

Reti di imprese e co-marketing per il rafforzamento del settore canapicolo siciliano

PROBLEMA

Le imprese del settore canapicolo siciliano, pur operando in un settore che negli ultimi anni è in espansione, soffrono di isolamento, frammentazione dell'offerta, difficoltà di accesso a infrastrutture condivise e scarsa capacità di penetrazione nei mercati locali, nazionali ed esteri.

Sono spesso piccole aziende che non dispongono di risorse per attivare singolarmente strategie di marketing strutturate o per sostenere investimenti in innovazione e logistica.

La mancanza di una filiera integrata e di una piattaforma comune per la trasformazione, commercializzazione e promozione dei prodotti a base di canapa, limita fortemente la competitività. Inoltre, le singole azioni delle aziende spesso non riescono a trasmettere un messaggio forte, credibile e coerente, con il rischio di indebolire la fiducia del consumatore.

SOLUZIONE

La costituzione di reti di imprese, sia in forma di rete-contratto che di rete-soggetto, rappresenta una strategia chiave per strutturare collaborazioni stabili e promuovere attività di co-marketing condiviso.

Questo approccio permette alle aziende canapicole siciliane di rafforzare la propria presenza sul mercato, ottimizzare i processi produttivi, condividere conoscenze e investimenti, e sviluppare campagne promozionali più efficaci.

BOX DI APPLICABILITÀ

Tema

Strategie di co-marketing

Destinatari

Aziende operanti nella filiera della canapa alimentare, comprese aziende agricole, laboratori di trasformazione, start-up innovative e cooperative

Soggetti coinvolti

La filiera della canapa a uso alimentare

Tre livelli evolutivi della rete:

1. **Rete-contratto leggera:** prima fase di collaborazione con attività interne (es. scambio di informazioni, definizione obiettivi comuni), senza fondo patrimoniale né organo comune.
2. **Rete-contratto strutturata:** prevede fondo patrimoniale e organo comune; consente attività condivise di marketing, logistica, innovazione tecnologica.
3. **Rete-soggetto:** con personalità giuridica autonoma, consente attività esterne in nome proprio (es. vendita con marchio comune, partecipazione a bandi, export)

La rete d'impresa si configura come uno strumento strategico per una crescita collaborativa. Nel contesto della canapa alimentare siciliana, dove la frammentazione è una delle principali debolezze, la rete d'impresa può rappresentare la leva concreta per favorire la collaborazione tra imprese su diversi fronti, pur mantenendo la propria autonomia operativa, al fine di ottimizzare i processi produttivi e accedere con successo a mercati più ampi.

STRUTTURA E STRUMENTI GIURIDICI DISPONIBILI

- ✚ **Rete-contratto:** contratto tra imprese senza personalità giuridica autonoma; ogni azienda mantiene indipendenza gestionale e fiscale.
- ✚ **Rete-soggetto:** dotata di personalità giuridica, con fondo patrimoniale e organo comune. Responsabile nei confronti dei terzi.
- ✚ Possibilità di costituire **rete agricola** anche senza notaio tramite firma digitale e supporto di associazioni di categoria.

ELEMENTI FONDAMENTALI DEL CONTRATTO

- Obiettivi strategici e programma comune.
- Modalità di adesione e governance.
- Durata, regole decisionali e, se previsto, fondo patrimoniale.
- Figura del facilitatore per l'animazione territoriale e la costruzione del consenso.

*Non si fa rete per ottenere benefici economici, ma per costruire 'valore' insieme.
La rete è un percorso, non un punto di arrivo*

PERCORSO OPERATIVO: "FARE RETE IN 10 PASSI"

1. Valutazione dei bisogni aziendali.
2. Identificazione degli obiettivi comuni.
3. Incontri tra potenziali retisti.
4. Definizione del programma di rete.
5. Stesura e firma del contratto.
6. Iscrizione nel Registro Imprese.
7. Attivazione concreta delle attività.
8. Monitoraggio degli obiettivi.
9. Comunicazione e marketing condivisi.
10. Crescita progressiva fino alla rete-soggetto.



