



*Ministero dello Sviluppo Economico*

INVITALIA

## PROGETTI DI FRONTIERA PER LE COOPERATIVE

STUDI DI FATTIBILITÀ  
PER UNA COLLABORAZIONE  
INNOVATIVA TRA SISTEMA PUBBLICO  
E MOVIMENTO COOPERATIVO

[WWW.MISE.GOV.IT](http://WWW.MISE.GOV.IT)

# STUDIO DI FATTIBILITÀ PER LA “REALIZZAZIONE DI UN CONTRATTO DI RETE A SOSTEGNO DELLA COMPETITIVITÀ DELLE COOPERATIVE ED IMPRESE SOCIALI DEDITE ALLA PRODUZIONE E VENDITA DI PRODOTTI AGRICOLI E DELL’AGRICOLTURA SOCIALE”

SINTESI

**Unfiore**perlavita  
COOPERATIVA SOCIALE ONLUS

## FINALITÀ DELLO STUDIO

Lo studio di fattibilità si propone di individuare soggetti, modelli e strumenti in grado di sostenere e sviluppare la competitività degli operatori definibili di Agricoltura Sociale, con una declinazione particolare sulle Cooperative Sociali che operano in Agricoltura Sociale o che sviluppano progetti ascrivibili alla sfera di attività dell'Agricoltura Sociale.

Il macro-obiettivo dello studio è l'individuazione di un Modello di Business **che sposti le esperienze di agricoltura sociale da una dimensione sperimentale ad una dimensione d'impresa**, trasformando progetti in attività economiche vere e proprie. In tal senso l'Agricoltura Sociale non è solo il modo di sperimentare azioni di recupero, di inclusione, di educazione e riabilitazione delle persone e dei territori, ma diviene un'attività d'impresa che si "sostiene" sui mercati e che si pone l'obiettivo di "perdurare nel tempo".

Gli obiettivi specifici, propedeutici al raggiungimento dell'obiettivo generale, sono:

- ▶ promozione e valorizzazione degli operatori di agricoltura sociale e dei loro obiettivi e valori attraverso la creazione e promozione di un **marchio** che ne identifichi e certifichi i prodotti
- ▶ migliorare la competitività degli operatori sui mercati attraverso la creazione di filiere produttive/commerciali dedicate che consentano di eludere le logiche dei mercati tradizionali governati dalla Grande Distribuzione Organizzata. Tale obiettivo si raggiunge attraverso l'aggregazione di operatori a livello nazionale in un **contratto di rete** che aumenti:
  - il peso contrattuale in termini di visibilità sul mercato
  - l'ampiezza e profondità della gamma prodotti
  - i volumi di produzione
  - l'efficienza organizzativa, produttiva, e di gestione dei processi distributivi
- ▶ **ottimizzazione dei processi** di produzione e distribuzione attraverso meccanismi di scambio di buone prassi, condivisione di competenze specifiche e di supporto allo sviluppo di prodotti e processi.

Tutte gli obiettivi sono perseguiti attraverso strategie e azioni che conservano la natura e le caratteristiche strutturali degli operatori destinatari degli interventi.



## IL GRUPPO DI LAVORO

Il gruppo di lavoro che ha progettato e sviluppato lo studio è composto da:

- ▶ dott. **Giuliano Ciano**: Presidente di Un Fiore per la Vita Cooperativa Sociale Onlus, Perito Agrario esperto nel ciclo produttivo e mercato agroalimentare e di Agricoltura Sociale; membro del Direttivo Nazionale del Forum Agricoltura Sociale
- ▶ dott. **Giovanpaolo Gaudino** – Presidente del Consorzio Co.Re. Società Cooperativa Sociale e referente Confcooperative-Federsolidarietà: facilitatore per i rapporti con le cooperative
- ▶ dott. **Fabio De Bernardo** – Aziendalista e cooperatore sociale presso Consorzio Co.Re. Società Cooperativa Sociale, esperto in analisi dei sistemi produttivi e sviluppo delle reti di imprese
- ▶ dott. **Alessandro Martemucci** – Esperto di marketing e comunicazione – ideatore del piano di marketing del brand Panecotto presso Società Cooperativa Sociale La Città Essenziale – Consorzio Cooperative Sociali.

