



# Il mercato contadino *diventa social*

Dalla Finlandia a Reggio Emilia, il primo gruppo Reko. **Facebook un'opportunità per redistribuire il valore lungo la filiera**

**ALBERTO MENGHI**  
Fondazione  
Crpa Studi  
Ricerche,  
Reggio Emilia

**ANDREA PORCELLUZZI**  
Crpa spa,  
Reggio Emilia

**ROBERTO PRAMPOLINI**  
Dinamica

**RICCARDO SPAGGIARI**  
Università  
degli studi,  
Bologna

*In alto,  
i prodotti del "Parco  
Commestibile" a  
Reggio Emilia, uno  
dei fornitori del  
gruppo Reko*

La parola Reko deriva dallo svedese *rejäl konsumtion*, e si può tradurre in consumo onesto/giusto. L'inventore di questo modello è un agricoltore finlandese, Thomas Snellman, che ha voluto affrontare e risolvere in modo molto efficace il problema della distribuzione del valore lungo la filiera dei prodotti agricoli, grazie a strumenti come i social media, in particolare Facebook, eliminando così la presenza di intermediari e i relativi costi. Il progetto è stato presentato dallo stesso Snellman nell'ambito dell'iniziativa TEDxReggioEmilia ([www.tedxreggioemilia.com](http://www.tedxreggioemilia.com)), nel maggio 2017.

Si tratta di un meccanismo molto semplice, che prevede di creare su Facebook un gruppo di produttori in grado di offrire al consumatore un'ampia varietà di prodotti. Il requisito principale delle aziende agricole è quello di offrire prodotti propri e di esercitare l'attività in prossimità dei consumatori, in questo caso a Reggio Emilia e provincia. Le aziende postano settimanalmente nel gruppo Facebook la descrizione del loro prodotto, il prezzo e la quantità. Non è permesso in alcun modo rivendere prodotti di altri.

Al gruppo Reko Reggio Emilia si iscrivono anche i potenziali consumatori, che possono scorrere i post di offerta dei prodotti e "ordinare/prenotare" semplicemente scrivendo un commento sotto il post del produttore interessato.

*Vantaggi per chi vende,  
chi acquista e per l'ambiente*

Con cadenza settimanale produttori e consumatori si incontrano fisicamente per la consegna dei prodotti ordinati ed è in quel momento che avviene anche il pagamento. Nel caso specifico è stato individuato un ampio parcheggio facilmente raggiungibile di fronte al circolo Arci Pigal (zona stadio di Reggio Emilia).

La vendita tramite i gruppi Reko rappresenta un canale aggiuntivo rispetto a quelli tradizionali, che tende a potenziare quanto fatto dai produttori che già operano nelle filiere corte aumentando la visibilità di questi ultimi e il numero di potenziali consumatori. I vantaggi per le aziende agricole e per i cittadini sono diversi.

I produttori conoscono in anticipo le quantità che devono portare al "mercato", quindi prepa-

rano solo il necessario, limitando lo spreco di prodotto invenduto. I tempi di consegna sono piuttosto brevi per cui diventano superflui postazioni di vendita e sistemi di refrigerazione fissi per prodotti deperibili. Si riducono i tempi che i produttori devono dedicare alla vendita rispetto ai tradizionali mercati contadini. Non esistono intermediari e quindi non ci sono costi di transazione. Vendendo direttamente al consumatore, il prezzo alla produzione è superiore a quello offerto da grossisti/commercianti. Nell'esperienza finlandese il produttore può ricevere dal 50 al 500% in più, mentre per i consumatori il prezzo può essere minore o uguale a quello dei punti vendita della distribuzione. I consumatori hanno la possibilità di conoscere i produttori direttamente, sia tramite social network sia durante l'incontro alla consegna. Ma non solo: si limitano i costi (anche ambientali) di trasporto, che invece rimangono rilevanti ad esempio per i sistemi utilizzati dalle principali piattaforme di vendita on-line.

Rispetto ai Gruppi di acquisto solidali Reko permette di raggiungere una platea molto ampia di consumatori in breve tempo, non prevede mai spese di gestione e i consumatori possono scegliere i prodotti e le quantità, senza obblighi di acquisto.

### *Solo prodotti del territorio e stagionali*

Il meccanismo è molto semplice, ma può funzionare solo se si riesce a creare un gruppo di produttori in grado di coordinarsi tra loro e di agire in un clima di massima fiducia reciproca. Si tratta infatti di un progetto totalmente orizzontale, che non prevede gerarchie e quindi può funzionare solo mediante azioni di buonsenso e correttezza da parte di tutti i partecipanti al gruppo. Questo si rende possibile anche cercando di creare gruppi che offrano una gamma di prodotti molto diversificata.

Con il progetto Reko ci si propone di offrire ai consumatori la più ampia gamma possibile di prodotti animali e vegetali, freschi e trasformati, presenti sul territorio. Senza fare un elenco esaustivo, si va dalle varie tipologie di frutta e verdura al latte e derivati, alle carni, ai salumi, alle conserve.

I prodotti che verranno offerti a cadenza settimanale risentiranno della stagionalità e quindi, a differenza di quanto avviene nei supermercati, non sarà possibile trovare sul portale Reko frutta e ortaggi fuori stagione.



*Sopra, l'allevamento delle bovine da latte della Fattoria Rossi a Montecavolo di Reggio Emilia. A sinistra, il gruppo Reko su Facebook*

### *Il web al servizio dell'agricoltura*

La realizzazione del progetto Reko è stata resa possibile grazie al cofinanziamento da parte del Comune di Reggio Emilia tramite gli assessorati alla Partecipazione e cura dei quartieri e alla Rigenerazione urbana e del territorio e alla collaborazione del Centro ricerche produzioni animali (Crpa) e di Dinamica di Reggio Emilia. Questo ha permesso il collegamento con altri progetti innovativi come i Gruppi operativi per l'innovazione sostenuti dal Psr 2014-2020, nel caso specifico il Goi *Parco Commestibile* che sarà tra i fornitori di Reko e il Goi *La bovina da latte nella zona del Parmigiano Reggiano: innovazione e tradizione per un allevamento sostenibile e per prodotti di qualità*. Anche in questo caso una delle aziende partner, la Fattoria Rossi, farà parte del gruppo di fornitori. Mentre la scienza e la rivoluzione industriale che dagli anni '40 agli anni '80 del secolo scorso hanno caratterizzato lo sviluppo dei Paesi occidentali e hanno fortemente influenzato e promosso la rivoluzione verde favorendo l'uso di nuove macchine, tecnologie e della genetica in agricoltura con risultati incredibili in tempi relativamente brevi, la rivoluzione digitale in atto a partire dagli anni '90 non ha ancora generato degli impatti significativi o riconoscibili nel settore primario agricolo. In particolare gli agricoltori non stanno giocando un ruolo attivo nell'uso delle nuove tecnologie. In questo senso, Reko rappresenta un esempio di come il mondo agricolo possa beneficiare concretamente dell'uso delle piattaforme digitali. ■