

Con le Botteghe nasce la prima rete di vendita degli agricoltori

Nasce la prima catena di vendita diretta organizzata degli agricoltori italiani “Le botteghe di Campagna Amica” dove saranno offerti solo prodotti nazionali ottenuti dalle aziende agricole e dalle loro cooperative. Lo ha annunciato il presidente nazionale della Coldiretti Sergio Marini nel corso dell’Assemblea annuale alla presenza di quindicimila coltivatori di tutte le regioni italiane.

Si tratta di un nuovo e moderno canale commerciale di vendita diretta dei prodotti agroalimentari che si affianca alla Grande distribuzione e ai negozi di prossimità e che va ad integrare la rete già attiva di quasi diecimila frantoi, cantine, malghe, cascine e aziende agricole trasformate in punti vendita e i quasi mille mercati degli agricoltori di Campagna Amica già presenti su tutto il territorio nazionale.

“Da luglio a settembre – ha annunciato il presidente della Coldiretti Sergio Marini - si apriranno centinaia di “Botteghe” con un unico format in tutte le province italiane dove sarà possibile acquistare una vasta gamma di prodotti degli agricoltori esclusivamente con il marchio Campagna Amica”. Le arance della Sicilia, per esempio, saranno in “vendita diretta” nel cuore di Milano mentre il Parmigiano Reggiano potrà essere acquistato nel centro di Roma anche se non sarà presente personalmente il produttore. E così per i vini, l’olio, i salumi, le conserve, le verdure e tutti gli altri prodotti dell’agricoltura che completeranno la gamma offerta in ogni bottega. Il piano prevede la possibilità di “esportare” le Botteghe anche all’estero.

“Un vantaggio per i produttori - ha spiegato Marini - che potranno finalmente vendere al prezzo giusto e concordato, ma anche per i consumatori che in ogni bottega di Campagna Amica potranno acquistare l’intera gamma di prodotti garantiti al cento per cento come italiani, con le intermediazioni dal campo alla tavola ridotte al minimo”.

L’architettura commerciale si fonda su quattro perni: Campagna Amica, la fondazione che dispone del marchio omonimo; Consorzio Produttori (società cooperativa agricola di cui è socia Coldiretti), lo strumento per realizzare la “catena”; l’imprenditore agricolo che offre il proprio prodotto; e il titolare della “Bottega” che può essere un imprenditore agricolo singolo o associato o una cooperativa. L’agricoltore che vuole rifornire il punto vendita deve accreditarsi presso la Fondazione Campagna Amica e associarsi al Consorzio Produttori.

Quindi entra nel portale web dove avviene tutta la gestione della domanda e dell’offerta. Il quadro è completato da un meccanismo di controlli a cui sovrintende la Fondazione Campagna Amica, avvalendosi anche di un ente terzo.

“L’obiettivo - ha affermato il presidente della Coldiretti - è di creare una rete organizzata per riportare reddito agli agricoltori, contrastando l’insostenibile furto di identità e di valore che subiscono i prodotti nel passaggio dal campo alla tavola”. Una iniziativa che si inserisce nel progetto più ampio della filiera agricola tutta italiana nel quale rientrano anche le società di scopo

agrari.