMUNICARE.

_ Coinvolgere la comunità europea e la Regione Lazio, o di appartenenza, affinché i costi delle analisi e dei controlli sanitari siano accessibili a tutti, questo per una maggiore garanzia.

_ Creare una SEGRETERIA formata da produttori e persone dei GAS che discuta con i vari produttori e i vari gas, che tenga sempre aggiornate le schede, e tramite il sito che verrà fatto dalla rete, far circolare proposte, informazioni

_ LE SCHEDE dell' AUTOCERTIFICAZIONE devono essere riformulate da noi gas con i produttori, creando un faxsimile di scheda adattabile a tutti i produttori, i quali si impegnano a compilare con assoluta trasparenza. Creare quindi una BANCA DATI con tutti i profili dei produttori, la produzione, le modalità e i prodotti con rispettivi prezzi e prezzo sorgente, accessibile a tutti.

TRASPORTO

Quanto incide sull'economia e dei nuclei di ogni gas? soprattutto su quelli più piccoli? E sull'emissioni di CO₂? Alcuni produttori si fanno pagare per ogni gas 10,00 euro di consegna. A nostro avviso sono molti di più rispetto a quelli che ha consumato il produttore per distribuire i prodotti. Visto che il mezzo di trasporto è uno. Sono poi sicuramente i km tra zone diverse che incidono sulla quantità di carburante da utilizzare per effettuare le consegne.

PROPOSTE

_ Concordare con il produttore UN GIORNO uguale per tutti i gas a cui distribuisce, calcolando naturalmente la disponibilità dei prodotti, dividersi quindi in massimo due giornate rispetto agli ordini e rispetto alle ZONE. I gas, dividendoli per zone di appartenenza, troveranno un accordo o nuove forme di ordinazione: cumulativo per quei prodotti per cui è possibile.

_ IL COSTO DEL TRASPORTO così facendo possiamo portarlo ad un prezzo inferiore, poichè con un calcolo e una media dei consumi, possiamo dividerci la cifra del trasporto tra i gas della zona di cui facciamo parte.

Abbiamo affrontato un argomento a cui teniamo un pò tutti:

LAVORO-DIPENDENTI-SALARIO

Vorremmo trasparenza anche su questo. Ci sono aziende con dipendenti che lavorano in nero? senza sicurezza? o a fare? Che rapporti intrattenere?

Capiamo che i disagi rispetto a questo argomento arrivano dalla formulazione di leggi non adeguate alle realtà lavorative dell'agricoltura, non costante. Sarebbe bene fare un incontro con i produttori e, anche in questo caso, trovare una soluzione ai problemi insieme, poichè questo, come

gli argomenti trattati precedentemente, incidono su di loro come su di noi, sull' ETICA di chi produce come su quella di chi compra.

Ilaria ErGas