



Numero 34 del 07/09/2017

NOTIZIARIO

della Cooperativa

www.aequos.eu

Rimani in contatto con Aequos su Facebook

Diventa fan della pagina ufficiale



LA GDO

E L'INGANNO DEL SOTTOCOSTO

L'argomento, non nuovo ma più che mai attuale, è stato oggetto di un'inchiesta giornalistica vincitrice del premio Morrone, di cui trovate un filmato al link:

Le catene della distribuzione

Un'altra interessante e approfondita inchiesta condotta da Fabio Ciconte e Stefano Liberti è stata invece pubblicata in febbraio sulla rivista Internazionale. Ne riportiamo, in questo e nei prossimi notiziari, alcuni punti salienti.

"Le catene della grande distribuzione organizzata fanno sempre più dell'abbassamento dei prezzi al consumatore il principale elemento della propria strategia di marketing. "Qualità e convenienza" recita lo slogan di Coop, primo gruppo in Italia. "Bassi e fissi", risponde Conad, seconda azienda per fatturato nel paese. Carrefour ribatte con la promozione "Sotto e freschi" su carni e pesci. Il basso prezzo è il grande imperativo categorico; **il sottocosto l'ultima frontiera del marketing.**



Abbagliato dal risparmio, il cliente non si interroga su come sia possibile acquistare qualcosa a un prezzo indicato come inferiore al costo di produzione. E così le promozioni impazzano: secondo uno studio condotto dalla società di consulenza Iri, oggi "32 euro di spesa su 100 vengono effettuati in presenza di un'offerta".

Gran parte dei supermercati insegue la strategia dello sconto o del sottocosto, ritenuto il metodo più efficace per non far diminuire le vendite in un periodo di crisi in cui il potere d'acquisto dei singoli e delle famiglie è calato sensibilmente.

Ma con quali risultati duraturi? La strategia della scontistica ha avuto un effetto boomerang, creando una categoria di consumatore opportunistico che si muove da un punto vendita all'altro cercando le offerte. Non stabilisce nessuna forma di legame tra il cliente e la catena di distribuzione (tantomeno con il produttore Ndr). Ci sono ormai migliaia di acquirenti nomadi, che si spostano a seconda dei prezzi scontati. Questo meccanismo ha poi avuto un altro effetto: ha provveduto a far sfumare la percezione del giusto valore di un prodotto alimentare. Il prezzo corretto sembra essere quello in sconto, che non è più un'eccezione, ma la regola".

una partita ad armi impari

Ma chi sono gli attori principali nell'universo della distribuzione alimentare? Quando percorriamo la corsia di un supermercato siamo travolti da una vastità di colori, insegne, lattine, barattoli, confezioni risparmio.

Per ognuno di questi prodotti esiste chi ha coltivato la materia prima (l'agricoltore), chi l'ha trasformata (l'industriale), chi la vende (la gdo) e chi la consuma (il cittadino).

I fornitori cercano di vendere al prezzo migliore. I responsabili delle catene di supermercati spesso determinano i costi al ribasso. **Ognuno di loro gioca una partita non sempre ad armi pari in cui ci rimette sempre chi ha meno potere contrattuale.**

La distribuzione organizzata in Italia è nata come risposta dei dettaglianti di piccola e media dimensione per contrapporsi alla concorrenza dei grandi gruppi francesi e tedeschi entrati nel mercato della distribuzione alimentare con superfici di grandissima dimensione e una presenza capillare.



Oggi, attraverso la gdo passa circa il 70 per cento degli acquisti alimentari. Dal punto di vista di chi produce (gli agricoltori e gli industriali) è di conseguenza il canale più importante, spesso l'unico, per stare sul mercato. In questo 70 per cento, ci sono gli ipermercati, i supermercati classici e le cosiddette superette. Sommati tra loro, costituiscono un universo diffuso forte di 27mila punti vendita.

Il primo gruppo in Italia per fatturato è Coop, seguito da Conad. Il primo per performance è Esselunga, che riesce a registrare la cifra record di 16mila euro di vendite per metro quadro.

Ci sono poi i discount, guidati da Lidl ed Eurospin e i colossi francesi Carrefour e Auchan.

