

COFARM

Coordinatore del progetto



Limerick Institute of Technology:
www.lit.ie/rdi

Autori: Dr Pat Bogue & Dr. Shane O'Sullivan

Con la collaborazione di: Dr. Pat Bogue (LIT); Dr. Shane O'Sullivan (LIT), Seamus Hoyne (LIT), Veronika Janouchová (APF_CR), Veronika Jeniková (APF_CR), Martina Kramarič (BC_Naklo), Ana Ambrožič (BC_Naklo), Marco Failoni (CIA), Marie-Alice Budniok (ELO), Servane Morand (ELO), Johannes Dreer (HuL), Jonathan Wenz (HuL), Iacopo Benedetti (OnP), Ignacio Rojas Pino (COAG)

Social networks:

 /CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

 /COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Sito web del progetto

www.cofarm-erasmus.eu

Contenuti

Introduzione.....	4
Progetto CO-FARM.....	5
Partner.....	6
Termini di Riferimento.....	8
Metodologia.....	9
Contesto per CO-FARM.....	14
Parte 1. Profilo agrario nei paesi soci di CO-FARM.....	18
Parte 2. Catalogo delle attività cooperative.....	24
Parte 3. Benefici e sfide associate alla cooperazione/collaborazione (analisi SWOT).....	32
Parte 4. Meccanismi (fattori) per favorire la collaborazione e la cooperazione.....	48
Parte 5. Formazione e esigenze di perfezionamento.....	58
Parte 6. Conclusioni.....	60
Bibliografia.....	62



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

Lo scopo principale di questa relazione è quello di analizzare l'attuale livello di cooperazione tra imprenditori agricoli nei paesi partner in COFARM e l'UE. Essa cerca di fornire informazioni e aumentare la consapevolezza tra gli stakeholder sull'importanza della cooperazione tra gli imprenditori agricoli.

Il progetto COFARM, lanciato nel 2016 per la durata di 30 mesi, fornisce agli imprenditori agricoli, ai proprietari terzi e agli agricoltori competenze e conoscenze per implementare la cooperazione tra loro, offrendo l'opportunità di affrontare alcune delle difficoltà del settore e garantire il futuro delle aziende familiari. Ad ogni modo, gli agricoltori e gli imprenditori agricoli hanno bisogno di un training sui principi della cooperazione tra aziende.

Lo scopo del progetto COFARM è quello di sviluppare e implementare un programma di training flessibile, che fornisca agli agricoltori conoscenze e competenze necessarie per lavorare in un ambiente di collaborazione. Basato su una serie di casi studio, questo programma verrà svolto in natura e punterà a sviluppare la capacità e la disponibilità degli agricoltori a cooperare a livello agricolo. Le conoscenze e le capacità acquisite verranno utilizzate in diversi ambienti e le nozioni apprese saranno usate per sviluppare ulteriormente il programma di training. Le persone che vivono in aree rurali sono quelle a maggior rischio di esclusione. Per cui, l'accesso a corsi di formazione professionale sono un'alternativa importante per l'accesso all'informazione e all'istruzione. Per facilitare l'accesso al training in modo da superare le barriere, il materiale per il training del progetto COFARM sarà flessibile (fornito su una App) e completamente gratis.



Limerick Institute of Technology:
istituto di insegnamento superiore
www.lit.ie/rdi

Irlanda

Repubblica Ceca

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky:
associazione degli agricoltori
www.asz.cz



Hof und Leben GmbH:
consulenza privata indipendente
(imprese agricole e rurali a gestione familiare)
www.hofundleben.de

Germania

Italia

Confederazione Italiana Agricoltori
Toscana:
associazione degli agricoltori
www.ciatoscana.eu



On Projects Advising:
gestione del progetto e impresa di valutazione
di consulenza
www.onprojects.es

Slovenia

Biotehniški Center Naklo:
istituto pubblico (focalizzato su agricoltura e
sviluppo rurale)
www.bc-naklo.si



Spagna

Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén:
associazione degli agricoltori
www.coagjaen.es

Belgio

European Landowners' Organisation:
federazione delle associazioni nazionali da
UE28, che rappresenta gli interessi dei pro-
prietari terrieri, gestori di terreni e foreste e
imprenditori rurali a livello politico europeo
www.europeanlandowners.org



La compilazione di sei report a livello nazionale (Irlanda; Spagna; Germania; Italia; Repubblica Ceca e Slovenia) è relativa all'avanzamento della cooperazione tra imprenditori agricoli. I punti chiave del report nazionale verranno uniti in un report di sintesi. La relazione verrà redatta in inglese inizialmente e di seguito tradotta in ciascuna delle lingue del consorzio. Verrà anche usato come documento pubblicato indipendente da altre produzioni intellettuali per scopi divulgativi.

Le seguenti risorse verranno consultate per la compilazione per i report nazionali e di sintesi:

- Informazioni esposte nelle presentazioni del workshop al meeting iniziale;
- Gruppi specifici/ interviste con i principali stakeholder del settore;
- Analisi bibliografiche;
- Interviste con potenziali utenti e esperti per analizzare il contesto del progetto
- Esperienze personali dei partner relative alla cooperazione e collaborazione tra imprenditori agricoli.

Durante il meeting iniziale di COFARM si è tenuto un workshop (Novembre 2016) affinché i partner esponessero esempi di iniziative di cooperazione tra agricoltori nel loro rispettivi paesi (Irlanda, Spagna, Germania, Slovenia, Repubblica Ceca e Italia). I funzionari di collegamento ambientali hanno fornito una prospettiva europea. Tutte le presentazioni sono state strutturate attorno al questionario (preparato dal LIT) distribuito prima del meeting. Questo ha fatto sì che tutte le presentazioni fossero strutturate in una maniera simile e ha permesso comparazioni/contrastati diretti per la compilazione.

Dopo le presentazioni, c'è stata una tavola rotonda. I punti chiave emersi dalla discussione includevano:

- Diversi tipi di cooperazione presenti in Europa. Questo comprende accordi formali; imprese fondate da 2 o più partner; cooperative; fornitura di servizi sociali; passeggiate in fattoria ecc...
- Differenti capacità richieste per ogni tipo di collaborazione. Quali sono le competenze adeguate da modellare durante il progetto?
- La necessità di definire i concetti di cooperazione e collaborazione.
- Tutti i casi studio dovrebbero essere applicabili da una parte all'altra e dovrebbero essere casi concreti che coinvolgono agricoltori.
- Le politiche fiscali variano tra i differenti paesi partner. Questo può avere effetti sia positivi che negativi sulle attività di collaborazione/cooperazione tra gli imprenditori agricoli.
- È necessaria una ulteriore analisi sui diversi modelli di finanziamento.

Dopo il workshop, ogni partner (con l'eccezione di ELO e On Project) ha compilato un report nazionale legato alle attività di cooperazione tra imprenditori agricoli nei loro rispettivi paesi. I temi chiave/ problematiche e domande sulla ricerca sono espone nella **Tabella 1**

Statistiche chiave sull'agricoltura in generale

Numero degli agricoltori in un certo numero di settori?
 Grandezza dell'azienda?
 Imprese chiave?
 Dettagli demografici?

Differenti tipi di cooperazione e numero degli agricoltori coinvolti?
 Caratteristiche per ogni tipo, es numero coinvolto, entità del coinvolgimento, struttura legale?
 Ruolo dell'agricoltore nella cooperazione – importante o no?
 Problematiche/caratteristiche specifiche relative a ogni tipo di cooperazione?
 Commentate in che misura consiste questa cooperazione (a lungo termine o nuova)?

Descrizione del tipo di cooperazione in atto ed estensione della cooperazione

In che modo gli agricoltori beneficiano della cooperazione?
 Risparmio dei costi?
 Aumento degli introiti?
 Migliore accesso al mercato?
 Altri impatti?

Impatto/beneficio della cooperazione

Quali fattori/politiche favoriscono/incoraggiano la cooperazione tra gli agricoltori? - Si tratterebbe di fattori positivi o si tratterebbe di forzare gli agricoltori a cooperare per sopravvivere in agricoltura

Fattori che incoraggiano/favoriscono la cooperazione

Sfide alla cooperazione

Quali sono le sfide/problematiche che incidono sulla cooperazione?
 Quali sono le barriere alla cooperazione e come influiscono?

Quali sono le forze/debolezze/ opportunità/rischi delle attuali forme di cooperazione?

Analisi SWOT della cooperazione tra agricoltori

Cambiamenti nella natura della cooperazione

In generale, cosa sta succedendo nella cooperazione?
 Quali aspetti della cooperazione stanno cambiando?
 Nuovi orientamenti?
 Aspetti in declino?

Panoramica/parere degli esperti su come sta funzionando la cooperazione?

Panoramica/ parere degli esperti

Valorizzare la cooperazione

Cosa potrebbe valorizzare ulteriormente la cooperazione tra agricoltori?

Come sono attrezzati gli agricoltori per cooperare efficacemente?
 Che tipo di formazione ricevono di solito?
 Coinvolgimento nella formazione disponibile?

Capacità/Abilità degli agricoltori per cooperare efficacemente

Necessità di training per una cooperazione efficace

Che training è necessario per migliorare l'entità e l'efficacia della cooperazione a livello agricolo?
 In che modo il training potrebbe migliorare la misura e l'efficacia della cooperazione?

Ci sono altre aree rilevanti nella cooperazione tra agricoltori che vale la pena includere nel report?

