

COFARM



CASO STUDIO:

La spesa in campagna
Siena

Introduzione

Il presente caso studio riguarda la gestione associata da parte di un gruppo di agricoltori di un'attività di vendita diretta, nella città di Siena. Ispirati dall'associazione nazionale promossa dalla confederazione degli agricoltori, CIA, chiamata "La Spesa in Campagna"; un gruppo di agricoltori della provincia di Siena ha fondato un'associazione locale con l'obiettivo specifico di creare una rivendita collettiva per i loro prodotti.

Un primo gruppo di 16 agricoltori ha creato una rivendita nella città di Siena, gestito dalla loro associazione "La Spesa in Campagna". Il successo di questa esperienza di cooperazione ha incoraggiato altri agricoltori a partecipare, e ad ora 43 agricoltori sono coinvolti nella gestione dello spazio commerciale in comune.

Informazioni di base



Siena (I)

Nome La spesa in campagna Siena

Anno di fondazione 2012

Tipo di cooperazione Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/impresе coinvolti 43

Link internet <https://www.facebook.com/Bottega.Spesa.Campagna.Siena/>



Dati dell'azienda

Descrizione

Il network comprende 43 agricoltori. Molti agricoltori sono coinvolti nei processi di certificazione per una produzione di qualità e/o hanno adottato un sistema di agricoltura biologica. L'attività commerciale è gestita da 4 impiegati part-time e vende un'ampia serie di prodotti, compresi: vino, olio, ortaggi, carne, formaggio, pasta, pane, farine, legumi, marmellate, salse, succhi e altri prodotti agricoli.

La caratteristica particolare della gestione del negozio è il sistema di vendita diretta: ogni agricoltore vende i propri prodotti e le fatture sono inviate direttamente all'agricoltore. Il sistema ha un doppio vantaggio sia per gli agricoltori, in quanto ottengono un maggior valore aggiunto vendendo direttamente i loro prodotti, che per i consumatori, che hanno la garanzia di origine e tracciabilità del prodotto.



Dati del processo di cooperazione

In un contesto agricolo di piccola scala, gli agricoltori non hanno abbastanza capacità per negoziare in maniera individuale con i fornitori della catena commerciale, e hanno difficoltà nel vendere i loro prodotti direttamente ai consumatori. La sfida di questa originale forma di cooperazione è quella di permettere la vendita diretta, identificando una lista di clienti interessati all'acquisto di prodotti locali direttamente dagli agricoltori. In concreto, l'innovazione di questo sistema si basa su uno speciale software di contabilità. Nel momento in cui il cliente compra un prodotto, riceve una fattura dal produttore/agricoltore. Grazie a questo sistema i consumatori hanno informazioni chiare sui prodotti nati in azienda, con garanzia di tracciabilità e ogni agricoltore è riconoscibile sull'etichetta del prodotto. L'attività commerciale è gestita direttamente dall'associazione "La Spesa in Campagna Siena". I costi di gestione (staff impiegato nel negozio, affitto e consumi) vengono pagati dagli agricoltori, con una media del 24% dei prezzi delle vendite dedicati ai costi. Ad ogni modo, la percentuale non è fissa ma dipende dagli introiti del mese. Essa può variare (22-30%) mese per mese. Anche il supporto logistico viene fornito dagli agricoltori, che portano la merce direttamente in negozio. Il fatturato del negozio sta crescendo gradualmente. Il negozio ha avuto un fatturato di €

480.000,00 nel 2017, con un aumento del 10% rispetto al 2016. I prodotti sono di origine locale, con eccezione di arance e limoni che vengono prodotti direttamente dagli agricoltori in altre regioni d'Italia. Il negozio è stato aperto senza ricevere nessun fondo, pubblico o privato. Esso è diventato molto popolare e si è guadagnato la fiducia dei clienti locali. Dal momento in cui è stato fondato, il numero degli agricoltori è cresciuto in maniera significativa, da 16 a 43. Nello stesso periodo il negozio ha acquisito 2,200 clienti, mentre la sua pagina Facebook ha raggiunto 1,400 follower.

Le conoscenze principali richieste per questo tipo di attività sono:

- Sistema di cooperazione in agricoltura
- Amministrazione legale e finanziaria
- Principi di vendita diretta e filiera corta

Oltre a questa prima iniziativa di successo, l'associazione "La Spesa in Campagna Siena", ha promosso recentemente la creazione di un network di imprenditori, con lo scopo di realizzare in un'altra area della provincia di Siena, un nuovo negozio per prodotti agricoli. Il network ha partecipato come capofila all'elaborazione di un progetto (2017) nell'ambito del Programma di Sviluppo Rurale per i progetti integrati di filiera. Il nuovo network comprende 20 membri associati, con 13 membri partecipanti ai progetti di filiera come beneficiari. Il progetto prevede un investimento di almeno €2,000,000.

Il principale beneficio per gli agricoltori che partecipano a questa esperienza di cooperazione è l'opportunità di usare una comune piattaforma di vendita, quindi di accorciare i passaggi dal produttore al consumatore all'interno della filiera alimentare, eliminando i costi intermedi.

La difficoltà è che il negozio, in termini di gestione del patrimonio non può assorbire e vendere grandi quantità di prodotti a causa di fattori logistici e necessità di spazio per lo stoccaggio. Il network è uno dei primi esempi di cooperazione nella vendita diretta all'interno della regione con la funzione principale di valorizzare i prodotti locali e supportare lo sviluppo della filiera corta.

Tra i vantaggi e gli svantaggi annotiamo:

Vantaggi:

- Bassi costi di gestione per gli agricoltori
- Buona qualità e garanzia della tracciabilità del prodotto, fiducia tra i consumatori e incoraggiamento a focalizzarsi sulla qualità più che sulla quantità dei loro acquisti.
- Incoraggiare la crescita del commercio e la sostenibilità dei piccoli agricoltori.

Svantaggi

- La gestione su scala ridotta ha alti costi di produzione per unità, quindi i prezzi al consumatore sono un po' più alti del mercato ordinario.
- La gestione è capeggiata dall'associazione, quindi è necessario un buon livello di coesione.

Consigli/Raccomandazioni

Secondo Anna Stopponi, coordinatrice dell'Associazione La Spesa in Campagna Siena, le principali raccomandazioni/consigli per portare avanti una simile iniziativa sono:

“ La filiera corta non è la soluzione ai problemi di marketing degli agricoltori, ma è un importante aiuto alla promozione dei prodotti locali dei piccoli agricoltori. Nel contesto del settore agricolo basato sui piccoli agricoltori e la produzione diversificata, l'approccio cooperativo per la commercializzazione condivisa è uno dei fattori principali per migliorare la competitività. ”

“ La relazione tra agricoltori e consumatori è essenziale in un sistema agricolo basato sulla qualità, la sicurezza alimentare e la valorizzazione del territorio. ”

Domande

- Pensate sarebbe possibile ripetere una simile esperienza nella vostra località?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Vendita diretta/Filiera corta
Marketing/vendita
Gruppi di produttori

Parole chiave sull'azienda

Agricoltura biologica/integrata/certificata
Piccola/azienda familiare
Prodotti tradizionali/pratiche agricole

Partner



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (Repubblica Ceca)
www.asz.cz



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



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



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



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



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

Social Media



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Pagina web del progetto



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Progetto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870