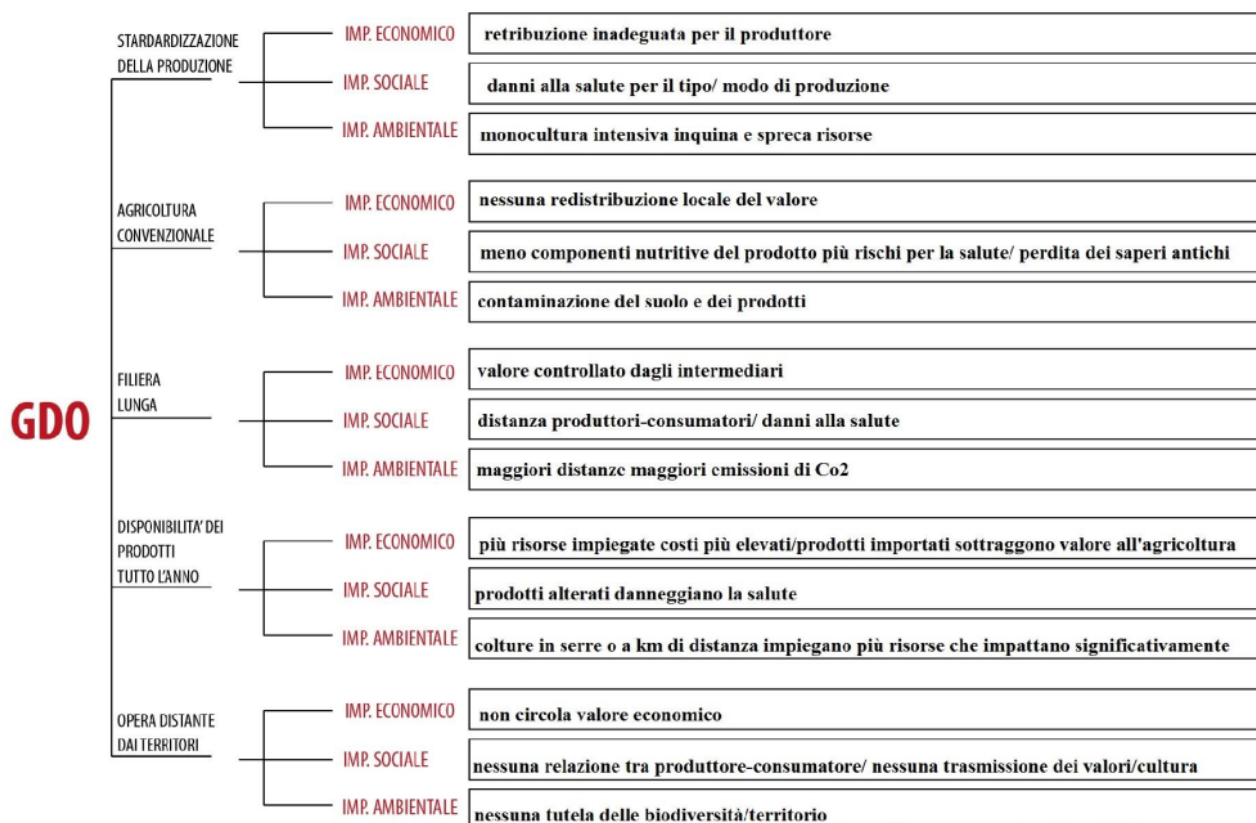


Rural Social Innovation: GDO e Farmers Market a confronto

Marzo 9, 2018 · admin



Nel [precedente articolo](#) dedicato alla **Rural Social Innovation** ci siamo lasciati con un interrogativo, e cioè come si concretizza tutto quello detto sino ad ora verso i consumatori e cosa sono i **Farmers Market**.

Iniziamo con il dare una definizione a questi ultimi. Ricordate l'esempio di **Campagna Amica** che abbiamo citato? Con l'adozione della Filiera Corta, **Coldiretti** ha abbattuto le distanze tra produttore e consumatore(principio di disintermediazione), generando grandi impatti positivi in termini di Triple Bottom Line(Input, Output & Outcomes). I **Farmers Market** (mercati dei contadini) rappresentano proprio il punto di incontro diretto tra i produttori e i consumatori, contrapponendosi quindi alla **GDO** che vede coinvolti un gran numero di intermediari.

Ma analizziamo meglio le differenze tra **GDO** e **Farmers Market**

GDO (Grande distribuzione organizzata)

Come dicevamo, la Grande Distribuzione coinvolge un gran numero di individui e organizzazioni, che nella pratica si trasforma in costi di produzione molto alti.

La Produzione, basata su un'agricoltura convenzionale risulta standardizzata, un processo necessario per la realizzazione di prodotti su larga scala, ma che genera prodotti agricoli il più possibili omogenei da un punto di vista qualitativo (varietà, forma, contenuto di zuccheri, dimensione, aspetto, grado di maturazione, ecc..).

L'impatto economico è a discapito del produttore che non ottiene una retribuzione adeguata in quanto vengono svalutati i prezzi delle materie prime impiegate. A causa della filiera lunga l'80% del valore del prodotto è assorbito dallo stoccaggio e dalla commercializzazione al dettaglio. Chi produce, inoltre, non ottiene nessun corrispettivo economico al momento dell'acquisto del prodotto. Questo comporta l'assenza di liquidità nelle casse del produttore che con il trascorrere del tempo finisce per scomparire dal mercato.

