

«Cominciai a seminare brassiche, come cavoli, broccoli, cavolfiori», ha raccontato Gapo ai soci della cooperativa Equomercato, oggi clienti fissi del Rancho. «Arrivarono le farfalle bianche che deposero alcune piccole uova sulle foglie delle brassiche e le larve verdi che ne uscirono cominciarono a cibarsene. Il mio amico Paulo mi disse: "Tranquilla, semina lì vicino dei nasturzi e osserva". Crebbero i nasturzi e le larve preferirono immediatamente le loro foglie, abbandonando le brassiche», continua il racconto della signora Aguirre. «Cercai il mio amico e gli dissi che ora ero triste per le foglie dei nasturzi. Mi rispose saggiamente: "Abbi pazienza e osserva". Tutti i giorni uscivo presto a osservare i danni sui nasturzi. Una mattina trovai un insetto sconosciuto, pareva una cimice, ma con il bordo del corpo di colore rosso. Mi misi a osservarlo con attenzione e con sorpresa vidi che si alimentava delle larve verdi. Dopo pochi giorni sia i nasturzi che le brassiche erano in perfette condizioni».

Fin dall'inizio, al progetto aderirono alcuni amici: l'obiettivo, allora, era raggiungere l'autosufficienza alimentare vivendo in armonia con la natura, reintroducendo le piante tipiche della zona e recuperando così alla sua biodiversità un pezzo di foresta. I bambini di Gapo e Luis crebbero imparando, oltre alle nozioni scolastiche, le abilità necessarie in una fattoria: preparare le aree per gli ortaggi, seminare, badare alle capre e fare il pane. Ma anche occuparsi dei clienti del ristorante familiare e dell'eco-bottega nati nel frattempo a Xalapa per vendere i prodotti del Rancho Agua Escondida, che pian piano aveva aumentato e diversificato sempre più la produzione. Dalle piante e dai frutti della fattoria nascevano tanti tipi diversi di prodotti botanici per la cura del corpo, fiori curativi, erbe culinarie, spezie e condimenti, succhi di frutta e marmellate, tisane e caffè di montagna lavorato



secondo l'antica usanza locale, a zero impatto ambientale.

LA COMMERCIALIZZAZIONE solo locale, tuttavia, metteva in pericolo la sostenibilità sul lungo termine di un progetto sempre più diversificato, in cui era coinvolto un gruppo di lavoratori crescente, anche indigeni, che vi trovavano un'alternativa alle condizioni fortemente precarie dell'impiego nelle tradizionali aziende produttrici di caffè. L'incontro con il mondo del commercio equo italiano, nel 2004, diede una svolta all'avventura di Gapo e collaboratori, che proprio in quell'anno si costituirono in cooperativa.

«Il progetto ci colpì subito, non solo per l'approccio alla produzione e l'attenzione alla natura e alle persone», racconta Laura Leoni della cooperativa Equo Mercato, di Cantù (Co). «I soci di Agua Escondida, infatti, hanno una

creatività speciale, e ci proposero prodotti nuovi, dal sapone per i capelli all'henné, che anche nel canale del commercio equo non erano ancora arrivati». Equo Mercato decise di scommettere sull'idea, e avviò l'importazione. Oggi, la merce di Agua Escondida, dai cosmetici alle marmellate, è venduta con successo nelle Botteghe del mondo di tutta Italia (anche nel negozio del Centro Pime di Milano, www.pimemilano.com).

«Per i produttori il lavoro e il fatturato sono senz'altro aumentati, ma ciò che notiamo con piacere è che lo stile originario, quello del rispetto assoluto della natura, non è cambiato», racconta Laura. Un esempio? «Ci vendono solo ciò che sono in grado di produrre, senza forzare la terra: a volte, se la materia prima di due articoli è la stessa, ci chiedono di scegliere tra l'uno e l'altro, perché con il raccolto non possono andare oltre certe quantità». L'obiettivo originario - ripristinare la biodiversità e l'ecosistema - è rimasto dunque lo stesso. E - come spiega Gapo - «è stato innescato un processo, sia pure su scala ridotta, di trasformazione e di rinascita della piccola economia agricola locale, che il colonialismo delle monoculture aveva spento per decenni». MM



Il laboratorio del Rancho Agua Escondida