

COFARM



CASO STUDIO: Associazione "Gruppo di coltivatori di frutta biologica"

Introduzione

La superficie media delle aziende agricole in Slovenia è una delle più basse in Europa, per cui la cooperazione è vitale specialmente quando si tratta di coltivazioni e orticoltura. Il "Gruppo di coltivatori di frutta biologica" ha messo in contatto agricoltori che producono in maniera biologica, in modo da dare loro migliori opportunità quando si tratta di assicurare contratti più grandi e marketing per i loro prodotti.

Informazioni di base



In tutta la nazione

Nome Associazione "Gruppo di coltivatori di frutta biologica"

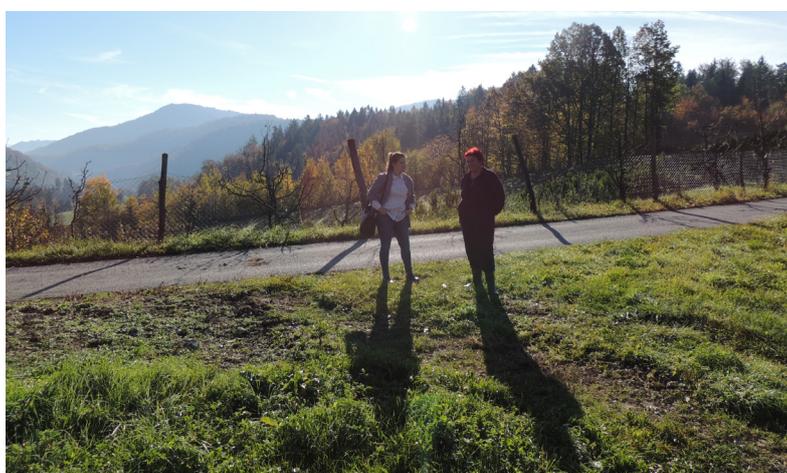
Anno di fondazione 2011

Tipo di cooperazione Associazione, Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/imprese coinvolti

40 (25 con un contratto, 2 apicoltori, 13 con piccole colture (prugne))

Link internet <http://skupina-spess.si/>



Dati dell'azienda

Superficie

circa 40 ettari di frutteti

Descrizione

Le aziende coinvolte in questo tipo di cooperazione sono molto piccole. In totale, gli agricoltori possiedono approssimativamente 40 ettari di frutteti e un ristretto numero di alveari. Queste sono piccole aziende che non vengono coinvolte nella produzione su larga scala e sono generalmente ditte individuali. Inizialmente, la principale attività agricola era la produzione di mele ma il gruppo si è allargato ad altre varietà di frutta e ortaggi: frutti rossi, prugne, carote, patate, aglio e miele e derivati.

Dati del processo di cooperazione

Sfide

La cooperazione si basa sulla messa in rete di piccoli produttori che, dopo aver lavorato in proprio, sono giunti alla conclusione che la cooperazione porta benefici maggiori. Attraverso la RDP (Politica di Sviluppo Rurale) si aprono importanti opportunità per diversi tipi di cooperazione; gruppi di agricoltori possono costituire entità formali ed accedere ad interventi di formazione ed altre risorse. L'obiettivo principale è quello di aggregare piccoli produttori di frutta per una comune azione di marketing e commercializzazione. Il gruppo sta lavorando sull'ottimizzazione dei costi con la fornitura condivisa. Insieme hanno raggiunto un'offerta più concentrata, una maggiore visibilità del prodotto e, poiché sono ufficialmente registrati come cooperativa, la possibilità di accedere a fondi pubblici. Gli agricoltori che fanno parte della cooperativa vi sono completamente dediti ed è per questo che la cooperativa funziona. Se le persone coinvolte, specialmente nella fase iniziale, non fossero state determinate e convinte, il gruppo di coltivatori ora non funzionerebbe così bene. Nella prima fase dell'iniziativa è stato fondamentale guadagnare la fiducia dei membri per assicurare una sostenibilità della cooperativa sul lungo termine.

Disastri naturali: nei due anni consecutivi in cui si sono manifestate delle gelate in primavera, i produttori di mele hanno avuto una resa molto bassa. Di conseguenza, l'organizzazione ha provato a trovare nuovi membri che potessero aiutare i membri attuali a evitare questo tipo di problematiche in futuro. La cooperativa sta affrontando diverse minacce e sfide, e l'inadeguatezza dei fondi è la prima; il gruppo tenta di conseguire il prezzo migliore per i prodotti dei suoi agricoltori, ma questo significa che i costi operativi devono essere tenuti il più bassi possibile; non sempre è possibile, in assenza di fondi esterni, mantenere viva la partecipazione e l'interesse degli agricoltori.

Mantenere un equilibrio tra prezzo ottimale per gli agricoltori e prezzi al consumo non troppo alto, per evitare il rischio di perdita del cliente, è un'altra sfida. Il prezzo della produzione non si può abbassare, per varie limitazioni (piccoli appezzamenti, vincoli legati al paesaggio) per cui è importante fidelizzare la clientela, che apprezzerà l'origine del prodotto, e questo richiede appropriate campagne di marketing.

Training e competenze

Questi sono i requisiti chiave di formazione per questo tipo di attività di cooperazione:

- Procedure per gestire un gruppo di agricoltori (strutture governative)
- Obbligazioni legali e finanziarie
- Abilità di comunicazione efficace, necessaria per acquisire nuovi membri e stipulare nuovi contratti per i prodotti agricoli.
- Cercare opinioni esperte per ricevere assistenza su compiti tecnici.



Consigli/Raccomandazioni

“ È necessario fare un passo alla volta, la cooperazione non è sempre proficua agli inizi. Con pazienza e tempo, essa porterà piano piano i suoi benefici. ”

Domande

- I social media sono un ottimo strumento per creare dei trend e mostrare agli acquirenti cosa un'azienda può offrire. Gli agricoltori sono a conoscenza degli ultimi sviluppi in fatto di social media?
- Quali sono i benefici della collaborazione tra produttori su piccola scala?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Associazione
Marketing/vendita
Nessuno/Piccolo investimento
Gruppi di produttori

Parole chiave sull'azienda

Apicoltura
Orticoltura
Pastori
Agricoltura biologica/integrata/certificata
Piccola/azienda familiare

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