

[News](#)
[Articoli](#)
[White Paper](#)
[Workshop](#)
[Annuario](#)
[Eventi](#)
[Shop](#)

[Articoli](#)

Aequos: un modello di filiera corta, trasparente e solidale

Intervista a Franco Ferrario, presidente uscente di Aequos, Saronno (VA)

Saltando i passaggi della grande distribuzione, aprendo un dialogo diretto coi produttori e acquistando in maniera responsabile ciò che il territorio e l'agricoltura mettono a disposizione, secondo Aequos è possibile eliminare le inefficienze di un sistema che non sa beneficiare in maniera sostenibile dei vantaggi dati dalla logistica

03-05-2013

Premessa

In Italia, la storia dei Gruppi di Acquisto Solidale (GAS) inizia nel 1994 a Fidenza dall'aggregazione di famiglie e singoli individui interessati all'acquisto collettivo, responsabile e solidale di prodotti derivanti da agricoltura biologica. L'intento etico e morale di questi gruppi è quello di beneficiare dei prodotti provenienti da piccoli produttori locali non solo per ridurre l'inquinamento e lo spreco di energia derivanti dal trasporto, ma anche per stabilire un contatto diretto con gli stessi produttori, programmare con loro la coltivazione e costruire un rapporto di reciproca fiducia, secondo una logica di trasparenza. Inoltre, i GAS cercano prodotti biologici e/ o ecologici che siano stati realizzati rispettando condizioni di lavoro legittime, sia per i contratti di lavoro applicati nella produzione, sia evitando lavoro nero o evasioni\ elusioni fiscali. Infine, promuovono il commercio equo con i popoli del sud del mondo, dando attenzione a quelle realtà sociali ed economiche che utilizzano il lavoro come occasione di integrazione sociale (cooperative sociali) o come forma di ricostruzione di uno stato di diritto e legalità (realtà che operano sui territori confiscati alle mafie).

Per capire chi sia Aequos e in che posizione si collochi rispetto ai GAS, abbiamo intervistato il presidente uscente e cofondatore della cooperativa Franco Ferrario, artefice sul territorio lombardo di un modello di green logistics atto a promuovere la sostenibilità in quanto valore indispensabile da trasmettere sia al sistema produttivo che a tutta la distribuzione, per ridurre le attuali inefficienze della filiera alimentare.

Logistica Management: Il primo aspetto interessante di Aequos è che sia una cooperativa di GAS. Il secondo è invece il suo obiettivo: essere un operatore logistico al di fuori delle regole di mercato. Da dove scaturisce quest'esigenza?

Franco Ferrario: Aequos è una cooperativa di circa trentacinque GAS presenti nelle province di Milano, Varese, Saronno e Monza, uniti nell'acquisto collettivo, etico e sostenibile di prodotti biologici. È una cooperativa perché, al di là della forma societaria senza scopo di lucro, l'idea che tiene insieme il progetto è proprio quella di lavorare insieme per la realizzazione di un sistema logistico che tenga conto dei principi di sovranità alimentare. Per questo motivo, la cooperativa è composta da numerosi gruppi di lavoro (produttori e prodotti, informatica,

I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei cookie da parte nostra.

OK

individuali né vende a singoli o operatori di business convenzionali, poiché uno degli obiettivi prefissati è quello di sensibilizzare le persone sul consumo alimentare sostenibile e l'unico modo, a nostro avviso, è facendole partecipare alle attività della cooperativa condividendone i valori. Già questo atteggiamento va contro le logiche della grande distribuzione, dove è una terza parte ad orientare le scelte di acquisto del consumatore verso determinati prodotti di cui spesso l'acquirente stesso ignora la provenienza. Per rispondere invece al secondo punto, tra le ragioni che portano ad aderire ad un GAS c'è anche quella della non condivisione dell'attuale modello socio-economico, che presenta gravi inefficienze e disequilibri lungo la filiera, derivanti soprattutto dalla logistica. Non esistono dati certi, ma si può ipotizzare che gran parte del PIL italiano (sino anche al 60%) derivi dallo spostamento di merci, macchinari e persone; la logistica è dunque un elemento chiave per la sostenibilità del nostro sistema paese e come tale va utilizzata nel modo più efficace possibile. Da qui nasce Aequos, ovvero dalla volontà di più GAS di gestire in maniera diretta e secondo determinati principi non solo l'acquisto dei prodotti, ma anche le fasi legate alla movimentazione e alla distribuzione della merce. In poco più di due anni, Aequos è arrivata a distribuire fino a 10 tonnellate di frutta e verdura la settimana (oltre 300 annue nel 2012), grazie ad un modello di green logistics dal quale beneficiano consumatori e produttori e, saltando completamente l'intermediazione della GDO, si ottiene un prezzo inferiore del 50% rispetto a quello della filiera tradizionale, oltre ad un prodotto di qualità estremamente elevata.