Altre aree rilevanti

I gruppi target/i singoli individui consultati per la compilazione dei report nazionali sono specifici per ogni paese. Questo è dovuto a differenze significative nella politica governativa; natura della cooperazione; e attività agricole conseguite all'interno di ogni paese partner. La consultazione si è focalizzata sui seguenti protagonisti/stakeholder:

Agricoltori
 Divulgatori/consulenti (consulenti statali e/o privati)
 Organizzazioni di ricerca agricola
 Membri/manager di cooperative

Organizzazioni agricole
 Università
 Ricercatori
 Altri importanti singoli individui/organizzazioni

Ogni partner nel progetto COFARM si è focalizzato sugli stakeholder più confacenti nel proprio paese. Questo si è potuto raggiungere grazie a una consultazione della propria rete di contatti e associati e, dove necessario, identificando specifici individui o organizzazioni chiave di cui era necessario sapere il punto di vista. Il numero di persone/organizzazioni consultate è variato da paese a paese come la misura della consultazione necessaria a fornire informazioni utili. La tabella 2 fornisce un'analisi dettagliata del numero di organizzazioni/singoli individui e campi di attività per ogni paese.

Tabella 2: Numero e tipo di organizzazioni / Singoli Consultati per la relazione COFARM

	Irlanda	Germania	Rep. Ceca	Italia	Spagna	Slovenia
Agricoltore	2		2	7	4	1
Divulgatori/Consulenti	5	1	-		1	1
Organizzazioni di ricerca agricola	2	1	1			1
Manager/membri di cooperative				2	3	
Organizzazioni agricole	1	2	3		2	
Università	-		1		1	
Ricercatori	1		1			
Altro	3	3	-	1		1
Totale	14	7	8	10	11	4

Il settore agricolo in Europa ha assistito a prolungati periodi di cambiamenti sostanziali, dovuti prima all'adozione di pratiche di agricoltura produttivista e poi di agricoltura post-produttivista (Lafferty, et al., 1999; Crowley, et al., 2008). Principi di produzione produttivista, simili al Fordismo, hanno promosso l'industrializzazione dell'agricoltura in modo da "enfaticizzare la produzione intensificata, una maggiore meccanizzazione, la specializzazione e concentrazione, e la dipendenza dalla protezione statale dei prezzi" (Creamer, et al., 2009, p. 4). L'epoca produttivista sorge dopo la Seconda Guerra Mondiale a causa della grande carenza di cibo in tutta Europa e rimane il discorso agricolo principale fino ai tardi anni 70. Da quel momento è emerso un approccio completamente differente, il post-produttivismo, a rimpiazzare il produttivismo dato che non era più possibile per lo stato provvedere un supporto ai prezzi e sussidi agli agricoltori (Woods, 2005). Il post produttivismo, come il post -fordismo all'interno del settore manifatturiero, ha preteso un ripensamento di pratiche una volta accettate, come intensificazione, meccanizzazione e specializzazione. Al loro posto, vennero preferiti obiettivi ambientali e sociali (Halfacree, 1999). Per raggiungere questi obiettivi i governi successivi e le politiche europee, la più nota la politica agricola comune, hanno sostenuto l'estensificazione, la diversificazione agricola, l'amministrazione delle campagne e un potenziamento del valore dei prodotti agricoli (Woods, 2005). L'aderenza a entrambe i principi produttivisti e post produttivisti da parte di tutti gli stakeholder all'interno del sistema agricolo europeo è stata permessa per un prolungato periodo di tempo di ristrutturazione in questo settore dell'economia rurale, una volta dominante (McHugh, 2001). La base economica delle aree rurali all'interno dell'Europa sta attraversando un periodo di transizione, in particolare in Europa Occidentale, dove c'è stato un brusco freno nel numero di persone impiegate nel settore agricolo (ESPON, 2006b, p. 32). Un alto tasso di crescita dell'impiego nelle regioni rurali è stata rilevata dall'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (2005), dato che 10 dei suoi 27 stati possedevano una zona prevalentemente agricola che ha raggiunto il merito di essere la regione con il maggior livello di crescita dell'impiego tra il 1996 e il 2001.

Storicamente, il raggiungimento di uno smisurato vantaggio nella competizione tra due aziende rivali (compresi i singoli agricoltori e le cooperative agricole) era visto come un comportamento intrinseco del sistema capitalista, con una particolare enfasi sulla massimizzazione dei surplus

(profitti). A causa dei significativi cambi strutturali all'interno dell'economia rurale, c'è una crescente necessità per gli agricoltori di cooperare e collaborare a stretto contatto per ridurre il capitale, la mole di lavoro e i costi di formazione. Le differenze concettuali tra collaborazione e cooperazione sono espresse nelle seguenti definizioni:

Collaborazione si riferisce alla "diretta partecipazione di due o più individui nel progettare, produrre e/o commercializzare un prodotto (processo). Le relazioni tra questi individui sono spesso accordi interni generalmente verticali, a volta tra divisioni nella stessa azienda o lungo le filiere. Si possono anche includere joint-venture (Polenske, 2004 p. 1031). Una relazione collaborativa tra aziende richiede lo sviluppo di lavoro di squadra e partenariato; e spesso comporta portare a termine diversi compiti per raggiungere un obiettivo/risultato desiderato.

Cooperazione si riferisce a quando "due o più individui si accordano attraverso un'intesa formale o informale per condividere informazioni, facilitare la formazione tecnica e manageriale, fornire capitale e/o fornire informazioni di mercato. Le relazioni tra questi individui sono spesso esterne e orizzontali, es. i protagonisti non lavorano insieme in progettazione, produzione e/o commercializzazione del prodotto (processo)" (Polenske, 2004 p. 1031).

Sebbene i benefici della collaborazione possano essere ovvi ai potenziali collaboratori, vanno comunque sviluppate la fiducia e le capacità necessarie per lavorare congiuntamente in maniera effettiva in un'impresa cooperativa. La cooperazione tra le imprese agricole offre l'opportunità di affrontare alcune problematiche del settore. Ad ogni modo, gli agricoltori e gli altri imprenditori rurali necessitano di essere formati nella cooperazione tra aziende. Il livello di formazione agricola degli agricoltori è generalmente molto basso. Le cifre dell'Eurostat mostrano che l'80% dei manager aziendali agricoli in Europa hanno solo esperienza pratica e che meno del 10% ha una formazione agricola completa. La sfida maggiore per il settore agricolo è di permettere agli agricoltori di sviluppare le loro capacità imprenditoriali. Si evince chiaramente che se il settore è sotto sforzo quanto sembra, allora gli agricoltori di tutti i tipi necessiteranno supporto economico e sarà necessaria una maggiore enfasi sull'istruzione e la formazione.



La relazione si compone delle seguenti parti:

Parte 1 Profilo agrario nei paesi soci di CO-FARM

Parte 2 Catalogo delle attività cooperative.

Parte 3 Benefici e sfide associate alla cooperazione/collaborazione (analisi SWOT).

Parte 4 Meccanismi (fattori) per favorire la collaborazione e la cooperazione.

Parte 5 Formazione e esigenze di perfezionamento.

Parte 6 Conclusioni e raccomandazioni.

Parte 1 Profilo agrario nei paesi soci di CO-FARM

Questa sezione fornisce una panoramica sull'agricoltura nei paesi partner di COFARM così che venga dato sia uno sguardo all'interno di questi paesi che al contesto dell'intero progetto.

Repubblica Ceca

I terreni agricoli occupano approssimativamente il 53% di tutta l'area della Repubblica Ceca (44 milioni di ettari), incluse foreste, spazi come stagni per l'itticoltura o terreni necessari a favorire attività agricole. Di questi, 3,5 milioni di ettari sono utilizzati nell'area agricola. I seminativi contano per circa il 38% dei terreni agricoli (UZEI, 2015).

In Repubblica Ceca ci sono circa 47,000 aziende agricole che impiegano circa 100,000 persone (2% della forza lavoro totale). La maggior parte delle imprese agricole sono di privati (circa 30,000 agricoltori in proprio) e c'è una piccola percentuale di cooperative agricole. Si stima che circa 22,000 aziende siano a gestione familiare.

La grandezza media di un'azienda agricola in Repubblica Ceca è di 133 ettari. Ad ogni modo la media così alta è dovuta al numero di grandi imprese che gestiscono aziende di 5,000-10,000 ettari. Perciò c'è un gran numero di agricoltori (30,000) che lavora su una piccola percentuale di terra (35-37% di tutti i terreni agricoli).

C'è stata una crescita significativa del numero di agricoltori che si dedica all'agricoltura biologica. Nel 2015 c'erano circa 4,100 agricoltori biologici registrati, che coltivavano circa il 12% dei terreni agricoli (UZEI 2015). Circa 6,500 agricoltori sono membri dell'ASZ (Associazione delle aziende agricole private), ma la maggior parte di loro non appartiene a nessuna organizzazione.

Germania

Nel 2015, c'erano 280,800 agricoltori in Germania, che lavoravano una superficie di 16,7 milioni di ettari di seminativi (Destatis, 2015). Circa il 45.3% degli agricoltori lavora fino a 20 ettari, mentre il 30% lavora 100 o più ettari. I principali usi sono: cereali, pascoli, mais, canola (Tabella 3).

Tabella 3: Uso principale del terreno agricolo in Germania (2016)

Uso del terreno		Ettari (milioni)
Cereali		645
Pascolo		4.51
Mais		2.56
Canola		1.33
Barbabietole da zucchero		0.33
Patate		0.24

Circa il 64% degli agricoltori tedeschi aveva meno di 35 anni nel 2013, mentre il 36.1% aveva 55 anni (Tabella 4). Si evince che la popolazione agricola stia invecchiando dato che il 16.5% degli agricoltori nel 1999 aveva meno di 35 anni e il 28.5% sopra i 55 anni.

