

COFARM



CASO DE ESTUDIO:

La spesa in campagna
Siena

Introducción

El caso estudio se refiere a la gestión asociada por parte de un grupo de agricultores de una tienda de venta directa en la ciudad de Siena. A partir de la asociación nacional promovida por la asociación de agricultores CIA, llamada "La Spesa in Campagna" (compras en el campo), un grupo de agricultores de la provincia de Siena estableció la asociación local "La Spesa in Campagna Siena" con el objetivo específico de cooperar para una actividad de venta común. Un primer grupo de 16 agricultores creó una tienda en la ciudad de Siena, gestionada por su Asociación "La Spesa in campagna". El éxito de esta experiencia de cooperación alentó a otros agricultores a participar; En realidad, 43 agricultores están involucrados en la gestión de la tienda común.

Información básica



Siena (I)

Nombre La spesa in campagna Siena

Año de establecimiento 2012

Tipo de cooperación Grupos de productores

Nº de agricultores/ terratenientes/ empresarios/ empresas involucrados 43

Enlaces de Internet <https://www.facebook.com/Bottega.Spesa.Campagna.Siena/>



Datos de la granja

Descripción

La red incluye 43 agricultores. Muchos agricultores participan en procesos de certificación para la producción de calidad y / o han adoptado un sistema de agricultura orgánica. La tienda gestionada por 4 empleados a tiempo parcial vende una amplia gama de productos. Estos incluyen: vino, aceite, verduras, carne, queso, pasta, pan, harina, legumbres, mermeladas, salsas, jugos y otros productos de los agricultores.

La característica especial de la administración de la tienda es el sistema de venta directa: cada agricultor vende sus propios productos, las facturas se envían directamente a cada agricultor. Este sistema tiene una doble ventaja: para los agricultores, ya que obtienen un mayor valor agregado, venden directamente sus productos; Para los consumidores que cuentan con la garantía de origen y trazabilidad de los productos.



Datos del proceso de cooperación

En el contexto de la agricultura a pequeña escala, los agricultores no tienen la capacidad suficiente para negociar individualmente con los proveedores de cadenas comerciales, y también tienen dificultades para vender sus productos directamente a los consumidores. El desafío de esta forma original de cooperación es permitir la venta directa, identificando una lista de clientes interesados en comprar productos locales directamente de los agricultores. Concretamente, la innovación de este sistema se basa en un software especial de responsabilidad. Cuando el cliente compra los productos, recibe una factura del productor / agricultor de alimentos. Gracias a este sistema, los consumidores tienen información clara sobre los productos producidos en la granja, con una garantía en su trazabilidad, y cada agricultor es identificable en la etiqueta del producto. La tienda está gestionada directamente por la Asociación "La Spesa in Campagna Siena". Los costos de administración (personal empleado en la tienda, costos de alquiler y consumo) son pagados por los agricultores, con un promedio del 24% del precio de venta asignado a estos costos. Sin embargo, la tasa no es fija sino que depende de la facturación mensual. Esto puede variar (22-30%) de mes a mes. El apoyo logístico también es proporcionado por los agricultores también. Traen sus productos

directamente a la tienda. El volumen de negocios de la tienda está aumentando las horas extraordinarias. La tienda facturó 480.000,00€ en 2017, lo que supuso un aumento de más del 10% en comparación con 2016. Los productos se obtienen localmente con la excepción de naranjas y limones. Estos se obtienen directamente de los agricultores en otras regiones de Italia. La tienda se ha establecido sin recibir financiación externa privada o pública. La tienda ha tenido mucho éxito y ha ganado una base de clientes leales. Desde su creación, el número de agricultores asociados que participan en la tienda ha aumentado significativamente, de 16 a 43 agricultores. En el mismo período, la tienda había adquirido 2.200 clientes, mientras que su página de Facebook había alcanzado los 1400 seguidores.

Los principales requisitos de conocimiento para este tipo de actividad incluyen:

- Sistema de cooperación en la agricultura.
- Administración jurídica y financiera.
- Principios de venta directa y suministro de cadena corta

Además de esta primera iniciativa exitosa, la asociación "La Spesa in Campagna Siena", ha promovido recientemente la creación de una red de empresarios legales, con la ambición de realizar en otra área de la Provincia de Siena, una nueva tienda de productos para granjas. La red participó como socio principal en una llamada al programa PDR (2017) para Proyectos de Cadena Integrada. La red incluye a 20 miembros asociados, con 13 miembros que participan en el proyecto de la cadena como beneficiarios. El proyecto prevé una inversión de casi 2.000.000 €. El principal beneficio para los agricultores que participan en esta experiencia de cooperación es la oportunidad de utilizar una plataforma de ventas común, lo que reduce los pasos del productor al consumidor dentro de la cadena de suministro de alimentos y, por lo tanto, elimina los costos intermedios. El punto crítico es que la tienda, en términos de gestión de activos, no puede absorber y vender grandes cantidades de productos debido a factores logísticos y requisitos de espacio para el almacenamiento. La red es uno de los primeros ejemplos de cooperación en ventas directas dentro de la región, cuya función principal es valorizar los productos locales y apoyar el desarrollo de la economía de cadena corta.

Las ventajas y desventajas asociadas con esta iniciativa incluyen:

Ventajas:

- Bajos costos de gestión para los agricultores.
- Buena calidad y garantía de trazabilidad de los productos, generando confianza entre los consumidores y alentándolos a centrarse en la calidad en lugar de la cantidad en sus compras.
- Apoyar el crecimiento empresarial y la sostenibilidad de los pequeños agricultores.

Desventajas:

- La pequeña escala de administración tiene un alto costo unitario del producto, por lo tanto, los precios para los consumidores son un poco más altos que en el mercado ordinario.
- La dirección está dirigida por la asociación, por lo que es necesario un buen nivel de cohesión.

Consejo/Recomendación

Según Anna Stopponi, coordinadora de la Asociación La Spesa en Campagna Siena, las principales recomendaciones / consejos para establecer una iniciativa similar incluyen:

“ La cadena corta no es la solución para los problemas de comercialización de los agricultores, pero es una ayuda relevante para promover los productos locales de las pequeñas fincas. En el contexto de un sector agrícola basado en pequeñas granjas y producción diversificada, la cooperación para compartir el enfoque de comercialización es uno de los principales factores para mejorar su competitividad. ”

“ La relación entre agricultores y consumidores es esencial en un sistema agroalimentario basado en la calidad, la seguridad alimentaria y la valorización del territorio. ”

Consultas/Preguntas

- ¿Crees que una experiencia similar podría ser replicada en tu localidad?



Palabras clave

Palabras clave de la cooperación

Venta directa/ cadena corta de distribución
Marketing / ventas
Grupos de productores

Palabras clave de la granja

Producción Ecológica / Integrada / certificada
Finca pequeña / familiar
Productos tradicionales / prácticas agrícolas

Socios



Limerick Institute of Technology:
(Irlanda)
www.lit.ie/rdi



Hof und Leben GmbH
(Alemania)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromého Zemedelstvi
Ceske Republiky (República Checa)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(España)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (España)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Eslovenia)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italia)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Bélgica)
www.europeanlandowners.org

Redes Sociales



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Web del proyecto

www.cofarm-erasmus.eu



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Proyecto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870