

C OF FARM



CASO STUDIO: Gruppo di allevatori di agnelli di Sligo Leitrim

Introduzione

Le associazioni di allevatori in Irlanda generalmente operano nei settori dell'allevamento di manzo e dell'agnello, anche se ci sono alcune associazioni importanti nella produzione del legname. Gli allevatori coinvolti in associazioni di allevatori di agnelli e manzi generalmente stipulano contratti con uno o più lavoratori della carne riguardo l'acquisto dei loro capi. Gli impiegati nella lavorazione fanno un preventivo per grandi quantità di bestiame, per questo gli allevatori hanno maggiore leva sul prezzo. Alcune associazioni di allevatori sono specializzate nell'allevamento di una specifica razza, mentre altre sono focalizzate nel migliorare la qualità dell'allevamento e della razza. Fondamentali, affinché l'associazione abbia successo, sono una buona struttura, impegno e fiducia nei suoi membri. In alcune associazioni, agnelli o bovini vengono riuniti in un punto centrale poi trasportati in un impianto: questo risulta conveniente per l'allevatore e non compromette il prezzo. Alcune associazioni di allevatori fanno anche acquisti di gruppo di fattori di produzione agricoli.

I dati all'interno del gruppo di allevatori di agnelli di Sligo e Leitrim (SLLPG) sono stati forniti da Mr James Costello, presidente dell'associazione. James gestisce un gregge di 150 pecore e una mandria di 40 vacche nutrici Simmental. Tutti gli agnelli e gli ovini dell'azienda vengono venduti attraverso l'SLLPG.

Informazioni di base



Contee di Sligo e Leitrim (Irlanda nord-occidentale)

Nome Gruppo di allevatori di agnelli di Sligo Leitrim

Anno di fondazione 2009

Tipo di cooperazione Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/imprese coinvolti

90 Allevatori

Dati del processo di cooperazione

L'SLLPG coinvolge 90 membri che lavorano nell'allevamento di agnelli nelle contee di Sligo e Leitrim nell'Irlanda Nord-occidentale. L'SLLPG ha iniziato nel 2009 e ha un contratto di fornitura di agnelli per Irish Country Meats a Navan (generalmente una distanza di 120-180 km dalle aziende).

Prima della Fondazione del SLLPG, tutti gli allevatori negoziavano il proprio prezzo per gli agnelli con i lavoratori della carne e organizzavano da soli il trasporto degli agnelli.

Origini e creazione dell'associazione di allevatori

Storicamente c'era una sola associazione di allevatori di agnelli in quest'area ma si è sciolta a causa della mancanza di impegno da parte degli allevatori e la mancanza di disponibilità nel ricoprire ruoli volontari nell'associazione.

Nel 2008, un certo numero di allevatori di ovini, aiutati da un consulente del Teagasc (organo consultivo agricolo in materia di formazione e di ricerca), iniziò il processo di istituzione dell'attuale associazione di allevatori. Il consulente del Teagasc mise in atto uno sforzo significativo nell'incoraggiare gli allevatori di ovini dell'area a considerare il coinvolgimento in un'associazione di questo tipo. Così il SLLPG venne fondato e il contratto stipulato con la Irish Contry Meat a Navan, contea di Meath. I primi agnelli vennero venduti attraverso il SLLPG nel 2009 dalle 112 aziende di allevatori. Gli allevatori attivi ora sono 90.



Funzionamento dell'associazione di allevatori

Il SLLPG è gestito da allevatori e presieduto da una commissione di volontari. La commissione è eletta dagli allevatori membri. Il consulente del Teagasc locale funge da segretario al SLLPG. Gli allevatori per essere membri del SLLPG pagano una quota iniziale di € 100. Essi si impegnano ad aderire ai termini e alle condizioni dell'associazione. Alcune delle regole chiave includono:

- Prenotarsi attraverso il coordinatore dell'associazione;
- Impegnarsi a vendere i propri agnelli attraverso l'associazione;
- Soddisfare le specifiche di qualità acconsentite dalla commissione;
- Conformarsi agli schemi di garanzia di qualità;
- Adempiere ai regolamenti sui medicinali.