Negli ultimi vent'anni la gdo ha sostituito i piccoli commercianti. Si tratta di un'evoluzione inarrestabile, segnata però sempre più da una forte guerra tra i vari operatori.

La concorrenza si sviluppa tra i due estremi: il discount e la fascia gourmet, evidenziata dal successo di Eataly.

Chi è in mezzo e vuole accontentare tutti rischia di non accontentare nessuno e di perdere la partita.

Ed è così che la principale strategia per catturare i consumatori è quella delle offerte, dei volantini, del 3x2, fino all'aberrazione semantica del "sottocosto".

Ma chi paga veramente il prezzo delle offerte? In capo a chi vanno i costi degli sconti proposti ai consumatori finali?"

Seguite l'articolo sul prossimo notiziario.

La Redazione

NOTIZIE DAL PECORINO SARDO

Un caro saluto dalla Sardegna e un carissimo saluto a tutti voi di Aequos.

Anche per noi le vacanze sono terminate, le novità in questo momento in questo periodo sono prima di tutto la siccità da oltre sei mesi, si sono seccate il 70 % delle fonti e dei pozzi millenari, le campagne sono una desolazione.



Sicuramente in autunno ploverà o meglio farà delle inondazioni localizzate, ma questo non basterà. Bisogna proprio cambiare il modo di vivere, rispettando l'ambiente, altrimenti queste situazioni saranno sempre peggio.

L'altra novità che dal 15 al 18 settembre parteciperemo alla manifestazione/fiera Cheese di Bra (Cuneo), quest'anno la fiera festeggia i suoi 20 anni. Siamo alla Stand B104 al mercato, sarete i benvenuti.

Vi avevo promesso una piccola sorpresa, ebbene sì, con l'ordine di questa settimana siamo in grado di darvi il **PECORINO STAGIONATO!** Grazie a voi tutti di Aequos.

			
<p>PECORINO FORMANO BIOLOGICO</p> <p>Pecorino biologico prodotto in Sardegna con latte di pecore di razza S...</p>	<p>PECORINO DEBBENE BIOLOGICO</p> <p>Pecorino biologico prodotto con latte di pecora di razza sarda</p>	<p>RICOTTA DI PECORA AFFUMICATA BIO</p> <p>Tipica ricotta sarda, affumicata e stagionata</p>	<p>FIORE SARDO DOP BIOLOGICO</p> <p>Pecorino DOP a latte crudo biologico ottenuta da pecore di razza Sarda</p>

Gianfranco Bussu (azienda Debbene)



PROGRAMMA CONSEGNE

Pensiamo di fare cosa gradita nel proporvi uno specchietto con il programma di consegna di quegli ordini che non hanno cadenza settimanale e che vengono ordinati da due a più settimane prima della consegna. Questo perché capita a volte che all'interno del GAS un prodotto non viene ritirato dall'ordinante perché andato nel dimenticatoio. Questo specchietto ha lo scopo appunto di provare ad evitare questo inconveniente.

PRODOTTO	9 sett.	16 sett.	23 sett.	30 sett.
RISO	X ORDINE CHIUSO			
SALE di CERVIA		X ORDINE CHIUSO		
SOYANA		X ORDINE CHIUSO		
MOLINO SOBRINO			X ORDINE CHIUSO	
DETERSIVI				X chiusura il 10/9



QUESTI I TURNI DEL 8 e 9 SETTEMBRE

SBANCALAMENTO VENERDI' SERA (17.30 - 22.00):

RITROVO PRESSO IL MAGAZZINO AD UBOLDO DALLE 17.30 IN AVANTI:
GAS DOMODOSSOLA GRUPO TIK e BOMBOLOGAS

L'ORGANIZZAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE DI SABATO MATTINA SARA':

Punto logistico LEGNANO

I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare a partire dalle ore **7,45** in via Di Vittorio, 12 a SAN GIORGIO SU LEGNANO

Punto logistico VANZAGHELLO

Gas di turno: **GASELLO e IL CARDO** con ritrovo per questo gas alle ore **8.45** a Vanzaghello in Piazza Pertini. I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare a partire dalle ore 9.00 alle ore 10.00

Punto logistico **VARESE**

Gas di turno: **VENGAS** con ritrovo per questo gas alle ore **9.15** a Oggiona S.Stefano in via Bonacalza 16.
I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico devono essere presenti puntuali alle 9,30

Punto logistico **SESTO CALENDE**

I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare a partire dalle ore **10.45** in Via Roma a VERGIATE

Punto logistico **SARONNO-GASUSA**

A GASUSA la consegna verrà effettuata alle **7.45**.