Tabella 4: Categorie di età degli agricoltori in Germania (2013)

Categoria di età		%
Sotto i 35 anni		64
35-45 anni		25.6
45-55 anni		37.8
55-65 anni		29.5
65 + anni		6.6

Irlanda

In Irlanda, ci sono un totale di 4,536,400 ettari usati per scopi agricoli di cui: 81% come pascolo; 7,1% per cereali, ortaggi e patate (CSO, 2015). L'allevamento principale nelle aziende irlandesi comprende: 10.1 m di pollame; 6.9m di bovini, 4.9 m di ovini; e 1.6m di suini (CSO, 2015). Il settore agroalimentare, nel 2015, contava l'84% dell'impiego totale (DAFM, 2016).

Ci sono 139,860 aziende agricole in Irlanda (CSO, 2012) con 272,000 impiegati nelle stesse (fornendo un totale di 168,387 unità lavorative annuali). Più del 90% del lavoro nelle aziende agricole è portato avanti dai proprietari e le loro famiglie. Soltanto il 6% della forza lavoro viene da lavoratori in regola non appartenenti alla famiglia, mentre il 3.6% proviene da lavoratori non in regola (operai occasionali, soccorsi e contoterzisti). Praticamente la totalità (99.8%) delle aziende agricole è a gestione familiare. Circa 9 imprenditori agricoli su 10 sono uomini (88%).

Più della metà (56%) degli allevatori irlandesi viene categorizzata come specializzata in bovini; l'11% di essi come allevatori di ovini e il 9% come allevatori di erbivori misti. Circa l'11% sono specializzati come allevatori di mucche e il 4% agricoltori specializzati nel dissodamento (CSO, 2015).

Età degli agricoltori

L'età media degli agricoltori nel 2010 era di 54 anni (un aumento dai 51 del 2000) mentre il numero degli agricoltori con meno di 35 anni si è dimezzato nel periodo tra il 2000 e il 2010 (CSO, 2012). Le cifre per il 2013 indicano che il 6% degli imprenditori agricoli ha meno di 35 anni e il 53% ne ha più di 55 (DAFM, 2017; CSO, 2012).

Area lavorata

La grandezza media di un'azienda agricola in Irlanda era di 32.7 ettari nel 2015. Ad ogni modo, circa il 43% delle aziende in Irlanda contavano meno di 20 ettari (CSO, 2015) e solamente il 3% contavano 100 o più ettari (CSO, 2012). La media era di 3.8 lotti¹ di terra coltivati da ogni agricoltore (CSO, 2012). Circa 45,000 aziende avevano terreno che era stato affittato e nel 2015 era affittato il 16% dei terreni (CSO, 2012, SCS & Teagasc, 2016).

¹Si definisce lotto un pezzo di terreno coltivato da un'azienda che è completamente circondato da terreni di altre aziende e/o strade, foreste, acque ecc...

Introiti dell'azienda agricola

Il reddito medio di un'azienda agricola a gestione familiare in Irlanda nel 2015 era di €26,303, ma c'erano importanti variazioni tra le imprese (€12,660 nelle imprese zootecniche e €62,141 nelle aziende latte-casearie) (Hennessy and Moran, 2016). Il reddito medio aziendale per il 38% delle aziende classificate come "a tempo pieno" era di €51,557 nel 2015 mentre per il 63% delle aziende classificate come "part-time" il reddito medio di un'azienda a conduzione familiare era di €11,058. Le aziende agricole in Irlanda si appoggiano molto sui pagamenti diretti². Nel 2015 la media dei pagamenti totali era di €17,168 e questo contava per il 65% del reddito in media (dal 32% degli allevatori latte-caseari, a oltre il 100% per gli allevatori di bovini e di ovini) (Hennessy and Moran, 2016).

²Il pagamento diretto totale comprende il regime di pagamento di base (BPS), che comprende il pagamento verde, e i pagamenti relativi al regime svantaggiato (DAS), vari schemi ambientali come REPS, AEOS e GLAS, lo schema di genomica dei dati sulle carni bovine, compensazione dei prodotti lattiero-caseari e una serie di altri regimi minori

Possibilità di sopravvivenza dell'azienda

Circa il 38% delle aziende irlandesi erano classificate come valide nel 2014, con un ulteriore 31% classificato come sostenibile grazie alla presenza di redditi al di fuori dell'azienda. La validità di un'azienda varia sostanzialmente a seconda del sistema agricolo. Nel 2014, l'82% delle aziende era economicamente valido. Ad ogni modo, il 42% dei sistemi ovini e altri sistemi bovini erano vulnerabili e solamente il 15% dei sistemi di allevamento zootecnico era classificati come validi.

Istruzione e formazione

Solo il 31% degli allevatori aveva intrapreso un certo tipo di formazione professionale, anche se più della metà (51.5%) degli allevatori sotto i 35 anni aveva avuto una formazione. Il numero degli agricoltori con formazione era maggiore anche nelle aziende più grandi (CSO, 2012).

Slovenia

L'agricoltura in Slovenia è influenzata dal fatto che 90% dei terreni si trova a oltre 300 metri e le zone pianeggianti rappresentano solo il 20% dei terreni. Circa l'86% dei terreni agricoli sono classificati come zone svantaggiate, di cui il 72% è zona di montagna.

In Slovenia nel 2014 c'erano 70,000 aziende agricole, con una media di 6,7 ettari (una media di 22 lotti). Una persona su dieci in Slovenia lavora in un'azienda Agricola e il 49% della popolazione vive in aree rurali. Le aziende a gestione familiare sono il tipo di azienda dominante. Le aziende Slovene tendono a avere un lavoro tre volte più intensive per ettaro rispetto alla media dell'Europa dei 27.

La Slovenia ha un importante livello di terreno forestale, circa il 60% dei terreni ha attività forestali. La Slovenia tende ad avere meno raccolti seminativi e permanenti e più pascoli rispetto agli altri paesi dell'Europa dei 27. Le produzioni di latte, bovine e ovine sono le imprese agricole più importanti. Mentre la produzione latte-casearia è l'impresa più importante, soltanto il 2% delle aziende zootecniche sono su larga scala (con 50 o più LSU).

Le aziende in Slovenia sono generalmente a gestione familiare, con il 64% dei lavoratori appartenenti alla famiglia del proprietario e una significativa partecipazione da parte delle donne nella forza lavoro in azienda.

La maggior parte delle aziende Slovene sono sostenibili con il solo reddito agricolo e molte si sono diversificate in altre attività. Nel 2013 c'erano più di 12,000 attività complementari registrate nelle aziende che includono servizi agricoli e forestali, trasformazione alimentare e turismo. In Slovenia, è presente anche un gran numero di aziende

agricole professionali (17%) dove i membri della famiglia sono impiegati fuori dall'azienda ma tuttavia coinvolti in qualche modo con essa. Gli aiuti dell'UE contavano per il 61% dei redditi delle aziende slovene.

Spagna

L'agricoltura conta per il 28% della superficie spagnola (il basso tasso di terreno agricolo è il risultato di problematiche relative al clima come terreno poco fertile, mancanza di risorse idriche e i rilievi). L'agricoltura in Spagna è su piccola scala, più della metà delle aziende ha meno di 5 ettari. La maggior parte della forza lavoro nelle aziende spagnole viene dalle famiglie. Il fatto che nella media le aziende siano di piccola taglia rende lo sviluppo dell'agricoltura difficile nel paese. La mancanza di opportunità in agricoltura e nelle aree rurali va a influire nella perdita di molti appartenenti alle nuove generazioni che influisce ulteriormente nel tasso di cambio e sviluppo nel settore.

Mentre più aziende spagnole si specializzano in raccolto permanente (frutteti, uliveti, vigneti), in termini di area, raccolti non permanenti contano per circa $\frac{3}{4}$ dell'area agricola totale. La maggior parte delle aziende zootecniche possiede bovini e pollame, mentre il 25% delle aziende possiede suini; comunque questo settore conta per il 40% delle unità totali di allevamento.

Circa il 48% delle aziende viene classificata come specializzata nei raccolti permanenti mentre le aziende specialiste in seminativi contano per il 22% e quelle specialiste in erbivori per il 13%. Il numero medio di unità di lavoro per azienda è di 0.84 unità.

Proprio come è stato il caso per l'UE, il settore agricolo in Spagna è diventato fortemente dipendente dai sussidi e dai finanziamenti. I sussidi e gli aiuti hanno accentuato la differenza tra le piccole aziende di famiglia (la maggior parte nel settore) e le più redditizie aziende più grandi (minoranze). Inoltre, il centro produttivo tradizionale del settore agricolo si è esteso fino ad includere lo sviluppo rurale e gli obiettivi di produzione ambientale, il che implica un concetto più ampio di sviluppo economico, attraverso la conservazione della natura e la sfida contro lo spopolamento.

Toscana

Struttura

L'agricoltura in Toscana è caratterizzata principalmente da piccole aziende a gestione familiare con produzione diversificata (vino, olio e raccolti). Circa il 55% dei terreni in Toscana è utilizzabile come terreno agricolo dato che il paesaggio in Toscana è generalmente collinare e montuoso. Come risultato, le rese non sono molto alte e il punto focale è il valore aggiunto di prodotti di alta qualità.

Età degli agricoltori

Solo l'1.9% degli agricoltori in Toscana è sotto i 30 anni di età, mentre oltre la metà (54.7%) è sopra i 60 anni di età.

Aziende e principali prodotti

Nel 2010 in Toscana c'erano 72,600 aziende, tuttavia molte di queste erano di piccole dimensioni. Dati dall'Unione del Commercio indica che c'erano 41,000 aziende registrate nella regione. Approssimativamente 40,000 aziende erano a seminativi e 10,000 avevano bovini, 2,360 avevano ovini e 1,300 suini. Mentre 26,000 aziende possedevano vigneti e 50,000 aziende uliveti.