La diffusione dei fertilizzanti chimici ha generato pratiche di monocoltura intensiva che, pur guadagnando in termini di produttività, generano un **impatto sull'ambiente** negativo: desertificazioni dei terreni coltivabili, grande consumo di acqua richiesto dalla monocoltura intensiva, eutrofizzazione dei laghi, biodiversità a rischio. L'impiego di tali sostanze chimiche altera le proprietà del prodotto e genera danni alla salute, soprattutto nei bambini e nelle donne in gravidanza, e sortisce, quindi, effetti negativi anche su un piano **Sociale**.

Circa la stagionalità, il modus operandi della GDO permette di avere prodotti disponibili in qualsiasi periodo dell'anno. Economicamente parlando, però, ciò comporta l'impiego di maggior manodopera e più energie poiché spesso i prodotti vengono coltivati in serre riscaldate e con numerosi additivi, sostanze chimiche, ecc. Altri costi sono quelli di conservazione e quelli per il trasporto. Circa quest'ultimo, poi, non è da escludere la mole di CO2 che viene rilasciata nell'ambiente.

La GDO, infine, operando lontano dai territori, non nutre né interesse né presta attenzione agli effetti del suo operato sul contesto. I rapporti tra produttore-consumatore sono pari a zero, non si crea scambio culturale. Ne consegue un blocco dell'economia locale.

Nello schema di seguito, abbiamo riassunto in 5 punti gli impatti in termini Economici, Sociali e Ambientali che abbiamo appena considerato.



Farmers market

La produzione non standardizzata è un tipo di **agricoltura biodivera** su cui si basano i Farmers Market, genera impatti completamente diversi. In primis i prodotti offerti sono di tipo locale, che esaltano le caratteristiche del territorio. Ciò comporta dunque l'esistenza di prodotti non standardizzati, non raffinati con sostanze chimiche, più nutrienti e salutari per le persone (come abbiamo già visto nel precedente articolo), l'ambiente è rispettato e la biodiversità è tutelata.

Da un punto di vista **economico** genera contributi dignitosi agli agricoltori che non sono costretti a svendere le materie prime. Grazie alla **filiera corta disintermediata** essi possono riappropriarsi di una parte del valore che usualmente si disperde nei vari passaggi lungo la filiera e, immediatamente dopo la vendita, ad avere disponibilità liquida relativa ai prodotti venduti. Il contenimento dei costi di produzione e la disintermediazione hanno un impatto determinante anche sul prezzo, tanto che i prodotti veicolati tramite canale diretto sono in linea di massima più convenienti per i consumatori rispetto a quelli offerti dalla filiera tradizionale.

L'agricoltura biodivera utilizza esclusivamente concimi organici, e vengono messe in atto tutta una serie di accorgimenti tecnici che favoriscono il mantenimento delle condizioni ottimali del terreno attraverso la scelta mirata dei periodi più indicati per le coltivazioni (<https://www.ortointasca.it/blog>). Vengono esclusi categoricamente, quindi, pesticidi o fertilizzanti chimici e viene evitato l'eccessivo sfruttamento delle risorse naturali quali acqua, aria e suolo.

La stagionalità dei prodotti, rispetto alla GDO, viene rispettata. Nessun utilizzo di serre riscaldate né chilometri da percorrere, che si traducono in azzeramento dei costi aggiuntivi e meno emissioni di CO2. L'importanza della stagionalità sta nel fatto che ogni tipo di frutta e verdura matura al momento giusto ed è utile al nostro organismo che deve adattarsi alle diverse temperature. Attraverso i suoi prodotti la natura ci aiuta ad affrontare il cambiamento climatico nel modo migliore possibile.

I farmers market, essendo dei mercati in cui il produttore vende direttamente al consumatore, **operano direttamente sul territorio**. Attraverso pratiche di Storytelling, gli agricoltori possono narrare il proprio prodotto, le modalità di coltivazione, le reazioni al clima, i modi di fertilizzazione, i tempi, la raccolta ecc. Al consumatore viene offerto dunque un valore aggiunto, non tangibile, che genera appartenenza e gratificazione. Il Farmer's market diventa una piattaforma di infotainment: il consumatore, inserendosi in un contesto sociale, acquisisce informazioni attraverso l'intrattenimento, facendo esperienza di quei luoghi, di quei cibi, delle caratteristiche di quei prodotti, della cultura e delle tradizioni legate a quei contesti. L'economia locale ne beneficia di tutto ciò, sia in termini di valore monetario che valore culturale, garantendo redditi dignitosi agli agricoltori e prezzi accessibili al consumatore.



Conclusioni

Per concludere, notiamo dunque come il modello dei Farmers Market, rispetto alla GDO, si differenzi in maniera considerevole, operando più in maniera sostenibile, attento all'ambiente, tutelando l'economia e la salute delle persone, insegnando il valore del mangiar sano.

La grande importanza attribuita dal cliente è rappresentata dal rapporto diretto che ha con il produttore: è certo dei controlli che vengono fatti sui prodotti, che sono di provenienza locale e che hanno un buon rapporto qualità/prezzo.

i Farmers market, sono visti come una valida risposta alle esigenze attuali di innovazione e informazione, portando con sé una nuova visione del prodotto alimentare, inteso non più soltanto come bisogno necessario alla sopravvivenza e la sussistenza, ma visto soprattutto nel suo aspetto etico e in termini di benefici sull'equilibrio psico-fisico umano.

Riferimenti:

Gli impatti della filiera corta sulla Triple Bottom Line: Un confronto tra la GDO ed il modello dei Farmers Market. Rita Luce

Manifesto della Rural Social Innovation

Fonte: <https://www.ruralhack.org/rural-social-innovation-gdo-farmers-market-confronto/>