

ACQUISTI COLLETTIVI: GAS E GODO

PROBLEMA

Esigenza di vendere la propria produzione, non solo presso lo spaccio aziendale, ma ad una più ampia platea di consumatori, ampliando quote di mercato.

SOLUZIONE

Una delle possibili soluzioni è quella di vendere tramite GAS, realtà caratterizzate da una forte presenza di giovani e dallo sviluppo di una cultura del 'fare rete' tra aziende agricole e cittadini/consumatori per acquistare periodicamente prodotti alimentari, e non solo, direttamente dai produttori locali mediante ordini collettivi.

GAS (Gruppi d'Acquisto Solidali): modalità distributive costituite da "soggetti associativi senza scopo di lucro costituiti al fine di svolgere attività di acquisto *collettivo di beni e distribuzione dei medesimi con finalità etiche, di solidarietà sociale e sostenibilità ambientale*" (Legge Finanziaria 2008, art.1, comma 268).

Sono associazioni no-profit di consumatori, delle vere e proprie community dedite al consumo critico e a una relazione diretta con i produttori.

Il rapporto con gli agricoltori è un **rapporto diretto di acquisto** che avviene tramite emissione di **ordini** (non ci sono contratti di fornitura formalizzati, ma solo ordini di acquisto) inviati utilizzando le tecnologie informatiche, come software di gestione degli ordini e **tramite il sito e-commerce dell'associazione**.

Per quanto riguarda la **logistica**, questa è solitamente gestita dall'associazione.

Il GAS richiede che il prodotto venga consegnato presso un proprio punto di raccolta vengono allestiti i pacchi destinati alle diverse famiglie. Il produttore deve quindi organizzare la consegna con mezzi propri o facendo ricorso a terzi. Il costo del trasporto dall'azienda al centro di raccolta è a carico del produttore, così come la responsabilità del prodotto.

Il **prezzo** è stabilito dagli agricoltori e concordato con il GAS in modo da assicurare una giusta remunerazione all'agricoltore.

Gli acquisti e le consegne alle famiglie avvengono settimanalmente sulla base delle disponibilità di prodotto che i produttori danno al GAS.

Il GAS è basato sul volontariato e su rapporti di reciprocità, pertanto il rapporto continuo con le famiglie e con coloro che gestiscono il GAS è molto importante. L'agricoltore deve essere disponibile ad ascoltare e soddisfare le richieste delle famiglie e creare anche momenti di comunità all'interno della propria azienda.

L'obiettivo dei membri dei GAS è, quindi, costituire "filieri corte", mettendo in contatto diretto produttore, mediamente piccole aziende e prevalentemente locali, e consumatore finale, eliminando gli intermediari.

Un po' di storia. Il primo è datato 1994, formato da un gruppo di famiglie di Fidenza (PR) che volevano applicare, anche nel quotidiano, i concetti di giustizia e solidarietà come criterio guida dei propri consumi. In seguito, nasce la rete nazionale dei GAS (www.retegas.org), nel 1997, allo scopo di collegare tra loro i diversi gruppi, scambiare informazioni sui prodotti e sui produttori, e diffondere l'idea dei gruppi d'acquisto. Dopo una crescita importante, rilevata negli anni 2012-2014, questo modello sembra essersi leggermente ridimensionato in termini di numerosità, come indicano i dati Biobank relativamente ai GAS di prodotti biologici.

BOX DI APPLICABILITÀ

Tema

Forme di vendita diretta e di filiera corta

Valenza geografica

Locale

Particolarmente adatta per vendere la propria produzione, non solo presso lo spaccio aziendale, ma ad una più ampia platea di consumatori in chiave collettiva

Attrezzatura

Gestione efficace degli ordini (meglio se informatizzata), organizzando anche le diverse produzioni biologiche, secondo le esigenze del consumatore.

Gruppi d'Acquisto Solidale di prodotti bio

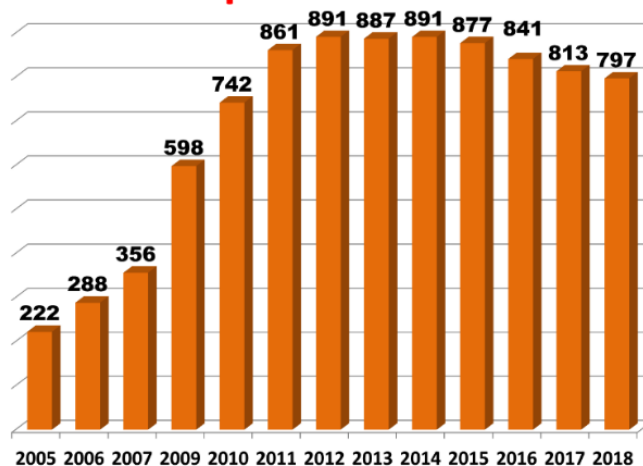


Fig.1
Andamento del numero di GAS (2005-2018).
Fonte: elaborazione Firab su dati Biobank

GODO (Gruppi Organizzati Domanda Offerta): il gruppo organizzato di produttori e consumatori associati costituito allo scopo di promuovere l'incontro fra la domanda e l'offerta di prodotti biologici del territorio.

COME PUÒ ADERIRE UN PRODUTTORE BIO AD UN GODO?