I due terzi delle aziende in Toscana possiede meno di 5 ettari mentre l'80% possiede meno di 10 ettari. Ad ogni modo, mentre l'11% delle aziende in Toscana è di 20 ettari o più, queste contano per il 67,8% dei terreni. La tipica azienda in Toscana è di circa 10 ettari e produce vino, olio e raccolti, mentre le aziende agricole nelle aree di montagna generalmente hanno bovini e ovine. Molte aziende sono coinvolte in diverse attività, specialmente turismo.

Repubblica Ceca

I fatti del passato hanno un impatto significativo sulla cooperazione in agricoltura. Ad esempio, c'è un precedente storico di collettivi agricoli in Repubblica Ceca. Le aziende collettive furono fondate originariamente per connettere i singoli agricoltori e avevano degli obiettivi economici ma anche l'avanzamento dei loro membri. Dopo l'insorgenza del comunismo, gli agricoltori stavano perdendo le loro aziende e furono obbligati ad unirsi in collettivi ma senza avere diritto di decisione. Le attività erano centralizzate e lo stato divenne il principale organo decisionale. Queste cooperative fecero poco per favorire lo sviluppo degli agricoltori. Come risultato, molti agricoltori ora sono riluttanti a entrare in cooperative per preferiscono lavorare per conto proprio.

Dal 1989 in avanti sono avvenuti cambiamenti significativi nell'agricoltura Ceca. Il numero di aziende è aumentato dalle 4403 del 1989 a 90,000 del 1995 (la maggioranza con meno di 3 ettari). Il numero è sceso di nuovo e si è stabilizzato a 47,000.

Gli agricoltori in Repubblica Ceca al momento cooperano a vari livelli, come nei servizi comuni (uso collettivo di macchinari), vendita al dettaglio e promozione degli obiettivi politici degli agricoltori. Alcune delle forme più importanti di cooperazione sono nelle cooperative di marketing (ad es. nella produzione di latticini, frutta e verdura). I produttori di latte della Repubblica Ceca si aggregano in organizzazioni di produttori di latte per negoziare insieme. Queste organizzazioni esistono dagli anni 90, sono spesso gestite da agricoltori e ora rappresentano il 70% del latte crudo prodotto e il 51% dei produttori di latte.

Germania

Deboli forme di cooperazione informale sono esistite in Germania per decenni con successo. La cooperazione è più facile che avvenga con riguardo ai macchinari che al bestiame. La forma più comune di cooperazione avviene nell'ambito dei macchinari e può coinvolgere un certo numero di partner e può avere carattere normativo. La cooperazione nell'allevamento generalmente comincia con la condivisione di strutture di stoccaggio del letame per potare due o più mandrie insieme. Ad ogni modo, delle vere e proprie fusioni sono rare in questo settore. In alcune regioni (es. Baviera del Sud), ci sono degli esempi di cooperazione di successo tra gli agricoltori nei settori della produzione di latticini e lavorazione delle carni e della commercializzazione.

Il ruolo degli agricoltori nella cooperazione in Germania spazia dal coinvolgimento totale fino al semplice finanziamento delle iniziative

Irlanda

Gli agricoltori come gli altri possessori di proprietà in Irlanda sono molto attaccati ai terreni/possedimenti. Questa storia di proprietà terriera è chiara oggi nel basso livello di transazioni fondiari in Irlanda, meno dell'1% dei terreni agricoli nel paese è venduto ogni anno. In assenza di vendite di terreni, la locazione del terreno è il mezzo principale con cui gli agricoltori hanno accesso a maggior terreno. L'importanza di affittare un terreno sta nel fatto che l'individuo continua comunque a possedere un terreno anche quando non può o non è più interessato a controllare il terreno. Il mercato della locazione dei terreni in Irlanda è tradizionalmente dominato da contratti di locazione di breve durata, 11 mesi (conacre) (SCSI & Teagasc, 2015). I pagamenti diretti della PAC anche hanno un impatto sul mercato terrier dato che i diritti agli aiuti sono legati al terreno.

Cush e Macken-Walsh (2016) sottolinearono il fatto che nonostante il significato storico della proprietà fondiaria e delle unità di produzione indipendenti, c'è una tradizione di cooperazione che ha favorito la resistenza delle aziende di famiglia. Nel passato ve ne sono molti esempi dove gli agricoltori si aiutavano gli uni con gli altri durante il raccolto e altri momenti che richiedevano maggior mano d'opera.

Partnership aziendali sono un primo approccio alla collaborazione tra gli agricoltori irlandesi. Oltre alla partnership, altri approcci includono: la mezzadria; lo share milking, l'allevamento sotto contratto; e bovini in locazione. Gruppi di produttori in Irlanda tipicamente implicano la collaborazione nel marketing dei prodotti agricoli. C'è anche un ridotto numero di agricoltori che è coinvolto nell'acquisto congiunto di prodotti.

Unione delle aziende

La partnership come strategia aziendale è riconosciuta dalla legge irlandese a partire dal Partnership Act del 1890. Una partnership aziendale è quando due o più agricoltori uniscono risorse e sforzi per acquisire diversi benefici (Teagasc, 2017). Una delle ragioni per cui le partnership aziendali si sono sviluppate in Irlanda è che esse forniscono un meccanismo che va a migliorare la validità economica delle aziende che non hanno le risorse per farlo da sole pur mantenendo l'azienda nelle proprietà della famiglia (Macken-Walsh & Roche, 2012).

Lo sviluppo delle partnership in Irlanda nei precedenti 15 anni è stato guidato dalla focalizzazione delle Partnership per la produzione di latte. Le partnership erano favorite dalle modifiche dei regolamenti riguardanti le Quote Latte nel 2002. La maggior parte delle Partnership per la produzione di latte stabilite coinvolgono genitori e figli (DAFM, 2011).

In Irlanda si sono sviluppati due tipi di partenariato aziendale: intra-familiare e tra famiglie.

Le partnership intra-familiari sono più comuni in Irlanda e possono coinvolgere i coniugi, i genitori e i figli o i fratelli e spesso riguardano una sola famiglia. Le partnership inter-familiari coinvolgono due o più agricoltori al di fuori della famiglia che collaborano e prevede che più di un'azienda si focalizza su una o più imprese.

Unione delle aziende registrate³

L'abolizione delle quote latte nel 2015 ha portato cambiamenti nei regolamenti per i partenariati in Irlanda. Una par-

tnership tra aziende registrata è un accordo che prevede la divisione dei profitti tra due o più agricoltori, che opera a certe condizioni come disposto dalla legge irlandese nel decreto ministeriale 247 del 2015 e i requisiti associati per registrare le partnership aziendali. Il registro delle Partnership agricole viene mantenuto dal Dipartimento dell'agricoltura, alimentazione e marina.

Il registro aiuta collaborazioni passate per la produzione di latte e nuove collaborazioni tra imprese e combinazioni di imprese. Il modello di partenariato permette anche l'inclusione di partner non attivi che desiderano dare un contributo equo in forma di terra o di capitale. Questo modello favorisce anche situazioni dove i giovani formati possono intraprendere una collaborazione con un produttore di latte (Curran, 2015).

³Nella regione si stimano 1.800-1.900 partnership agricole registrate in funzione nel 2017, circa il 75% delle quali sono all'interno delle famiglie.

Mezzadria

La mezzadria è un accordo dove due persone, un proprietario e un mezzadro, gestiscono due aziende separate sullo stesso terreno senza formare un partenariato o una compagnia. Ognuno contribuisce separatamente all'azienda e ognuno prende una parte di quello che produce. Non ci sono pagamenti per il terreno coinvolto diversamente dall'affitto/leasing e ognuno vende la propria parte della produzione. Ognuno contribuisce ai costi di produzione, mantiene i propri conti e calcola i propri profitti come fossero due imprese. Entrambe rimangono due entità imprenditoriali per quanto riguarda le tasse e il quadro dipartimentale e dell'UE. Entrambe le parti dividono i rischi e le ricompense (es. aprire alle perdite in un'annata povera o ai bonus in una buona annata). I dettagli sono esposti in un accordo legale (Teagasc, 2017).

Share Milking

Lo share milking è un concetto nuovo in Irlanda che dà opportunità a giovani qualificati per entrare il settore caseario. Fornisce un'opzione a breve periodo per coloro che aspettano di ritornare a un'azienda di famiglia o un meccanismo di edifici sul lungo termine verso lo sviluppo delle loro aziende agricole. L'accordo coinvolge il rischio significativo per l'agricoltore ma si possono anche raccogliere i frutti del condividere i profitti di una gestione efficiente dell'azienda. I costi operativi vengono divisi tra il padrone e il mezzadro sulla base di quello che la parte apporta nell'accordo. Generalmente il padrone mette il terreno, le infrastrutture, e alcuni capi di bestiame. L'altra parte apporta capacità gestionali e di forza lavoro per mandare avanti un'azienda e alcuni capi di bestiame. I profitti vengono divisi secondo una proporzione concordata (Land Mobility, 2017).

Allevamento sotto contratto⁴

L'allevamento sotto contratto per il ricambio delle giovenche è un concetto relativamente nuovo in Irlanda che è emerso non appena le aziende casearie si sono spante e la disponibilità di terreno attorno alla sala di mungitura limita una ulteriore espansione o la quantità di latte che può essere prodotta dall'azienda. Come risultato, alcuni produttori di latte stipulano degli accordi dove loro si ingaggiano un altro agricoltore a ad allevare le loro giovenche di ricambio (Teagasc, 2013).

⁴Si stima che il 5% dei produttori di latticini stipuli contratti di affitto del bestiame.

