

Varese

redvarese@laprovincia.it
Tel. 0332 836611 Fax 0332 836688

Federico Delplano f.delplano@laprovincia.it, Bruno Melazzini b.melazzini@laprovincia.it, Andrea Confalonieri a.confalonieri@laprovincia.it, Sara Bartolini s.bartolini@laprovincia.it, Federica Artina f.artina@laprovincia.it, Paolo Rossetti p.rossetti@laprovincia.it

Il "gas" è un business da tre milioni

Nel campo del riscaldamento il nuovo ruolo dei gruppi di acquisto solidali. Un fenomeno che è esploso. La filosofia: prezzi giusti e aiuti ai produttori. Ferrario (Aequos): «Accordi che fanno bene al territorio»

TIZIANO SCOLARI

Un giro d'affari stimato tra i 2,5 e i 3,5 milioni di euro all'anno, solo in Provincia di Varese.

Circa cinquemila persone coinvolte direttamente, più molte altre in maniera indiretta. Non stiamo parlando dei risultati di una catena di negozi, ma dei Gas, i Gruppi di acquisto solidale. Una realtà che, negli ultimi anni, sta crescendo in maniera vertiginosa. In Provincia di Varese sono circa 50, di dimensioni molto diverse l'uno dall'altro. L'idea che sta alla base di un Gas è molto semplice.

Stagionalità

Gruppi di famiglie si uniscono per comprare assieme prodotti che siano più buoni, costino un po' di meno e, soprattutto, siano solidali. Questo vuol dire pagare un giusto prezzo ai produttori e non impoverire la terra con prodotti chimici e produzioni intensive.

Concretamente si tratta di decidere con anticipo quanti pacchi di pasta comprare o quale frutta e verdura si vuole mangiare nelle settimane successive. Facendosi guidare, nelle scelte, non dai volantini pubblicitari dei grandi supermercati, ma da quelli che sono i prodotti di stagione o dai rapporti diretti creati con i produttori.

Allevatori e contadini che assicurano un prodotto di maggiore qualità ad un prezzo minore rispetto a quello che si può trovare sui banchi della grande distribuzione. Guadagnandoci, però, di più. **Franco Ferrario**, presidente di Aequos, cooperativa formata da Gas che si occupa di rifornirli di frutta e verdura biologica, fornisce dati interessanti. «Parliamo del biologico: la grande distribuzione assicura al produttore il 15% di quanto chiede ai clienti. Noi di Aequos per lo stesso prodotto

paghiamo ai produttori l'85%».

Come dire: un chilo di carote biologiche al supermercato costano due euro. Di questi solo 30 centesimi finiscono a chi le ha materialmente prodotte. Ai gasisti il chilo di carote biologiche costa solo un euro, ma al produttore vengono pagati 85 cent. Com'è possibile? Semplice, mettendo insieme tanti consumatori, stringendo rapporti diretti con contadini e allevatori ma potendo anche contare sul lavoro volontario.

Tutti si danno da fare

Ordini, sbancamento e distribuzione dei prodotti sono fatti, a rotazione, dagli stessi componenti dei Gas. Perché la dimensione sociale sostituisce la solitudine dell'acquisto.

«Tutto questo non viene fatto solo per strappare un prezzo più basso - ci tiene a precisare Franco Ferrario - È un cambiamento culturale che può passare solo attraverso il gruppo. L'unica possibilità che abbiamo per cambiare il mondo è quella di decidere come spendere i nostri soldi».

Ed ecco allora che comprare prodotti biologici direttamente dai produttori locali, possibilmente a chilometro zero, provoca cambiamenti reali. Con i Gas si elimina la merce invenduta, che nei grandi supermercati viene buttata via.

Il produttore sa in anticipo quanto è stato prenotato e coglie solo quella determinata quantità. Sapendo che quella merce sarà venduta tutta e a un determinato prezzo, e che non risentirà delle oscillazioni tipiche dei cali di vendita.

Così la merce non rimane per mesi nelle celle frigorifere ma arriva sulle tavole dei clienti appena colta. Una rivoluzione che parte da una mela, comprata in un modo diverso dal solito. ■



Sono sempre di più le famiglie che scelgono di far parte dei Gas per acquistare prodotti a prezzi equi e di elevata qualità

«Non solo risparmio. Vogliamo mangiare con etica e rispetto»

Chi l'ha detto che il sabato pomeriggio si debba passare al supermercato spingendo un carrello? Daniele e Cristina fanno parte dei cinquemila gasisti varesini che, la spesa, la fanno tramite un gruppo d'acquisto solidale.

