



**ISTRUZIONI PER L'INSEGNANTE**

**La scheda didattica**

Un tempo il circuito distributivo dei prodotti alimentari vedeva la presenza di pochi attori: spesso il produttore vendeva direttamente al consumatore, o al massimo a un distributore che poi provvedeva alla vendita al consumatore finale. Oggi la distribuzione moderna presenta una configurazione molto più articolata e complessa e la "merce" cibo segue un percorso condizionato da parametri diversi, orientati a soddisfare la varietà della domanda: la possibilità di poter disporre di

prodotti tutto l'anno, la necessità di poter acquistare tutti i giorni e con ampia fascia oraria, la possibilità di scegliere tra diverse condizioni di prezzo e tra un'ampia gamma di marche. Le attività suggerite nella scheda offrono un percorso educativo, che partendo dall'analisi delle tipologie distributive presenti nel proprio quartiere porti lo studente ad indagare le dinamiche di tutto il settore distributivo, operando confronti che evidenzino anche gli aspetti valoriali legati alle scelte di acquisto.

**Attività 1 - La distribuzione nel mio quartiere**

L'esplorazione del proprio quartiere e il mapparne i principali luoghi di vendita è il punto di partenza per iniziare a sondare le dinamiche che sottendono alla rete distributiva in senso più ampio. Il confronto tra le diverse realtà di vendita vicine, dal negozio, al mercato ambulante e alla GDO offre anche agli studenti la possibilità d'indagare diversi aspetti del tessuto sociale della zona in cui abitano e di valutare quanto questi stessi aspetti determinino e definiscano la rete distributiva in relazione al tipo di domanda che deve soddisfare.

Quando decidiamo di acquistare un prodotto, per esempio del formaggio, abbiamo in genere diverse possibilità: possiamo andare nei negozi vicini a casa, oppure alla bancarella del mercato, altrimenti possiamo recarci al supermercato e prendendo l'automobile possiamo anche raggiungere uno di quei grandi ipermercati che vendono di tutto e che si trovano in genere un po' fuori dalle città. Negozi, bancarelle, supermercati, ipermercati sono esercizi commerciali che appartengono al settore della distribuzione, quello che si occupa di mettere in collegamento le industrie produttrici con i consumatori. Vediamo meglio di cosa si tratta...

**La distribuzione nel mio quartiere**

Costruisci nel riquadro qui sotto una piccola mappa dei punti vendita di alimentari nella zona vicino a casa tua, segnando la posizione di negozi, mercati, supermercati, eventuali hard discount e ipermercati. Poi compila la tabella più sotto verificando per ogni prodotto indicato se è disponibile in tutti i punti vendita specificati, se c'è una scelta di prodotti della stessa tipologia ma di marca diversa e qual è il prezzo. Al termine dell'indagine indica dove, a tuo avviso, conviene acquistare ciascun prodotto.

Il cibo nel mio quartiere

ALIMENTO	NEGOZIO	MERCATO	HARD DISCOUNT	SUPERMERCATO	IPERMERCATO
Pasta					
Biscotti					
Banane					
Latte					



**ISTRUZIONI PER L'INSEGNANTE**

**Attività 2 - I partecipanti alla distribuzione**

Questa seconda attività ha come obiettivo di definire correttamente chi sono e che ruolo hanno i vari partecipanti alla catena distributiva. Questo per poter meglio costruire e comporre la rete di vendita definita nell'attività precedente e che verrà ulteriormente indagata e perfezionata nella successiva proposta. A ulteriore ampliamento della ricerca si potrà anche investigare che tipo di modernizzazione i vari soggetti hanno dovuto attuare per ritagliarsi un ruolo efficace nel mercato odierno.

**Attività 3 - I canali di distribuzione**

Quest'ulteriore attività vuole essere il punto di arrivo delle attività precedenti: grazie all'indagine sul territorio, completata dalle informazioni raccolte su internet, è possibile ora rappresentare la rete di vendita del proprio quartiere, riuscendo a definirne i soggetti che vi operano e i canali di distribuzione che si possono percorrere. Confrontandoli si arrivano a chiarire i vantaggi e gli svantaggi di ciascun canale sotto profili diversi: l'assistenza all'acquisto, le differenze di prezzo, l'ampiezza della scelta, le componenti di servizio.

**I partecipanti alla... distribuzione**

Avrai sicuramente compreso che ci sono diverse realtà di vendita e che tutte fanno parte della rete o canale di distribuzione. Cominciamo dall'inizio. Per prima cosa cerca in internet il significato di queste parole e trascrivilo negli spazi qui sotto:

Produttore	
Grossista	
Grande distribuzione (GDO)	
Dettagliante	
Consumatore	

**I canali di distribuzione**

A seconda del numero di intermediari, esistono diverse tipologie di canale distributivo attraverso il quale un'azienda propone i propri prodotti sul mercato. Cerca anche in questo caso le informazioni in internet, poi completa la tabella qui sotto, schematizzando i passaggi che fanno le merci per arrivare dal produttore al consumatore. Verifica poi la possibilità di acquistare secondo i diversi canali nella tua zona. Quali sono secondo te i pro e i contro di ogni canale?

CANALE DI DISTRIBUZIONE	SCHEMA	PRESENZA NEL QUARTIERE	PRO E CONTRO
DIRETTO			
BREVE			
LUNGO			





ISTRUZIONI PER L'INSEGNANTE

**Attività 4 - Carta d'identità di un GAS**

A completamento dell'indagine sulla distribuzione commerciale vengono presi in considerazione anche i Gas e il commercio Equo e Solidale. Lo scopo, oltre a quello di offrire una visione completa di tutti i protagonisti del mercato, è di delineare gli aspetti etici di equità, solidarietà e sostenibilità che sottendono le scelte di chi opta per questi canali di acquisto.

**Ho imparato che**

La scheda si conclude con uno spazio destinato alla metacognizione nel quale, attraverso la discussione sul lavoro fatto in classe, si evidenziano le nuove acquisizioni funzionali a migliorare la conoscenza e il rapporto con il cibo.

**Carta d'identità di un... GAS**

Verifica nella tua zona se esistono dei *Gruppi di Acquisto Solidali*. Se la risposta è affermativa e se ne hai la possibilità, prova a fissare un incontro con un referente o a partecipare direttamente a una riunione. Altrimenti aiutati con internet per ricavare il maggior numero di informazioni:

- Cosa sono i GAS?
- Perché si sono creati?
- Perché si definiscono "solidali"?
- Quali sono i principi a cui aderiscono?
- Chi vi può aderire?
- Quali sono i criteri sui quali basano le loro scelte?
- Come si possono acquistare i prodotti?
- Che cosa si può acquistare?

Poi, una volta avute tutte le risposte, crea un cartellone che riassume con immagini adeguate la "filosofia" che è alla base dei GAS.  
Un'altra forma di commercio particolarmente interessante è quella del commercio "Equo e solidale".  
Svolgi anche qui una ricerca in modo simile a quella proposta per i GAS e realizza con i tuoi compagni un secondo cartellone.



**Ho imparato che...**

Prova a riflettere e a discutere con i compagni e l'insegnante. Cosa hai imparato che prima non sapevi?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