LM: Quali sono le prerogative per ottenere un modello di supply chain sostenibile come quello di Aequos?

FF: Innanzitutto, va resa trasparente la filiera, vanno ridotti i passaggi da produttore a distributore ed eliminate le inefficienze presenti nella grande distribuzione (circa il 40% della merce si perde lungo la supply chain). Inoltre, spesso i contadini sono costretti a selezionare i raccolti perché, se presenti delle imperfezioni, frutta e verdura non vengono accettate dai grossisti e, quel che è più ingiusto, il ritorno economico per loro è quasi inesistente. Se ad esempio, fissiamo a 100 il prezzo al consumo di un prodotto nella grande distribuzione, 15 è il compenso del contadino e il restante viene assorbito dalla filiera. È dunque sostenibile un sistema che, lungo tutti i suoi passaggi, peggiora la qualità del prodotto (la freschezza sul campo è massima) e ne rincarà il prezzo di sei volte e mezzo in più? Assolutamente no, anche perché i produttori non vengono ricompensati in maniera equa per il lavoro svolto e, per questo, fanno sempre più fatica a garantire la qualità di ciò che troviamo sulle nostre tavole. Abbattendo le logiche della grande distribuzione, non spreco nulla e riciclando (350.000 imballaggi di polistirolo risparmiati nel 2012), Aequos è riuscita ad immettere sul mercato alimenti biologici a 50 anziché 100 e a pagare tre volte di più i contadini nonostante i costi logistici sostenuti, derivanti dal magazzino di Uboldo (VA), 300 mq di cui 60 mq di cella frigorifera, al quale ci appoggiamo per le attività di smistamento e di trasporto. Parliamo di cifre abbastanza importanti, ovvero di quasi 300 tipologie merceologiche biologiche acquistate, di circa trenta produttori coinvolti con cui programiamo le produzioni, in media più di 9 tonnellate di prodotti distribuiti a settimana e oltre 1.500 famiglie che usufruiscono del servizio.

LM: Quali sono le difficoltà legate alla filiera alimentare, in particolare quella del fresco?

FF: Se l'obiettivo è il perseguimento dell'efficienza logistica, vanno presi in considerazione i seguenti punti:
 - secondo i principi di sovranità alimentare, per l'approvvigionamento vanno privilegiati i produttori geograficamente più vicini. A tal proposito, vorrei precisare che la logica del chilometro zero va perseguita tenendo però ben presente i limiti dell'ambiente circostante. Infatti, il chilometro zero per essere applicato nella sua interezza, presuppone un equilibrio nella distribuzione della popolazione sul territorio che purtroppo oggi non esiste (l'alta densità abitativa nei centri urbani a fronte di uno spopolamento delle campagne). In Lombardia, ad esempio, non disponiamo della superficie agricola necessaria per produrre tutto quello di cui abbiamo bisogno e, attorno a città come Milano, diventa praticamente impossibile trovare produttori biologici. Pertanto, vanno ricercati i produttori che rispettano le norme sulla coltivazione biologica più prossimi al nostro centro d'interesse, il che non significa necessariamente "sotto casa".

I cookie ci aiutano a fornire i nostri servizi. Utilizzando tali servizi, accetti l'utilizzo dei cookie da parte nostra.

OK

stimare i volumi necessari al fabbisogno dei GAS e stabilire un prezzo stabile per tutta la durata della stagione, che non oscilli come nella grande distribuzione. Fare la spesa sulle disponibilità del momento genera una capacità adattiva nel consumatore che si è del tutto persa a causa delle logiche di mercato, miranti a garantire qualsiasi alimento per 365 giorni all'anno.

- Si acquista sempre e solo sul venduto, a cadenza settimanale (per garantire un elevato livello di freschezza di frutta e verdura), così da non avere giacenze o generare sprechi. Capita che un produttore abbia delle eccedenze dai raccolti; in questo caso, ce lo comunica e noi proponiamo ai soci di aumentare l'acquisto di un determinato prodotto perché disponibile in quantità elevata. Abbiamo messo a punto un sistema tale per cui il lunedì riceviamo dai produttori le disponibilità di frutta e verdura per la settimana; da qui, procediamo con la compilazione di un listino, elencando i prodotti e il relativo prezzo al chilo (considerando anche i costi logistici), che verrà messo online il giovedì mattina. Attraverso l'apposito programma accessibile ai soci, i referenti di ciascun GAS hanno poi tempo fino a domenica per compilare l'ordine.

LM: Una volta chiusi gli ordini, come avviene la ripartizione delle quote tra i diversi GAS?