Gli allevatori pagano una quota (riscossa da coloro che lavorano la carne) di €1 per agnello che serve a coprire l'operazione e i costi di gestione dell'associazione. Coloro che trattano la carne contribuiscono con € 0.25 centesimi per agnello alle spese per il funzionamento dell'associazione, inoltre si occupano dei costi per il trasporto dall'azienda al mattatoio. Il prezzo pagato per agnello è basato sui primi due prezzi indicati per gli agnelli, pubblicati nei quotidiani nazionali di agricoltura (l'Irish Farmer Journal) ogni settimana. C'è anche un bonus di 20-25 centesimi al kilo per il raggiungimento di alcuni obiettivi. Per ottenere il bonus e i requisiti posti da chi lavora la carne, gli agricoltori devono pesare gli agnelli regolarmente e monitorarne crescita e resa.

Il SLLPG tiene un meeting generale ogni anno dove i membri hanno l'opportunità di rivedere le attività e dove si tiene anche un incontro di revisione annuale con gli addetti alla lavorazione della carne.

Il SLLPG impiega un coordinatore part-time che gli allevatori contattano ogni venerdì per prenotare i loro agnelli pronti per la vendita la settimana successiva. Il coordinatore contatta gli addetti alla lavorazione della carne e segue gli allevatori in caso di qualsiasi problematica. Gli agnelli vengono prelevati ogni lunedì mattina. Gli allevatori portano i loro agnelli in uno dei punti di raccolta nella regione. Il camionista viene pagato dal SLLPG per smistare gli agnelli per ogni gruppo di allevatori all'arrivo per la lavorazione della carne, questo affinché gli allevatori non debbano preoccuparsi di affrontare il viaggio. Ogni allevatore riceve il pagamento direttamente da chi lavora la carne.

Oltre a coordinare la vendita degli agnelli, il SLLPG si occupa anche dell'organizzazione di eventi per i membri. Le dimostrazioni in azienda e i meeting/seminari informativi vengono tenuti per mostrare agli allevatori i requisiti specifici di chi lavora la carne e per fornire anche informazioni pratiche e linee guida sui principali problemi relativi all'allevamento degli agnelli, prestazioni, salute e sussidi pubblici. Intervengono a questo tipo di eventi: il Teagasc, esperti universitari di veterinaria, rappresentanti degli addetti alla lavorazione della carne, rappresentanti di aziende per la sanità animale, veterinari e altri allevatori. Questi eventi hanno aiutato i membri ad ottenere informazioni sui requisiti per la lavorazione della carne, ma anche su come migliorare la gestione, l'allevamento e le prestazioni. Il gruppo SLLPG ha stretto rapporti con la University College di Dublino per monitorare la resistenza a sostanze antielmintiche.

“Gli allevatori hanno appreso molto dagli eventi organizzati e la qualità degli agnelli è migliorata”

I membri del SLLPG ora partecipano a un certo numero di gruppi di discussioni/trasferimento di informazioni, che hanno sviluppato dal momento in cui il gruppo di allevatori è iniziato.

Ogni anno circa 12000 agnelli vengono macellati attraverso i gruppi di allevatori.

Benefici di un'associazione di allevatori

I benefici dell'essere membro del SLLPG includono:

- La garanzia per gli allevatori che il prezzo offerto per i loro agnelli sia rappresentativo delle offerte migliori disponibili sul mercato in quella settimana;
- La garanzia per gli allevatori di una possibilità di vendita per i loro agnelli;
- Il fatto che gli allevatori non debbano perdere tempo attraversando grandi distanze per raggiungere i macelli e aspettare che i loro agnelli siano accettati per la macellazione;
- Gli addetti alla lavorazione della carne forniscono degli spunti sulla domanda dei consumatori e i trend in cam-

biamento;