Hanno contribuito, inoltre, alla stesura del presente lavoro:

- ▶ dott. **Valerio Pellirossi** - funzionario Federsolidarietà – Confcooperative
- ▶ gli operatori Sociali, gli operatori di Agricoltura e di Agricoltura Sociale che hanno fornito informazioni e dati, che hanno condiviso esperienze e visioni e che hanno aiutato ad animare i territori:
  - Giuseppe Bruno (La città Essenziale)
  - Stefano Granata (CGM)
  - Sabina Bellione (CGM)
  - Vittorio Ciarrocchi (Il Sentiero)
  - Salvatore Stingo (Agricoltura Capodarco)
  - Maurizia Squarzi (Consorzio Csx)
  - Aldo Genesio (Arcadia)
  - Giacomo Ribaudò (Biplano)
  - Pietro Borghini (La Formica)
  - Moreno Magrini (Mercatale di Montevarchi)
  - Claudio Mita (Casa Novella – Botteghe e Mestieri coop soc.)
  - Diego Carletti (cooperativa sociale La Torre)
  - Tommaso Simionato (Asineria Sociale la Pachamama)
  - Marianna Pischetola (coop. Soc. Sfrang)
  - Cristian Cesareo (coop. Oasi Mosaico)
  - Michele Finizio (Consorzio CS)

## CONCLUSIONI

Gli obiettivi prefissati sono raggiungibili attraverso la realizzazione del piano di business che è stato testato sotto gli aspetti tecnici, organizzativi, giuridici, economico finanziari. Esso può essere schematizzato nelle seguenti fasi:

- ▶ creazione di un **marchio** identificativo dei prodotti di Agricoltura Sociale
- ▶ costituzione di un **Contratto di Rete** tra operatori di Agricoltura Sociale
- ▶ accentramento presso il contratto di rete delle funzioni di pubblicità, promozione e commercializzazione e quindi creazione di un **catalogo** prodotti delle Rete
- ▶ **sviluppo commerciale** sul mercato Business to Business del catalogo prodotti
- ▶ sviluppo dalla commercializzazione al Consumer attraverso:
  - **punti vendita** propri del Contratto di Rete
  - **programma di affiliazione** di punti vendita esterni
  - **la rete** di operatori sociali: i soci del contratto di rete commercializzano i prodotti rifornendosi dal contratto di rete stesso. Si alimenta così una fornitura interna che sfocia sul mercato al consumer.

L'ultimo degli aspetti rappresenta uno dei maggiori elementi di **innovatività** del modello, così come lo è l'impianto di azioni comuni centralizzate afferenti alla sfera "gestionale", cosa che, usualmente, non è propria delle esperienze aggregative.

Il modello di business si qualifica come modello di impresa, e, in quanto tale, presuppone un investimento e quindi un rischio da parte dei soggetti che vogliono implementarlo.

L'elemento distintivo è dato dalla capacità di sviluppare una **nuova organizzazione del business preservando l'assetto organizzativo del singolo** in quanto affidata al Contratto di Rete. Questo non fa altro che ottimizzare le risorse già presenti in ogni soggetto che vi aderisce.

Il meccanismo individuato, a regime, si autofinanzia e contiene meccanismi di sostegno ai soggetti che hanno bisogno di un accompagnamento alla crescita, oltre che meccanismi di promozione delle attività ricadenti nel più ampio raggio d'azione e ambiti di attività degli operatori sociali.

Il modello è replicabile sia a livello locale che nazionale, nel mondo della cooperazione sociale (italiana) che opera in agricoltura sociale, oltre che in attività socio-assistenziali, essendo il campione coinvolto rappresentativo del settore sia per tipologia di produzione (quantità e qualità) che per assetto organizzativo (multidisciplinarietà).