Figura 1 Sviluppo contrattuale della rete. Fonte: Di Marco et al 2011

ESEMPI PRATICI DI RETE PER LA FILIERA DELLA CANAPA SICILIANA

► Marketing condiviso e identità collettiva

Una rete di imprese può sviluppare un marchio comune (es. "Canapa Siciliana Bio") e promuoverlo attraverso una campagna di co-marketing: eventi, fiere, social media e packaging coordinati per raggiungere un pubblico più vasto e nicchie di mercato attente alla sostenibilità.

► Condivisione di infrastrutture e tecnologie

Un gruppo di aziende siciliane si unisce per finanziare la costruzione di un impianto comune per la lavorazione della canapa, suddividendo i costi e condividendo l'uso di tecnologie innovative. Questo non solo riduce l'investimento iniziale, ma permette anche di migliorare la qualità dei prodotti derivati dalla canapa, come oli e farine.

► Innovazione e sostenibilità

Collaborazione per l'introduzione di tecniche di coltivazione biologica e strumenti digitali (es. blockchain per tracciabilità) a costi condivisi. Le aziende si posizionano così come player innovativi in un settore di nicchia ad alto valore aggiunto.

► Filiera integrata e logistica coordinata

La rete può organizzare una filiera regionale dalla coltivazione alla distribuzione, con logistica condivisa e piattaforma digitale per la gestione degli ordini, riducendo i costi e migliorando il servizio clienti. Potrebbero anche creare spazi, cosiddetti "corner", dedicati nei negozi e promuovere i loro prodotti nei ristoranti. Questo permetterebbe di rafforzare il legame con il territorio e valorizzare le produzioni locali.

► Accesso a nuovi mercati

Con la forma giuridica di rete-soggetto, la rete può partecipare come ente autonomo a fiere internazionali, bandi pubblici e attività commerciali in mercati esteri, promuovendo la canapa siciliana in modo unitario.

BIBLIOGRAFIA

Pietromarchi A., Colombo L., 2022. Studio dello strumento Reti d'impresa. Progetto "CONSEMI – CONSolidamento di filiere cerealicole innovative basate su SEMI adattati ai sistemi agroecologici". PSR Veneto 2014-2020. Consultabile su: <https://www.firab.it/studio-dello-strumento-reti-dimpresa-consemi/>

Pietromarchi A., Colombo L., 2024. Elaborazione di strategie di co-marketing. Progetto Fi.Si.Ca. - Creazione in Sicilia di filiere corte per la produzione di oli e farine di canapa (GO: Kibbò Hemp Community). PSR SICILIA 2014-2020 – FEASR, sottomisura 16.1. Disponibile su: <https://www.firab.it/progetti-regionali/fisica/>

INFORMAZIONI SU QUESTO SUNTO PRATICO ED IL PROGETTO FISICA

Editore

Fondazione Italiana per la Ricerca
in Agricoltura Biologica e Biodinamica (FIRAB), Italia
Via Molajoni 76 - 00159 ROMA

Autore: Alba Pietromarchi, Luca Colombo (FIRAB)

Contatto: Alba Pietromarchi alba.pietromarchi@firab.it

Progetto Fi.Si.CA:

I consigli pratici di questa scheda sono stati elaborati nell'ambito del progetto Progetto Fi.Si.CA - Creazione in Sicilia di Filiere Corte per la Produzione di Oli e Farine di Canapa a valere sul PSR 2014/2020 – FEASR, sottomisura 16.1 – CUP G64I20000570009, sviluppato con l'obiettivo di creare e consolidare filiere corte per la produzione di oli e farine di canapa in Sicilia.

Il progetto si svolge da giugno 2021 a dicembre 2024

Per approfondimenti: <https://www.firab.it/fisica/>