

**Gioco: Dibattito sull'economia solidale  
UDA**

**Economie Solidali – Filiera Tessile – FVG – Scuola Secondaria di Secondo Grado**

**Obiettivo Formativo:  
Destinatari: alunni della scuola secondaria di secondo grado  
Durata dell'attività: 1 ora**

**Obiettivi specifici**

- Lavorare in gruppo favorendo lo scambio di opinioni
- Cogliere i punti principali di una tesi e saperli esporre alla classe
- Rendere gli allievi consapevoli sull'impatto dei nostri consumi, le differenze tra economia capitalistica ed economia solidale.

**La nostra proposta di attività**

- Introdurre la problematica: l'economia solidale propone un modello economico alternativo rispetto a quello attuale capitalistico indirizzato alla competizione, profitto individuale, all'ottica globale dell'avere tutto e subito e ad un prezzo basso.
- Dividere la classe in 4 gruppi e ad ognuno di essi viene affidata una parte delle schede didattiche che contengono i profili dei personaggi. I 4 ruoli identificati sono:
  - Consumatore
  - Piccolo imprenditore
  - Grande produttore
  - Negoziante

Ogni gruppo deve leggere e discutere la parte assegnata, sottolineare le caratteristiche principali del personaggio, può aggiungerne/modificarne alcune ma deve restare sempre coerente e difendere la propria posizione. Il gruppo deve preparare un'esposizione orale ed affidarla a un portavoce.

Ogni portavoce relaziona al gruppo classe e tutti possono alla fine intervenire per chiedere chiarimenti o dare ulteriori spiegazioni.

**PREMESSA:**

L'economia solidale è un modello socio-economico e culturale proposto per rispondere alla crisi economica e alla crisi ambientale che colpisce Nord e Sud del mondo. Si appoggia ai principi di solidarietà, reciprocità e preservazione dei beni comuni. L'accessibilità a questo modello economico è ancora di "*nicchia*", poco conosciuto e poco accessibile (sia in termini di informazione che economici). Si contrappone al modello capitalistico basato sul profitto da spartire tra pochi individui, non tiene conto dei diritti dei lavoratori (spendere meno è meglio), depaupera le risorse del Pianeta senza pensare alle generazioni future, crea in continuazione nuovi bisogni, comprare e consumare sempre più significa creare sempre più rifiuti. Questo modello vuole dare *tutto e subito*, favorisce l'accesso a una quantità enorme di prodotti in tutto il mondo e per tutte le tasche.

**PROBLEMATICA:** È stata avanzata l'ipotesi della costruzione di un nuovo centro commerciale, sponsorizzato dalla famosa catena KTN King To Now nel quartiere di Servola dove ci sono alcuni piccoli commercianti e produttori. Viene indetta una riunione di cittadini a cui possono partecipare tutti (dai consumatori ai rappresentanti della catena KTN) per decidere assieme se accettare o meno questa costruzione.

**PRIMO GRUPPO**

**Consumatore:**

Siete un gruppo di amici, frequentate tutti l'università e siete mantenuti dai vostri genitori. Avete una passione per la moda, che è la cosa che più vi unisce, vi piace fare shopping: spendere poco e comprare moltissima roba. Non riuscite a non comprare. Ma ogni tanto leggete qualche giornale e quindi cercate di preferire i prodotti che: non prudano, siano fatti con fibre naturali ma traspiranti, che i colori utilizzati siano naturali senza agenti chimici, con

stampe atossiche, facili da lavare e che non richiedano di essere stirati, il tutto a un prezzo contenuto e possibilmente in negozi vicino a casa. Ovviamente il tutto deve sempre essere alla moda sia nel modello che nei colori. Ci tenete, quindi, che sia un prodotto etico (che non sfrutti i lavoratori, paghi le tasse, contribuisca al benessere del vostro stato/città), ma la maggior parte delle volte, questi prodotti non sono per le vostre tasche. L'idea del centro commerciale vi interessa, più negozi=più vestiti; d'altra parte, però, Pangolino uno dei vostri negozi preferiti potrebbe chiudere a causa della concorrenza.