Cow Leasing

Il cow leasing è un accordo dove il produttore di latte con capi bestiame in eccesso dà in affitto questi capi a un altro agricoltore. Il termine dell'affitto può variare dal breve termine (1-2 anni) al lungo termine (4-5 anni). Questi capi in affitto a breve termine ritornano al padrone quando invece quelli a lungo termine non vi ritornano. Il successo del cow leasing dipende da due agricoltori che lavorano insieme e hanno estrema fiducia (Teagasc, 2017a).

Gruppi di agricoltori produttori

Gruppi di allevatori in Irlanda operano tipicamente in aree in cui vengono prodotti manzo e ovine, ad ogni modo, ci sono alcune produzioni importanti di silvicoltura e legname. Gli agricoltori coinvolti in gruppi di allevatori di ovini e bovini tipicamente stipulano contratti con uno o più confezionatori di carne riguardo l'acquisto del loro prodotto. I confezionatori quindi quotano dei prezzi per delle grandi quantità di capi e gli allevatori hanno una maggiore leva sul prezzo. In alcuni gruppi, ovini o bovini vengono riuniti in una sede centralizzata e poi trasportati nella fabbrica. Questo è conveniente per l'agricoltore senza compromessi sul prezzo. Alcuni gruppi di produttori allo stesso tempo vengono coinvolti nell'acquisto di gruppo di fattori di produzione.

Slovenia

Le cooperative sono la forma più comune di collaborazione tra gli agricoltori in Slovenia. Nel 2013 erano presenti 76 cooperative agricole in Slovenia. Le cooperative in Slovenia esistono da oltre 140 anni. Allo stato attuale sono importanti dato che il ¾ del cibo sloveno prodotto commercialmente viene smerciato attraverso delle cooperative. Queste cooperative coprono una gamma di attività incluse: fornitura di servizi agli agricoltori e ai residenti rurali specialmente nelle zone remote; acquisto e vendita di prodotti agricoli (latte, ugne, patte, bovini, ortaggi, cereali, legname, luppolo); trasformazione agro-alimentare (carni, vini e latticini); e vendita al dettaglio. Alcune cooperative sono per natura multifunzionali mentre altre sono specializzate (silvicoltura, frutta, latticini). Gruppi di produttori stanno anche crescendo in popolarità in Slovenia in modo particolare nel settore dei programmi qualità. A livello nazionale, in Slovenia vengono protetti 41 prodotti.

C'è una lunga storia di cooperative in Slovenia con origini nella lavorazione dei latticini. Anche i crediti cooperativi hanno giocato un ruolo chiave verso la popolarità delle cooperative all'interno della comunità agricola. Nel 1992 la legislazione sulle cooperative in Slovenia è passata e ha subito un certo numero di emendamenti da quel momento in poi.

Le cooperative slovene hanno raddoppiato i loro profitti negli ultimi 10 anni, e hanno aumentato le vendite nei mercati locali e regionali, inoltre hanno portato avanti diversi investimenti che hanno reso possibili nuovi lavori nelle aree rurali. Il Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020 rappresenta una nuova opportunità per le cooperative, visto che esse vengono riconosciute per il loro ruolo nelle aree rurali, nella produzione e nella lavorazione del cibo locale, nell'organizzazione dell'agricoltura, mantenimento dei posti di lavoro e garanzia della coltivazione di terreni e delle aree rurali scarsamente popolate.

L'Unione Cooperativa slovena è una organizzazione non governativa con adesione volontaria. Esse appoggiano lo sviluppo del movimento cooperativo (coinvolgendo 71 cooperative) e rappresentano gli interessi dei loro membri. La loro missione è quella di sostenere e rappresentare la sostenibilità dello sviluppo delle cooperative lavorando insieme per il beneficio dei loro membri e consumatori.

Anche se le cooperative giocano un ruolo importante nell'agricoltura slovena, specialmente in termini di commercio dei prodotti agricoli, secondo gli intervistati (consulente agricolo, agricoltore e direttore di una compagnia di produzione di frutta) esse hanno una cattiva connotazione tra gli agricoltori, a causa del precedente sistema politico

Altre forme di cooperazione, rinvenute in Slovenia sono associazioni che si occupano della fornitura di macchinari agricoli e forestali, delle comunità agricole; gestione congiunta di terreni e foreste e altre forme di cooperazione formale e informale.

Una forma importante di cooperazione (secondo un consulente agricolo intervistato) sono i circoli di studio organizzati all'interno della Camera dell'Agricoltura e Foresteria della Slovenia. I circoli di studio vengono organizzati con l'aiuto di un esperto, un consulente della Camera, e un piccolo gruppo di agricoltori specializzati. Questa forma di cooperazione, non soltanto porta a uno scambio di conoscenze (e di conseguenza a una maggiore produzione), ma può anche risultare nell'acquisto di gruppo di prodotti fitosanitari, attrezzature etc. a prezzi più competitivi. Un simile risultato si può raggiungere attraverso diverse associazioni (di allevamento animale, prodotti).

Spain

Ci sono due tipi principali di cooperazione tra gli agricoltori spagnoli: 1. Associazioni di produzione, trasformazione e marketing agricolo che comprendono cooperative (servizi, produzione, credito, macchinari), società di trasformazione agraria, società e gruppi civili o mercantili basati su speciali regole agricole); e 2. Unioni Commerciali Professionali o Associazioni Rappresentative.

Le cooperative in Spagna contano per circa la metà della produzione agricola nazionale. La principale attività del 48% delle cooperative è l'approvvigionamento mentre il 33% sono cooperative di olio d'oliva. Allo stesso tempo anche le cooperative ortofrutticole sono importanti. Le cooperative rappresentano il 13% del totale dell'industria alimentare in Spagna, il 29% del giro d'affari e il 20% dell'impiego.

Le cooperative per i servizi agricoli prendono varie forme a seconda dei servizi forniti, compreso: cooperative di approvvigionamento, cooperative di trasformazione e cooperative di mercato.

- Le cooperative per il comune uso del terreno sono quelle dove gli assetti produttivi (terreno, macchinari) sono messi insieme come in un'azienda che è gestita come una cooperativa.

- Le cooperative di lavoro associate implicano l'impiego della forza lavoro di persone che sono poi disponibili a fornire servizi a terzi nel settore agricolo.
- Le cooperative di credito finanziano gli agricoltori per investimenti e costi del lavoro
- Comunità di beni: è una forma di compagnia dove un numero di persone investono il loro capitale con l'intenzione di creare un fondo per gestire un business mentre i coinvolti mantengono la loro indipendenza.
- Mezzadria/Affitto del terreno: implica contratti tra agricoltori che permettono ad altri di utilizzare la loro terra per un prezzo e un periodo stabiliti. Nella mezzadria il proprietario ha diritto a una percentuale della produzione.
- Comunità di irrigazione: agricoltori che collettivamente gestiscono la distribuzione dell'acqua in maniera efficiente, ordinate ed equa tra i membri.
- Gruppo di gestione dell'azienda: associazioni il cui scopo è di fornire servizi per la gestione dell'azienda.
- Gruppi e Organizzazioni dei produttori agricoli: sono dei consorzi con una classifica specifica con obiettivi specifici come: concentrazione delle dotazioni, adattamento della produzione agricola alla domanda.
- Organizzazioni Professionali: rappresentano gli agricoltori in una serie di forum.

Toscana

Lo sviluppo delle cooperative in Toscana ha portato a una variazione nella natura e nei tipi di cooperative. La prima distinzione si può fare tra cooperazione economica e temporale e altre forme di consorzio.

Cooperazione economica

Dimensione:

- Piccole cooperative: normalmente coinvolge un piccolo gruppo di persone che lavorano insieme che creano una piccola entità cooperativa con 3-8 membri che punta generalmente a un'attività produttiva comune;
- Cooperative: coinvolge almeno 9 membri;
- Consorzi: sono creati generalmente per una attività imprenditoriale comune. Uno speciale tipo di consorzio è quello creato per la gestione dei prodotti con denominazioni protette;
- Organizzazioni dei prodotti: questa forma di cooperazione nata seguendo l'evoluzione della PAC, che apporta finanziamenti per le "Organizzazioni di prodotti" riconosciute, specialmente nel settore orticolo.

Attività:

- Produzione: alcune cooperative vennero formate per gestire aree abbandonate e più specificatamente nella silvicoltura;
- Attività sociali: negli ultimi anni c'è stata la scoperta della funzione dell'agricoltura per aiutare persone svantaggiate socialmente o fisicamente a risollevarsi; diverse cooperative sociali sono state fondate per aiutare persone penalizzate socialmente o fisicamente;
- Trasformazione: è il campo di cooperazione tipico in Toscana, principalmente nelle olive, negli oli, formaggi ovini, vini, prodotti orticoli;

- Servizi: questa funzione, normalmente gestita dalla trasformazione delle cooperative, consiste nel fornire prodotti agricoli (fertilizzanti, pesticidi ecc...) e/o servizi di consulenza.

La cooperazione tra le persone: in agricoltura in Toscana, ci sono molti esempi di cooperazione familiare, in maniera informale o in forma ufficiale di "aziende semplici".

Cooperazione temporanea e altre forme

- Associazione temporanea di scopo e associazione temporanea d'impresa: l'offerta di progetti pubblici e organizzazioni finanziatrici richiede la fondazione di un gruppo per gestire un progetto, ad esempio nel quadro del piano di sviluppo rurale. Questa forma di cooperazione è regolata dalla legislazione nazionale ed è tipicamente una forma di azienda molto semplice;
- Reti di imprese: è una nuova forma di cooperazione nata in base alla legge nazionale del 2009. Può avere due forme differenti: un contratto di rete, senza scopo economico, in cui le imprese associate possono soltanto condividere attività e servizi; e un soggetto di rete che può avere una sua attività economica, una sia partita IVA e responsabilità.