- Forniscono anche una guida agli allevatori su come adempiere ai requisiti e accedere ai pagamenti del premio;
- La qualità e il peso degli agnelli è migliorato da quando il gruppo è nato e gli allevatori ora forniscono degli agnelli di peso consistente e di qualità per la lavorazione delle carni, inoltre raggiungono una maggiore percentuale di uccisione e di pagamenti del premio
- Dato che la raccolta degli agnelli è centralizzata, gli allevatori possono vendere un piccolo numero di capi settimanalmente (se vogliono); cosa che non giustificherebbe il viaggio fino ai macelli nel caso in cui dovessero affrontarlo da soli;
- L'opportunità per gli allevatori di ricevere informazioni e consigli da esperti industriali;
- La nascita, da parte dei membri dell'associazione allevatori, di gruppi di discussione/trasferimento di nozioni;
- Il fatto che i membri abbiano beneficiato di sconti sull'acquisto di servizi come i marchi per gli ovini
- Una relazione molto positiva con i lavoratori della carne.

'Prima gli allevatori avrebbero dovuto fare la fila con i loro agnelli, non sapendo quanto tempo avrebbero aspettato. Sprecaivano alcune ore con la lavorazione. L'associazione di allevatori elimina tutto ciò.'

Anche chi lavora la carne trae dei vantaggi dall'associarsi con il SLLPG, come:

- Un regolare flusso di agnelli.
- Una maggiore percentuale di agnelli che incontrano le loro esigenze.
- L'opportunità di coinvolgere direttamente gli allevatori per le loro esigenze.



Sfide/Rischi di un'associazione di allevatori

Tutto sommato, dal momento in cui l'associazione è partita, nel 2009, ha sempre lavorato bene e non ha dovuto affrontare nessun rischio o problema. Alcuni allevatori si sono uniti all'associazione e l'hanno lasciata o non hanno aderito alle sue regole ma il numero di membri si è stabilizzato a 90 allevatori con un rendimento medio di 12000 agnelli per anno. Ad ogni modo, tutte le associazioni di allevatori devono affrontare il potenziale rischio che i propri membri lascino l'associazione con il suo conseguente scioglimento.

Alcuni degli allevatori coinvolti in questa associazione, in passato, sono stati coinvolti in altre associazioni, quindi erano ben consapevoli dell'importanza di incoraggiare la lealtà verso l'associazione e l'impegno a sostenerla nei compiti volontari.

L'associazione ha delle linee guida per i membri affinché le regole di appartenenza al gruppo siano chiare agli allevatori al momento dell'iscrizione all'associazione. Ad ogni modo, l'associazione potrebbe comunque essere compromessa se gli allevatori non rispettassero le linee guida e i requisiti degli addetti alla lavorazione della carne.

Le associazioni di allevatori dipendono dal volontariato dei loro membri, una delle ragioni per cui le associazioni precedenti si sono sciolte è stata la mancanza di volontà nel partecipare e gestire l'associazione. Fare in modo che i membri rimangano coinvolti nella commissione e nella gestione del gruppo rimane una sfida. Ad ogni modo, l'associazione sta proficuamente usando le proprie risorse finanziarie per pagare il coordinatore part-time e l'autista del camion per smistare gli ovini quando vengono portati per la lavorazione. Quindi l'associazione riduce al minimo il bisogno di volontari che si impegnino nella gestione quotidiana del gruppo.

'L'associazione non può avere successo se manca impegno o volontà da parte degli allevatori nel ricoprire ruoli volontari'

Gli allevatori per natura sono commercianti e vogliono trattare per il prezzo più alto. C'è quindi il rischio che gli allevatori possano pensare di trovare un prezzo migliore fuori dall'associazione, ma essa ha tentato di ovviare al problema acconsentendo al meccanismo del prezzo basato sulle prevalenze del mercato in Irlanda.

La dipendenza da un solo cliente per quanto riguarda la fornitura di bestiame potrebbe potenzialmente essere un rischio nel momento in cui ci fosse un problema con quel macello, ma fino ad ora questa relazione sembra funzionare bene.