## **SECONDO GRUPPO**

### **Negoziante:**

Siete un gruppo di soci ed avete un negozio che si chiama "Pangolino" in una zona centrale della città dove passa molta gente, avete una grande vetrina sulla strada in cui esponete i pezzi migliori e che attrae molti clienti. Avete dovuto decidere di non avere commessi perché altrimenti non riuscireste a rientrare nelle spese. Volete dei prodotti di qualità, ma non troppo costosi in modo da avere un dignitoso profitto, poiché avete un affitto di 3.550 euro al mese da pagare. Siete sensibili agli argomenti legati all'ecologia e al consumo sostenibile ma vi dovete adattare al mercato per poter far sopravvivere la vostra attività. Vi piacerebbe vendere solo articoli di abbigliamento realizzati con tessuti che inquinino il meno possibile ma, visti i prezzi molto alti vi è difficile venderli, siete costretti quindi a tenerne pochi e ad avere un margine di profitto minimo. Di conseguenza, comprate anche dei vestiti di qualità più bassa ma più a buon prezzo. Leggete e vi informate molto quindi vi rendete conto che, così facendo, aiutate lo sfruttamento di persone in altre parti del mondo, dove i lavoratori sono sottopagati (5-6 euro per 12-14 ore di lavoro). Non riuscite, però, ad uscire dalla situazione perché se vendeste solo ed unicamente i prodotti *etici* non arrivereste a fine mese, questo genera in voi un conflitto perenne con i vostri ideali.

Voi sapete che la grande KTN potrebbe farvi chiudere, ma conoscete alcuni suoi punti deboli: prodotti di scarsissima qualità, uso di prodotti chimici e altissimi sprechi. Questa catena impiega molti lavoratori a bassissimo salario in molti Paesi in via di sviluppo, fanno viaggi transoceanici trasportando i loro prodotti su navi mercantili molto inquinanti (Avete visto un servizio di TROPIC alla tv che denunciava questa catena KTN).

Utilizzate queste informazioni per smontare le loro teorie e difendere il vostro spazio, se costruiscono il centro commerciale non avrete più lo spazio per i vostri mercatini ed entrare in contatto con la gente del rione.

## **TERZO GRUPPO**

### **Grande produttore:**

Siete il CdA (Consiglio D'Amministrazione) di una grande azienda multinazionale, la KTN (King To Now). Avete negozi in tutto il mondo che vendono gli stessi articoli, avete enormi profitti che vi permettono di avere delle vite molto agiate e di possedere molto più di quanto necessario (case, appartamenti, yacht, diverse macchine).

I punti di forza della vostra azienda sono: prezzi bassi, sempre prodotti nuovi, sempre disponibili, grandi sconti, servizio di spedizione a casa, sito internet, presente in diversi Paesi del mondo, la vostra fidelity card permette ai vostri clienti di usufruire di sconti, promozioni tutto l'anno. I vostri capi sono facili da lavare, i misti sintetici non occorrono di stiratura, disponete di questi capi in enormi quantità.

I punti deboli sono: prodotti di media-bassa qualità, uso di prodotti chimici, alti sprechi. Molti lavoratori a basso salario in molti Paesi in via di sviluppo (avete un centinaio di lavoratori cinesi che pagate 0,50 euro l'ora), viaggi transoceanici dei prodotti con navi mercantili vecchie molto inquinanti, voi lo sapete ma non vi interessa tanto.

Da un paio d'anni la vostra azienda si impegna nel riciclo di vestiti usati che i vostri clienti vi riportano ricevendo uno sconto sui nuovi acquisti.

Effettivamente qualche vestito lo riciclate e qualcosa lo mandate nei Paesi in via di sviluppo sotto forma di "donazioni", ma la maggior parte finisce nelle discariche.

I punti deboli ovviamente li nascondete e, anche se, attaccati direttamente negate e mentite.

## **QUARTO GRUPPO**

### **Piccolo produttore:**

Siete un gruppo di sarti, avete fatto la scuola di moda insieme e, venendo tutti dalla stessa città, avete deciso di aprire un piccolo negozio. Uno/a di voi si è rotto una mano, dovete continuare a mandargli la divisione dei proventi per aiutarla/o economicamente anche se avete due mai in meno, essendo in malattia non può neanche stare in negozio.

La vostra situazione è: la maggior parte del lavoro è a mano, create dei pezzi unici, gli sprechi sono quasi inesistenti, usate materie prima di qualità, fate ritocchi su misura, avete poco personale ma qualificato e adeguatamente retribuito, create vestiti su misura con i tessuti richiesti dal cliente, cercate sempre di riutilizzare qualunque materiale vi proponcano. Avete una pagina sui social (Facebook, Instagram), siete spesso presenti nei mercatini e nella vita rionale, questo però vi porta via molto tempo che potreste impiegare per riposare o per

fare altri lavori (come lavorare il vostro orto che da tempo state trascurando). Vi dedicate soprattutto alle riparazioni di prodotti non confezionati da voi, ciò frena la vostra produzione e non vi permette di guadagnare abbastanza per mandare avanti l'attività, ma è il servizio più richiesto.

L'idea del centro commerciale non vi convince, rischiate di chiudere il negozio, anche se c'è una proposta da parte di KTN di lasciarvi uno spazio minuscolo dentro il centro commerciale, con un affitto da pagare decisamente più basso rispetto a quello che pagate adesso.