Punto logistico **CESATE**

I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare a partire dalle ore **8.15**.

Punto logistico **BUSTO ARSIZIO**

I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare dalle ore **8.15**

Punto logistico **MILANO**

I GAS che fanno riferimento a questo punto logistico possono passare a ritirare a partire dalle ore **9.00**

Magazzino **UBOLDO**

Gas di turno: **GASPITA** con ritrovo per questo gas alle ore **8.15** in via Monte Grappa 277 a UBOLDO

Il ritiro avverrà secondo la tabella seguente in cui diamo un orario di ritiro per ogni gas

ORARIO		GAS 1	GAS 2
dalle 8.30	alle 8.40	CISGASO	GASAMOS
dalle 8.40	alle 8.50	AIRONGAS	MIGASO
dalle 8.50	alle 9.00	SUPERCENTRONE LA TARTARUGA	SARGASS
dalle 9.00	alle 9.10	GASLOCO	COOP. CIELO
dalle 9.10	alle 9.20		GAS PICCOLO
dalle 9.20	alle 9.30	GASPACCIO	GASINISTI
dalle 9.30	alle 9.40	GASIAMOCI	ROVELLASGAS
dalle 9.40	alle 9.50	GASPITA	



NON DIMENTICARE!

E' utile che vengano resi :

- le scatole di cartone grandi delle uova, non i singoli contenitori
- i termobox **puliti**
- le cassette di plastica nere, solo per i GAS che ritirano al magazzino di Uboldo
- le ceste del pane



PROSSIMI INCONTRI DEI TAVOLI DI LAVORO

Tavolo Amministrativo: Martedì 12-settembre-2017 alle ore 21.00

ANNULLATA

Tavolo Produttori e Logistica: Mercoledì 13-settembre-2017 alle ore 21.00

Pro Loco Origgio
Origgio - via Dante Alighieri, 15

Tavolo Cultura: Martedì 19-settembre-2017 alle ore 21.00

Magazzino Aequos
Uboldo - via Montegrappa, 227

Se vuoi partecipare sei ben accetto.
VIENI TI ASPETTIAMO!

Ricordatevi che i consiglieri sono disponibili ad incontrarvi
durante le riunioni dei vostri GAS

Invitateli scrivendo a amministrazione@aequos.eu

SE VUOI AVERE INFORMAZIONI E/O DEVI COMUNICARE COI TAVOLI:

- **NOTIZIARIO**
notiziario@aequos.eu

Potete inviare nuovi articoli e/o eventuali osservazioni e suggerimenti riferiti al notiziario.

- **TAVOLO QUALITA'**
qualita@aequos.eu

Per l'invio delle sole foto a supporto delle segnalazioni di non conformità qualitative, che vanno invece inserite, come quelle quantitative, nell'apposito modulo sul sito.

Per qualsiasi altra comunicazione che non trovi spazio nel modulo della procedura.

- **TAVOLO AMMINISTRATIVO**
aequosadm@aequos.eu

Potete inviare le comunicazioni relative alla parte amministrativa e dei pagamenti e segnalare le mancanze di interi colli, ma non le differenze di peso per cui vanno utilizzate le apposite procedure della qualità a cui si accede dal sito.

- **TAVOLO CULTURA**
cultura@aequos.eu

Potete inviare le richieste per pubblicizzazione e/o finanziamento degli eventi dei soci secondo regolamento e tramite gli appositi moduli e/o eventuali osservazioni e suggerimenti sulle iniziative culturali e di formazione della cooperativa.

- **TAVOLO PRODUTTORI**
produttorielogistica@aequos.eu

Potete inviare nuove segnalazioni di produttori o informazioni logistiche sulle distribuzioni.

- **TAVOLO COMUNICAZIONE**
comunicazione@aequos.eu

Potete comunicare a questo indirizzo tutte le informazioni/suggerimenti inerenti la comunicazione interna (notiziario, email interne) ed esterna (volantini, sito Aequos, pagina Fb) e le richieste di pubblicazione di eventi del mondo solidale.