FF: Riguardo al ciclo logistico vero e proprio, partiti gli ordini il lunedì successivo alla comunicazione delle disponibilità da parte dei produttori, riusciamo ad ottenere tutta la merce entro il venerdì della stessa settimana, facendoci recapitare i bancali con gran parte della merce presso l'Ortomercato di Milano, che è il nostro primo punto di raccolta. Concentrare la merce all'Ortomercato di Milano è una scelta inevitabile tenuto conto che, a prescindere da noi, i camion devono comunque raggiungere tale destinazione e sia perché, non avendo ancora sufficienti volumi, non saremmo in grado di organizzare dei trasporti contando solamente sui nostri ordini. Successivamente, tramite un trasportatore gasista che ha sposato pienamente il progetto di Aequos, trasferiamo la merce presso il nostro magazzino centrale ad Uboldo. Qui, il venerdì sera una squadra di lavoratori coadiuvata da persone appartenenti ai GAS suddivide frutta e verdura preparando i bancali per il trasporto che il sabato mattina viene effettuato nei vari centri logistici periferici. Da qui in poi i GAS fanno il loro tipico mestiere: dividono la merce e preparano le cassette per ogni singolo gasista, garantendo così che per mezzogiorno frutta e verdura siano recapitate presso ciascun domicilio. Contro un ciclo logistico della grande distribuzione che dura anche più di una settimana (con frutta tenuta a lungo in cella), il nostro si esaurisce in ventiquattr'ore dal ricevimento del carico. Anche questo è un aspetto che consente di mantenere i prezzi bassi e di avere pochi impatti sull'ambiente. Inoltre, ottimizziamo il rapporto coi produttori per ottenere bancali sempre pieni e risparmiare anche sulle emissioni durante il trasporto.

LM: Il vostro maggiore costo deriva dalla gestione del magazzino che, sembra di capire, non raggiunge mai la massima saturazione. È esatto?

FF: In effetti, il deposito rappresenta oggi il nostro principale costo di struttura e viene utilizzato significativamente solo dalle 17 del venerdì alle 12 del sabato. Per il tempo residuo, al netto di poche merceologie che rimangono in giacenza, il magazzino ad oggi resta inutilizzato. La curva dei volumi evidenzia un rilevante sottoutilizzo per quanto riguarda tutto il periodo estivo, pertanto, si potrebbe gestire merce per volumi di gran lunga superiori a quelli attualmente movimentati ottimizzando costi e impatti ambientali. Per migliorare l'ottimizzazione e l'utilizzo delle risorse, bisogna ritornare al listino, o meglio alla sua lunghezza. Mediamente, ogni anno abbiamo circa 350 prodotti a listino, disponibili a rotazione, per un totale di un centinaio di referenze a settimana. Garantiamo sempre la disponibilità di frutta e verdura, mentre per altri prodotti come succhi e marmellate, vige la rotazione. Tale meccanismo, anch'esso non condiviso dalla GDO, ci consente di semplificare le fasi di smistamento, di ridurre la complessità (sempre fonte di costi e sprechi) e di attenuare i picchi ottimizzando le risorse a disposizione.

FF: Abbiamo intenzione di estendere le categorie merceologiche attualmente disponibili per i GAS facenti parte della cooperativa, e ci siamo già attivati per l'acquisto di detersivi alla spina, dotando chi interessato di appositi contenitori che verranno riutilizzati. Inoltre, abbiamo aperto un dialogo con delle importanti aziende per avviare dei progetti di GAS aziendali, con l'obiettivo di integrare nell'acquisto "critico" e consapevole il mondo produttivo a vantaggio delle persone e, indirettamente, delle aziende per le quali esse lavorano. Oggettivamente, il modello logistico e di acquisto che abbiamo realizzato è molto conveniente: prezzo vantaggioso e bassi costi, oltre che qualità e durata del prodotto imparagonabili rispetto alla grande distribuzione. Il limite del sistema che promuoviamo è che per il momento registra la massima efficienza in un raggio di azione di 30 chilometri: man mano ci si allontana dalla nostra piattaforma, esso perde di efficacia. Non a caso uno dei nostri obiettivi (concordato con la Rete di Economia Solidale Lombarda) è quello di gemmare l'iniziativa in altri territori, per poi mettere in rete le diverse realtà creando un vero e proprio modello alternativo all'attuale sistema distributivo dei prodotti di largo consumo e di continuare a promuovere il consumo critico, creando una vera e propria realtà economica sostenibile.

(Risposte raccolte da Michela Del Pizzo)

Copyright Editrice TeMi Srl - P.IVA 11489470150
All rights reserved - Direttore responsabile: Ernesto Salvioli
Testata giornalistica registrata presso il Tribunale di Milano, Autorizzazione 943 del 22/12/1989
powered by Sinte