«Il ritrovo al sabato per ritirare i prodotti è anche un momento di confronto. Come nelle fami-

glie di una volta, dove ci si trovava per fare il punto della situazione». **Daniele Aroldi** fa parte del Gas Campodeifiori di Varese. Nato due anni fa, è formato da 30 famiglie, più altre 15 che si sono staccate per formare un altro gas.

«Altrimenti si è in troppi per discutere» spiega Daniele. Per i componenti del Gas di Varese il risparmio non è l'elemento prin-

cipale. «Ci interessa di più aiutare piccole realtà di contadini locali. Discutiamo molto sui principi etici che devono guidare le nostre scelte d'acquisto».

Cristina Rizzelli abita a Gallarate e fa parte del Gaspensa, nato a giugno dell'anno scorso. «Le famiglie sono 34, più un altro centinaio di persone che giro attorno alla realtà».

Anche per Cristina la cosa più importante non è risparmiare, quanto per partecipare a una forma alternativa di acquisto. «Sono importanti i rapporti sociali che si creano tra di noi - spiega Cristina - Oltre, ovviamente, alla possibilità di introdurre negli acquisti una dimensione etica e sostenibile».

Ecco allora che fare la spesa tramite i gas permette di mangia-

re prodotti più sani e buoni e di pagare un prezzo equo ai produttori. Oltre a premiare pratiche che permettono la salvaguardia dell'ambiente. **Gisella Raimondi** è presidente di Gasabile. 150 famiglie, sede a Legnano ma composto da tante persone che vivono a Busto Arsizio e in Valle Olona.

«Perché un Gas? Perché vogliamo mangiare cose buone, pulite e giuste. Scegliendo la filiera corta, almeno quando questo è possibile». E magari anche scegliendo varietà di prodotti che stanno scomparendo. «Nei supermercati, di mele e pere, ce ne saranno solo una trentina di tipi - dice Gisella -. Noi abbiamo trovato un produttore di mele antiche, in Piemonte, che di varietà ne ha 300». ■ **T. Sco.**

Ordini oggi e ritiri tra un po' Ma il costo resta blindato

«La differenza tra Gas e supermercati? Le faccio un esempio. Mi hanno chiamato l'altro giorno da Aequos, ad aprile voglio 120 polli. Io compro i pulcini oggi, il faccio crescere, e so già che tra tre mesi li venderò tutti a loro».

Armando Piuri ha una piccola azienda agricola a Saronno. Lui lavora all'80% con i gruppi di acquisto solidale. «Ai supermercati dovrei vendere pollo bianco, allevato per 50 giorni - spiega ancora Piuri - Invece ho de-

ciso di allevare altri tipi, che crescono per 80 giorni, o fino a 120. Però alla fine hai un pollo che sa ancora di pollo».

Nessuna oscillazione

Rapporto diretto con gli acquirenti, prodotto di qualità ad un prezzo accessibile a tutti. E soprattutto la sicurezza, per il produttore, di vendere ad un prezzo fissato in precedenza. Al riparo dai cali dovuti al mercato. «Poi ci si viene incontro, perché

con i componenti dei gas si diventa quasi una famiglia».

Un buon rapporto di collaborazione, anzi, qualcosa di più. Cinque anni fa, a causa dell'influenza aviaria, il signor Piuri era stato costretto a chiudere. «Siamo ripartiti solo tre anni fa - spiega l'allevatore - e ci siamo risollevando piano piano proprio grazie ai gas».

L'azienda di Armando Piuri fa una produzione di nicchia. L'anno scorso ha fatto poco me-



Campagna Amici funziona

no di duemila polli. I numeri di Aequos sono invece impressionanti.

Cinquecentomila euro

Questa cooperativa formata da 34 gas e cooperative procura ai suoi soci frutta e verdura biologica. Attiva dal 2010, l'anno scorso ha comprato merce per 500 mila euro.

Con un aumento annuo del 30%. Solo nel primo anno di vita la cooperativa aveva acquistato 190 tonnellate di frutta e verdura biologica di 58 tipi diversi.

Anche **Fernando Fiori**, presidente di Coldiretti Varese, è convinto che la riscossa del settore agricolo passi dalla vendita diretta. «Quella della qualità, della tracciabilità, della filiera

corta e del chilometro zero è da tempo una nostra battaglia. Non possiamo che vedere di buon occhio le realtà che cercano di accorciare la filiera e di mettere in contatto diretto i produttori con i consumatori». Fiori parla dell'esperienza dei mercati Campagna Amica, cresciuti negli ultimi due anni del 50%.

La gente dimostra di apprezzare queste realtà, in cui si possono comprare prodotti di qualità a un prezzo giusto. «Ma non penso sia solo una questione di prezzo. In tempo di crisi le persone evitano di sprecare, e al contrario si focalizzano su poche cose, ma di qualità. Si cerca di mangiare meglio spendendo meno». ■ **T. Sco.**