Repubblica Ceca

Repubblica Ceca: Benefici

La cooperazione tra agricoltori racchiude benefici economici intrinseci, specialmente per ciò che riguarda i piccoli agricoltori, purché vi sia la capacità di condividere risorse (macchinari): per esempio, un intervistato (rappresentante di un'associazione di agricoltori) ha affermato "i piccoli agricoltori non possiedono attrezzature tecniche sufficienti e per questo motivo devono rivolgersi ai produttori più grandi che li hanno. Quindi i produttori maggiori possono offrire servizi e possiamo constatare che esiste ed è necessario che ci sia cooperazione in termini di "utilizzo delle capacità residue". Sta cominciando a funzionare molto meglio, soprattutto nei centri più piccoli, dove c'è stato un progresso importante dagli anni Novanta".

I gruppi di rappresentanza (ad esempio l'Associazione degli Allevatori di Pecore e Capre) contribuiscono in maniera importante alla politica agricola all'interno della Repubblica Ceca. L'impegno principale dell'Associazione degli Allevatori di Pecore e Capre è concentrato nell'allevamento di animali, ma anche nel proteggere gli interessi degli allevatori. A detta di un rappresentante (project manager dell'organizzazione degli allevatori) "L'ASZ è membro del COPA (Comitato delle organizzazioni professionali agricole dell'Unione Europea), e questo permette all'Associazione di esercitare un'influenza sulla Politica Agricola Comune e promuovere gli interessi dei membri a livello europeo".

Si può riscontrare un beneficio economico significativo in due modi relativamente "sicuri" di cooperare in quanto gli agricoltori non sono costretti a correre rischi innecessari e non devono temere il rischio di perdere la loro indipendenza ed il diritto a prendere decisioni. Un esempio evidente è l'acquisto congiunto di materiali. Non è necessario apporre la firma a documenti /statuti ufficiali, fatto che rende questa forma di cooperazione molto più appetibile per gli agricoltori. E' difficile quantificare la quantità di denaro risparmiata attraverso la cooperazione ma prove aneddotiche sembrano suggerire che l'acquisto collettivo dei pesticidi da parte degli agricoltori può ridurre significativamente i costi (dal 5 al 35% sul prezzo di acquisto).

Il sistema agricolo Ceco è stato profondamente influenzato dal regime Comunista/Socialista, durato dalla fine della Seconda Guerra Mondiale al 1989. Le opinioni degli esperti su quanto il passato condizioni l'attuale cooperazione tra gli agricoltori variano, sebbene nessuno lo consideri come un fattore positivo. Promuovere i benefici della cooperazione può risultare molto difficile, in quanto elementi del passato (tra cui la collettivizzazione forzata delle fattorie) condizionano ancora l'atteggiamento, le opinioni, e i comportamenti degli agricoltori. In pratica gli allevatori e gli agricoltori non vogliono essere costretti a cooperare. Ogni forma di assistenza ed attività da parte dello stato deve tenere conto dell'atteggiamento e delle opinioni dei contadini. L'attuale politica del governo incoraggia la cooperazione agricola ed intende fare passi in avanti per supportarla. Esempi indicativi sono illustrati nell'attuale Progetto di Sviluppo Rurale 2014-2020. Inoltre, tutti i soggetti interessati (dai contadini ai responsabili politici) stanno discutendo sui benefici derivanti da un sostegno pubblico. Un ricercatore dell'Università dell'Agricoltura ha fatto notare che il supporto economico fornito dall'Unione Europea nel contesto del Programma per lo Sviluppo Rurale non ha fornito riscontri positivi nello sviluppo e nel sostegno delle cooperative. Al contrario, un programma lanciato attraverso questa iniziativa (2004-2006) è fallito completamente e non è stato più sperimentato. Il piano si proponeva di finanziare la creazione di cooperative di commercializzazione, ma gli agricoltori hanno smesso di aderire alle cooperative non appena si sono interrotti i finanziamenti.

Un altro problema legato al passato e alle caratteristiche generali della popolazione Ceca è la mancanza di fiducia reciproca. Questo fatto dimostra un impatto considerevole soprattutto nell'ambito di iniziative come l'acquisto congiunto di macchinari. Come riferito da un rappresentante ci sono programmi di sovvenzione riservati alla "Compartecipazione di Tecnologie e Macchinari" ma gli agricoltori non sono interessati a parteciparvi, essenzialmente per mancanza di fiducia reciproca. Inoltre, a causa delle attuali condizioni economiche positive degli agricoltori in Repubblica Ceca, manca anche la motivazione.

Senso di libertà: dopo la fine del comunismo, i terreni agricoli sono stati restituiti ai singoli agricoltori e tutto ciò ha determinato un cambio di mentalità, dal momento in cui al contadino veniva data l'opportunità di prendere decisioni indipendenti riguardanti la azienda agricola.

Avversione per il rischio: se le persone decidessero di condividere la tecnologia e i macchinari, ci sarebbe sempre qualcuno incaricato di sostenere il rischio a spese degli altri partecipanti. Al leader corrispondono le responsabilità maggiori. Gli altri membri hanno minori responsabilità e potrebbero essere tentati ad ingannare gli altri contadini per proprio tornaconto. I Cechi generalmente non sono inclini alla condivisione e mostrano un forte senso di individualità.

Situazione economica positiva: la situazione economica attuale in Repubblica Ceca è abbastanza positiva, quindi gli agricoltori non sono guidati da forti motivazioni economiche a perseguire attività di collaborazione/cooperazione.

Un rappresentante ha inoltre posto in evidenza un'ulteriore sfida: molti prodotti agricoli, come carne e uova, hanno una data di scadenza molto breve che scoraggia la cooperazione a lunga distanza in favore di un network di reciproca distribuzione. Tuttavia, gli agricoltori possono effettivamente cooperare a livello locale, ad esempio con il trasporto condiviso dei prodotti e la condivisione degli spazi per la vendita al dettaglio.

Germania: Benefici

I principali benefici della cooperazione/collaborazione includono:

- Riduzione dei costi di produzione che comporta un aumento dei profitti: ad esempio, se un gruppo di agricoltori acquista collettivamente i fertilizzanti, si può raggiungere un'economia di scala, riducendo quindi il prezzo d'acquisto. Allo stesso modo, se i contadini costruiscono insieme un rifugio coperto e condividono i costi di progettazione e costruzione dell'edificio, i profitti crescono.
- Un equilibrio lavoro-tempo libero più sostenibile che migliora la qualità della vita.
- Una capacità maggiore (di tempo ed energia) di ragionare in termini di imprenditorialità/strategia/innovazione. Ciò è dovuto alla possibilità di svolgere un lavoro di qualità maggiore sulla base di una cooperazione e della possibilità di delegare all'interno di questa cooperazione.
- Scambio di idee imprenditoriali e di innovazioni con i colleghi;
- Messa in sicurezza dell'impresa agricola per le generazioni future.
- Possibilità di investire in tecnologia di alta qualità e altamente specializzata. Il progresso tecnologico e l'innovazione offrono l'opportunità di raggiungere obiettivi in maniera più efficiente. A causa dei costi proibitivi associati all'acquisto di macchinari agricoli, acquistare e condividere questi macchinari può rappresentare per i contadini l'unica opzione sostenibile dal punto di vista economico.
- Opportunità di sviluppare strategie di commercializzazione efficaci, sia per i canali tradizionali che di nicchia.

Germania: Sfide

I fattori elencati sono stati identificati come sfide importanti per la cooperazione e la collaborazione tra imprenditori-agricoltori:

- Lo stato frammentario delle relazioni personali. Gli agricoltori non hanno più molti colleghi con cui confrontarsi.
- I piani di successione all'interno di una singola impresa agricola possono rappresentare un ostacolo per altri partner di collaborazione/cooperazione, soprattutto per eventuali cambiamenti delle dinamiche di gruppo e/o della direzione strategica.
- La maggior parte degli agricoltori tende ad assumere e a mantenere la forma di imprenditore singolo. Riuscire a trasformare questa dimensione individuale in una dimensione collettiva rappresenta una sfida ed un obiettivo ultimo necessario.
- Nelle fasi iniziali della cooperazione/collaborazione, ciascun imprenditore agricolo versa in condizioni economiche e tecniche diverse. Alcuni agricoltori potrebbero trovarsi nella situazione di doversi aggiornare e /o investire risorse finanziarie più di altri.
- Una crescita insostenibile dell'attività di cooperazione/collaborazione potrebbe portare alcuni degli agricoltori a ritenere che i loro interessi non siano più considerati o rispettati.
- Incapacità di sviluppare accordi contrattuali/protocolli soprattutto in caso in cui la cooperazione/collaborazione tra gli agricoltori venga interrotta e/o riscontri problemi significativi.
- Sono necessari specialisti esterni che forniscano servizi di consulenza continua in merito ai compiti operativi da svolgere.