Esperienza dei Gruppi d'acquisto Organizzati (G.O.D.O.) AIAB-APROBIO FVG.



Fig.2
GODO AIAB-APROBIO
FVG in pochi punti

- Impegni del produttore bio: essere soci AIAB-APROBIO FVG, rispettare il regolamento interno e impegnarsi a partecipare alle attività associative e a favorire il confronto e lo scambio tra soci.
- I produttori aggiornano settimanalmente le proprie disponibilità.
- Prezzi: quelli praticati nella vendita diretta e comunque non superiori a quelli proposti con altri canali di vendita diretta aggregata (ad es. GAS, e-commerce o simili).
- Le disponibilità di tutti i produttori vengono raggruppate in dei listini settimanali su un unico portale web.
- Ogni socio consumatore può accedere al portale e scegliere dai listini i prodotti che desidera prenotare.
- Gli ordini settimanali vengono trasmessi ai produttori.
- I soci consumatori che hanno prenotato dei prodotti li ritirano nel luogo e nel giorno prestabiliti oppure usufruiscono del servizio consegna a domicilio.

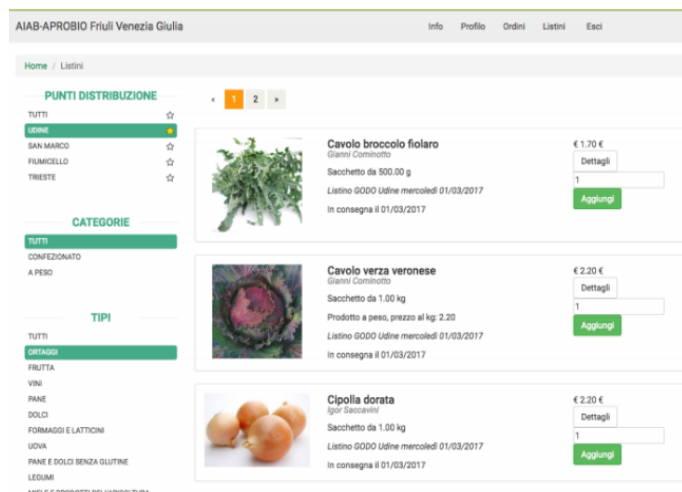


Fig.3
Esempio di listino.
Fonte: Aiab-Aprobio Fvg

I VANTAGGI DEI GODO

- Prodotti locali e stagionali
- Conoscenza diretta produttore-consumatore
- Possibilità per i produttori di decidere
- E comunicare il prezzo in maniera trasparente
- Aziende con molte varietà nel piano colturale
- Specie/varietà poco usuali, poco consumate o autoprodotte
- Biodiversità indotta
- Biodiversità in zootecnia
- Consumatori bio-diversi
- Nessuno spreco

GODO, ma cosa mangio?

Il paniere di prodotti che possono essere venduti tramite il GODO assicura una ottima qualità, genuinità, potere nutrizionale e organolettico. Nell'ambito del GODO si possono trovare verdure e frutta di stagione, pane, pasta e dolci da forni artigianali, miele, confetture, conserve, carni e insaccati, formaggi olio, vino e spesso anche prodotti del commercio equo e solidale provenienti dal sud del mondo. Molti agricoltori biologici che praticano la vendita diretta offrono, inoltre, ortaggi e frutti di varietà 'dimenticate' che sono state recuperare e reinserire nella produzione aziendale, salvando e valorizzando la nostra biodiversità agricola.

ALTRE INFORMAZIONI

Riferimenti Ceccon, 2017 "Il biologico sposa il digitale. L'esperienza dei gruppi d'acquisto organizzati di AIAB-APROBIO FVG". Webinar realizzato da IALFVG e parte degli 80 di #Sharing3FVG, progetto cofinanziato dal FSE nell'ambito del POR 2014/2020. Disponibile online su: <https://www.ialweb.it/resources/evlive/sharing3fvg/17-11-06Ceccon.pdf>
Link <https://www.aiab.fvg.it/godo/>; <https://godo.aiabumbria.com/>

INFORMAZIONI SU QUESTO SUNTO PRATICO ED IL PROGETTO TERRITORI BIO

Editore

Fondazione Italiana per la Ricerca in Agricoltura Biologica e Biodinamica (FIRAB), Italia
Via Molajoni 76 - 00159 ROMA

Autori: Stefano Dell'Anna, Alba Pietromarchi (FIRAB)

Contatto: Alba Pietromarchi alba.pietromarchi@firab.it

TERRITORI BIO:

I consigli pratici di questa scheda sono stati elaborati nell'ambito del progetto TERRITORI BIO volto al miglioramento tecnico e alla qualificazione dell'offerta biologica, al rafforzamento della composizione e dell'identità dei biodistretti Colli Euganei e Bio Venezia, con l'obiettivo di aumentare la redditività e la competitività delle aziende bio.

Il progetto si svolge da gennaio 2018 a dicembre 2020.

Sito di progetto: www.territoribio.it



Iniziativa finanziata dal Programma di Sviluppo Rurale per il Veneto 2014-2020

Organismo responsabile dell'informazione:

Gruppo Operativo T.E.R.R.I.T.O.R.I. BIO / capofila Cantina Colli Euganei Sca / partner FIRAB

Autorità di gestione: Regione del Veneto – Direzione AdG FEASR Parchi e Fores