Il consigliere di Teagasc ha avuto un ruolo guida nel SLLPG e se non fosse stato coinvolto, l'associazione non avrebbe avuto successo.

Soddisfazione con l'associazione di allevatori

Nel complesso, il presidente è molto soddisfatto dell'operato del SLLPG per diverse ragioni: si fornisce un buon prezzo agli allevatori; essi risparmiano tempo; come risultato del loro coinvolgimento hanno migliorato il loro bestiame e hanno costruito un buon rapporto con i macelli. Ad ogni modo, il presidente crede che gli allevatori possano migliorare e possano trarre beneficio da un feedback da parte degli addetti alla lavorazione della carne. C'è, inoltre, la possibilità di rivedere il processo ogni anno, durante l'incontro generale annuale dell'associazione e all'annuale meeting di revisione con gli addetti alla lavorazione della carne.

Conoscenza, Competenze e Formazione

I membri del SLLPG non hanno intrapreso nessun tipo di training formale, ma la maggior parte degli allevatori ha partecipato a eventi informativi e attività che erano presentate sotto forma di: dimostrazioni in azienda, visite presso i macelli, condivisione delle conoscenze, meeting/seminari; esperti esterni.

Questi eventi hanno formato la conoscenza e la sensibilizzazione dei membri sui macelli e le richieste del mercato, tanto che ultimamente è risultato che gli allevatori allevassero agnelli più compatibili con il mercato e riuscissero a ottenere pagamenti premio. La condivisione di quanto appreso ha portato beneficio a tutti i membri.

Un certo numero di membri è passato alle associazioni specifiche di discussione sul passaggio di informazioni promosso da Teagasc e sostenuto nell'ambito del Programma di Sviluppo Rurale. Queste associazioni per il passaggio di informazioni si incontrano almeno 5 volte all'anno e si focalizzano su: salute e gestione animale, gestione dei profitti e delle finanze, gestione del pascolo, allevamento, salute e sicurezza, sostenibilità ambientale.

Consigli/Raccomandazioni

Sulla base dell'esperienza dell'associazione degli allevatori di agnelli di Sligo e Leitrim, vengono fatte alcune considerazioni utili per altri allevatori che vogliono istituire un'associazione:

- Cercare il pieno appoggio e lealtà degli allevatori verso l'associazione;
- Assicurarsi che le regole e le linee guida vengano implementate;
- Cercare stimoli volontari da parte degli allevatori nell'assistere la gestione del gruppo ma impegnarsi a assumere qualcuno che coordini la prenotazione degli agnelli e l'organizzazione del trasporto
- Cercare e usufruire del supporto di teagasc
- Costruire legami con altre organizzazioni importanti e portatori di interesse che possono fornire supporto e uno sguardo dall'interno
- Instaurare un buon rapporto con gli addetti alla lavorazione della carne
- Imparare a utilizzare l'esperienza degli addetti alla lavorazione della carne per formare e informare gli allevatori sui loro requisiti
- Spiegare chiaramente la scelta del prezzo e le richieste degli allevatori
- Considerare gli eventi in azienda per informare gli allevatori sui requisiti e il da farsi.

“ La lealtà e l'impegno al gruppo, in generale, sono stati buoni. ”

Domande

- Gli allevatori sarebbero disposti a impegnarsi ed essere leali nei confronti dell'associazione?
- Potrebbe esserci una relazione positiva tra gli allevatori e gli addetti alla lavorazione della carne
- È disponibile alcun servizio di supporto per promuovere la realizzazione di un gruppo di allevatori?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Consulenza
Marketing/vendita
Trattamento
Gruppi di produttori

Parole chiave sull'azienda

Agnelli/pecore
Allevamento su contratto

Partner



Limerick Institute of Technology:
(Irlanda)
www.lit.ie/rdi



Hof und Leben GmbH
(Germania)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (Repubblica Ceca)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(Spagna)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (Spagna)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Slovenia)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italia)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Belgio)
www.europeanlandowners.org

Social Media



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Pagina web del progetto



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Progetto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870