Irlanda: Benefici

Benefici delle unioni delle aziende

C'è un'ampia gamma di benefici dall'unione delle aziende

Successione

- Aumentare l'attrattiva esercitabile dall'agricoltura come prospettiva di carriera
- Opportunità per i giovani di entrare precocemente nel mondo dell'agricoltura ed essere coinvolti nella conduzione di un'azienda agricola
- Programmi per l'introduzione all'agricoltura
- Minori rischi per le generazioni più anziane
- Trasferimento intergenerazionale delle conoscenze e dell'esperienza

Qualità della vita

- Più tempo libero
- Meno stress da lavoro
- Espansione dell'attività facilitata senza impattare negativamente la qualità della vita

Economia

- Aumento delle dimensioni di business
- Raggiungimento dell'economia di scala
- Miglioramento della performance imprenditoriale
- Maggiore efficienza e profittabilità
- Efficienza della manodopera e della produttività
- Maggiori quantità di risorse a disposizione per la produzione
- Aumento del potere d'acquisto
- Condivisione delle risorse
- Maggiore capacità di prestito
- Costi di espansione ridotti
- Condivisione della manodopera
- Minori costi di sviluppo

Benefici nelle competenze

- Combinazione di un set di competenze ed esperienze
- Capacità di prendere decisioni in maniera migliore e più consapevole
- Esperienza degli agricoltori più anziani combinata all'entusiasmo dei più giovani e a nuove idee
- Miglior uso di competenze e risorse
- Apprendimento condiviso

Benefici sociali

- Minor isolamento
- Più tempo da dedicare alle attività ricreative e al riposo
- Maggior coinvolgimento di partner e figli
- Maggiore soddisfazione dall'attività di agricoltori
- Meno problemi legati a malattia o impossibilità di recarsi al lavoro
- Maggiore autostima
- Maggiore condivisione delle conoscenze
- Permette agli agricoltori più anziani di ridurre il carico di lavoro pur mantenendo il loro status di agricoltori

Strutturali

- Riduce l'impiego di capitale- investendo in strutture condivise piuttosto che in una singola azienda agricola
- Più risorse complessive disponibili
- Maggiore capacità di crescita ed espansione
- Favorisce la mobilità terrestre
- Consolidamento del terreno

Politiche a beneficio

- Regimi di pagamento sovvenzionati oppure tradizionali per i giovani agricoltori
- Maggiori sovvenzioni per gli agricoltori giovani e preparati e tetti di investimento più alti per i progetti destinati ai giovani agricoltori
- Esenzione dal servizio di leva per i giovani agricoltori
- Fino a €2500 di sussidio per attività di agricoltura collettiva
- Beneficiari di pagamenti multipli come GLAS, ANC, e Regimi Biologici

Benefici fiscali

- Gestione fiscale efficiente all'interno delle famiglie
- Migliore smaltimento delle giacenze
- Credito di imposta sul reddito di €5000

Benefici della Mezzadria

L'agricoltura condivisa rappresenta un'opportunità per gli agricoltori di guadagnare l'accesso ad una superficie coltivabile aggiuntiva per aumentare le dimensioni dell'impresa senza bisogno di pagamenti anticipati. La crescita delle dimensioni di impresa offre potenzialmente l'opportunità di ridurre i costi per ettaro di terra. Il vantaggio per i possessori di terra è che possono conservare il controllo dei terreni, adempiere ai pagamenti, avere un maggiore potere d'acquisto, ed inoltre raggiungere una maggiore efficienza e trarre beneficio dall'esperienza degli altri agricoltori. Una maggiore produzione a costi minori giova ad entrambi gli agricoltori (Teagasc, 2017; Teagasc, 2010; NRN, 2012).

Benefici dello Share Milking

Lo Share Milking offre l'opportunità per i giovani più preparati di affermarsi nell'agricoltura e nell'allevamento a fronte di requisiti finanziari più bassi di quelli di cui avrebbero bisogno per affittare oppure acquistare un'azienda agricola. Questo approccio offre ai giovani l'opportunità di dividere i rischi correlate all'attività agroalimentare e di trarre vantaggio da una gestione efficace e dai prezzi del latte. Nel corso del tempo, permette di condividere il mungitore e l'opportunità di accrescere il numero di mucche. Il vantaggio per l'allevatore affermato consiste invece nel fatto che può continuare ad ottenere una rendita finanziaria dalle proprie imprese agricole senza essere coinvolto nelle attività giornaliere necessarie alla loro gestione (Land Mobility, 2017).

Benefici del Cow Leasing

I principali benefici del cow leasing per i proprietari derivano dal fatto che permette un ritorno finanziario sulle mucche in eccesso e fornisce l'accesso al valore del capital delle mucche pur mettendo da parte quelle mucche per un'espansione futura. Per l'allevatore che mette a disposizione le mucche permette la partecipazione alla mungitura delle mucche senza pagare un costo alto di investimento, un costo minore per il noleggio ed inoltre un impatto minore sul cashflow rispetto all'acquisto delle mucche. Il costo inoltre rappresenta una spesa deducibile dalle tasse (Teagasc, 2017a)

Benefici dell'allevamento sotto contratto

L'allevamento sotto contratto è particolarmente vantaggioso per ciò che riguarda le imprese casearie dove la terra e/o la manodopera sono limitanti e dove il profitto può essere incrementato aumentando il numero delle mucche. Ulteriori vantaggi possono essere raggiunti nel caso in cui le giovenche di sostituzione non raggiungano il peso vivo stabilito. Può trattarsi di un'opportunità per gli allevatori di vitelle in quanto garantisce un miglior ritorno economico di molte attività legate all'allevamento. Fornisce agli allevatori una rendita dalla terra disponibile e dalle strutture senza bisogno di acquistare le giacenze. L'allevamento sotto contratto contribuisce anche al cashflow poichè i pagamenti avvengono con cadenza mensile (Teagasc, 2013).

Uno degli ostacoli principali alla cooperazione/collaborazione in Irlanda è rappresentato dal fatto che la collaborazione formale applicata all'agricoltura/allevamento è un concetto relativamente nuovo in cui la maggior parte degli agricoltori possiede poca esperienza. In più, la predominanza di contratti d'affitto a breve termine (11 mesi o di tipo "conacre") limita di fatto l'assimilazione di altre forme di collaborazione. Esiste un'ampia varietà di sfide/ostacoli alla cooperazione/collaborazione che possono essere catalogate come: mentalità degli agricoltori; attaccamento al concetto di proprietà della terra; questioni di successione/eredità; informazione e assistenza; preoccupazioni riguardo l'adempimento dei pagamenti del CAP; perdita del controllo/insicurezza; mancanza di esperienza nel lavoro di gruppo; mancanza di capacità imprenditoriali.

Mentalità degli agricoltori

I contadini irlandesi sono abituati a cooperare a livello informale ma raramente all'interno di un contesto formale che preveda la messa in comune delle loro risorse produttive. Per questo motivo un cambiamento di mentalità che permetta ai contadini di passare da un'ottica indipendente ad una collettiva del lavoro rappresenta una sfida cruciale per la stipulazione di contratti collaborativi. Il concetto di contratto stabile a lungo termine non ha ancora guadagnato un largo consenso tra gli agricoltori irlandesi. Accordi informali di breve periodo con opportunità di interrompere o apportare modifiche ai pagamenti rappresentano la consuetudine più accettata e preferita (NRN, 2012). La famiglia mantiene un forte legame con il territorio ed è disposta a correre un rischio molto basso, tutti fattori che tendono a limitare il raggio entro cui gli agricoltori sono disposti a prendere in considerazione una collaborazione. In più, molti contadini hanno un'avversione per la contrattazione scritta o formale, anche se rivolta a proteggere i propri diritti.

Attaccamento alla proprietà terriera

Il forte attaccamento sociale e culturale alla terra delle famiglie contadine irlandesi funge da disincentivo alla collaborazione in quanto gli agricoltori potrebbero vedere gli accordi di partnership come un indebolimento del loro possesso o del loro controllo manageriale (NRN, 2012). La tradizione Agricola in Irlanda ha insegnato alla maggior parte dei contadini a "doing their own thing in their own way on their own land".

Problematiche della successione eredità

Tradizionalmente il trasferimento/successione della fattoria avveniva tardi nella vita e quindi molti contadini non intavolavano discussioni attive oppure non riflettevano su ciò che avrebbero fatto della fattoria dopo che loro stessi non avrebbero più potuto occuparsene come avevano fatto da giovani. Inoltre, la successione familiare è la consuetudine tradizionale e quindi nel caso in cui non ci sia un erede o un successore all'interno dell'attività, i contadini più anziani non sanno cosa fare e continuano semplicemente a lavorare in maniera sempre meno efficiente. Allo stesso modo le persone estranee all'agricoltura che ereditano la terra non sono informate su possibilità diverse dalla vendita, verso la quale potrebbero essere riluttanti, o dall'affitto (Bogue, 2013). Alcuni agricoltori che hanno preso in considerazione forme di collaborazione mantengono perplessità riguardo la misura in cui potrebbero impattare in futuro le pratiche di successione/eredità.

Informazione e consigli

Per molti di questi agricoltori manca chiarezza su quelli che sono i termini di una partnership Agricola e conoscenza delle regole e dei regolamenti, fatto che ha portato alla percezione che le collaborazioni siano governate da una burocrazia imponente. Gli agricoltori non hanno esperienza personale di collaborazione e per questo motivo continuano a nutrire 'dubbi/domande' riguardo l'approccio collaborativo. All'infuori del comparto caseario, ci sono pochi esempi noti di collaborazioni di successo in corso. (Bogue, 2013; NRN, 2012; Deise, 2011).

Timori riguardanti i pagamenti della PAC

L'apporto significativo dei contributi PAC dell'Unione Europea al guadagno complessivo derivante dall'agricoltura ha effetto anche sulla collaborazione. Gli agricoltori hanno timore di aderire ad un altro accordo che possa avere conseguenze sulle sovvenzioni che ricevono dall'Unione Europea, per questo motivo le forme di collaborazione che contemplano la messa in comune dei contributi dall'UE non attrae molti contadini (Bogue, 2013; NRN, 2012).

Perdita del controllo /insicurezza

Esistono svantaggi sia reali che percepiti associati agli accordi di cooperazione, come ad esempio la perdita di autonomia e controllo sui processi decisionali (DAFM, 2011; Deise, 2011). La perdita del controllo potrebbe rappresentare un problema per le famiglie contadine allargate le quali potrebbero sentirsi minacciate dal fatto che riceveranno in cambio meno influenza sulla fattoria di famiglia (NRN, 2012).

Mancanza di praticità nel lavorare con gli altri

Esiste anche il timore che qualcosa possa andare storto all'interno della partnership ed è legato alla mancanza di fiducia ed esperienza nel lavorare con gli altri e all'incertezza riguardo a come le relazioni lavorative possono evolvere nel tempo. Agli agricoltori mancano istruzione e formazione nell'ambito del lavoro collettivo (Deise, 2011; NRN, 2012).

Mancanza di capacità imprenditoriali

Le forme predominanti di educazione e formazione rivolte ai giovani che vogliono avvicinarsi all'agricoltura in Irlanda non forniscono ai giovani agricoltori le nozioni di gestione del business e delle risorse umane che potrebbero permettere loro di approcciarsi con successo ad una forma di agricoltura collettiva. Molti agricoltori mancano di capacità comunicative, di gestione del personale, di comprensione e capacità di lavorare con personalità differenti.

Spagna: Benefici

I benefici associati al movimento cooperativo sono:

- Ottimizzazione delle risorse disponibili. La condivisione di risorse come la terra, i macchinari, la creazione infrastrutture per l'irrigazione, etc.. generano sinergie, finanziamenti vantaggiosi, permettono lo sviluppo di più iniziative di cui beneficiano più persone e assicurano l'ottimizzazione dell'uso di queste risorse, nonché cooperative di trasformazione, comunità di irrigatori, comunità per l'uso comune della terra, etc.
- Risparmio. Oltre all'ottimizzazione dell'uso, la condivisione di costi fissi per la manutenzione e l'uso garantisce un risparmio per i membri. Tutto ciò si traduce anche in un risparmio di tempo che può essere destinato ad altri scopi.
- Offerte migliori per i professionisti. Molte volte non è solo una questione di prezzo, ma di aver accesso ad altre alternative che fino ad ora erano state precluse o che non erano note alla maggior parte degli agricoltori.
- Sviluppo di un network di micro-imprenditori e professionisti che possono trarre giovamento da questo tipo di iniziativa.
- Creazione di networks di collaborazione. Far parte di questo tipo di iniziative favorisce lo scambio di informazioni, lo sviluppo di una maggiore fiducia reciproca e facilita la crescita esponenziale di nuove iniziative per il futuro.
- Maggior potere di negoziazione. Iniziative di cooperazione e di collaborazione fanno crescere il volume di vendita e di acquisto, assegnando una posizione negoziale migliore che nel caso di iniziative individuali.
- Lavoro di squadra. La collaborazione genera sinergie che migliorano lo sviluppo di qualsiasi iniziativa, migliora il rendimento e ottiene risultati migliori di quelli raggiunti precedentemente. Inoltre, contribuisce a far sentire i singoli membri parte di un qualcosa che li arricchisce al di là della propria azienda e li mette in relazione con altri profili.
- Per le iniziative ben strutturate, il beneficio che si può trarre è enorme, ma molti non sanno gestire le loro risorse in maniera corretta. In molti casi, i costi per i partner sono più alti rispetto a quelli che sarebbero necessari se si appaltassero i servizi a terze parti. Il beneficio potenziale viene quindi indebolito. Esiste valore aggiunto grazie alla trasformazione dei prodotti agricoli. Questo rende possibile l'acquisto in modo congiunto di macchinari che non avrebbero potuto essere acquistati individualmente. La trasformazione e l'accesso ai mercati sono una necessità, molti agricoltori hanno scelto la cooperazione perché non hanno scelta.
- Le cooperative hanno sempre risparmiato sui costi e migliorato il sistema di processo per raggiungere una qualità dei prodotti superiore. La maggior parte delle volte, sono estremamente vantaggiose per i produttori. Eliminano la dispersione dell'offerta, concentrandola in un canale per renderla forte contro gli intermediari ed i grandi distributori.
- Le iniziative di cooperazione possono correre rischi maggiori, far fronte ad investimenti e ottenere prestiti più elevati che i singoli agricoltori non potrebbero fronteggiare o di cui non potrebbero assumersi i rischi.
- Avendo enormi volumi di produzione, le cooperative ottengono contratti di acquisto più competitive. Con le spe-

se, i fornitori sono disposti a negoziare sconti.

- Le cooperative di solito permettono di risparmiare sui costi e di migliorare l'accesso al mercato.

Spagna: Sfide

- L'assenza di una regolazione legale e contrattuale può generare incertezza nello sviluppo di iniziative di collaborazione.
- E' necessario stabilire un clima di fiducia reciproca tra i partecipanti.
- L'uso efficiente delle risorse, in particolare dei macchinari che sono usate raramente all'interno dell'azienda agricola.
- Alcuni agricoltori non apprezzano fino in fondo le cooperative, ritengono che dovrebbero essere focalizzate sul profitto, cosa che può limitare la loro performance e la loro abilità di rendere in quelli che sono i loro obiettivi sociali.
- Aspetti culturali e mancanza di professionalità: i membri del consiglio delle cooperative non sono necessariamente dei professionisti e questo può avere ripercussioni sulla qualità dei processi decisionali e sulla direzione che è indicata dai gestori della cooperativa. Il motto della cooperativa "una persona - un voto" può a tutti gli effetti diventare un fattore negativo in quanto molti piccoli agricoltori che fanno parte di cooperative (molti dei quali lavorano anche in cooperative) hanno poco interesse ad apportare cambiamenti. Al contrario, gli agricoltori di medie dimensioni che vivono di agricoltura e che vogliono apportare cambiamenti al sistema non vedono vantaggi nell'entrare a fare parte di una cooperativa poiché temono di perdere il loro potere decisionale. I grandi agricoltori a loro volta non hanno interesse a partecipare al movimento delle cooperative.
- I manager delle cooperative hanno bisogno di formazione per diventare più professionali e più concentrati sulla redditività. Le cooperative hanno bisogno di diventare più competitive.
- Il settore dell'agricoltura soffre le fluttuazioni dei prezzi, soprattutto quando i prezzi sono più bassi dei costi di produzione, circostanza che ha un impatto durissimo in particolare quando l'azienda si occupa di una sola coltura (es. Olive). E' un ambiente competitivo poiché anche le altre parti sul mercato sono impegnati a strappare il prezzo migliore sull'acquisto e sulla vendita.
- E' impegnativo per gli agricoltori e per le cooperative diventare più competitivi e aggiungere valore ai propri prodotti. Le cooperative devono inoltre fronteggiare il potere delle grandi compagnie che abbassano il prezzo pagato per la merce o impongono condizioni sulla vendita dei prodotti.

Slovenia: Benefici

Gli agricoltori che partecipano nelle attività di cooperazione o collaborazione sono in grado di garantirsi una certa quantità di vantaggi. Tra cui:

- riduzione dei costi (attraverso una migliore economia di scala);
- miglior accesso ai mercati;
- crescita della produttività e del guadagno;
- trasferimento di conoscenze;
- miglioramenti tecnologici; and
- miglioramento della qualità della vita (in termini di maggior tempo libero, interazioni sociali etc.).

Slovenia: Sfide

Il prezzo dettato dai mercati globali delle merci per i prodotti coltivati /allevati dagli agricoltori non risponde sempre ai costi di produzione e di conseguenza i contadini/allevatori sono costretti a collaborare per sopravvivere. Inoltre, la cooperazione forzata tra agricoltori era già stata implementata in passato da politiche di governo in Slovenia (durante l'Era Comunista) e questo aveva portato alla nazionalizzazione delle strutture agricole e alla creazione di collettivi agricoli. La generazione più vecchia in Slovenia conserva amari ricordi delle pratiche di agricoltura collettiva, incluse le cooperative.

Gli agricoltori sono molto qualificati nel loro ambito professionale (ad esempio, coltivazione della frutta, produzione di ortaggi etc.), ma hanno carenze in competenze più sottili, come ad esempio nelle abilità sociali, capacità di comunicazione o imprenditoriali. Molti agricoltori sono curiosi ed aperti all'idea di acquisire nuove conoscenze e competenze. Tuttavia, non sono favorevoli all'idea di una formazione obbligatoria

Toscana: Benefici

I benefici associate alla cooperazione/collaborazione comprendono:

- risparmio dei costi (mediante politiche di accentramento di spesa e delle vendite) che permette maggiori guadagni; e
- miglior accesso al mercato attraverso iniziative di marketing promozionale congiunto; e
- campagne di export.
- Le attività di collaborazione forniscono inoltre opportunità per condividere conoscenze e capacità con altri imprenditori del comparto.
- Inoltre, la cooperazione tra agricoltori si è rivelata molto utile nel miglioramento ambientale in aree svantaggiate, soprattutto salvaguardando le zone forestali.

Toscana: Sfide

Le sfide chiave che gli agricoltori si trovano ad affrontare in Toscana rispetto al portare avanti iniziative di collaborazione/cooperazione sono:

- Qualità della produzione;
- Coniugare l'esigenza di un'economia di scala con quella di un legame con l'identità territoriale;
- Dinamiche relazionali tra imprenditori e management all'interno delle cooperative;
- Approcciare le tecnologie digitali;
- Espansione del mercato nazionale ed internazionale;
- Credibilità;
- Gestione e partecipazione: i processi democratici all'interno del movimento delle cooperative potrebbero essere percepiti come un ostacolo ed è necessario avere un sistema di gestione efficace.

Punti di forza, debolezza, opportunità e rischi delle attuali forme di cooperazione/collaborazione

L'elenco seguente pone in evidenza i punti di forza, di debolezza, le opportunità e i pericoli delle attuali forme di cooperazione/ collaborazione agricola all'interno delle rispettive nazioni partner.

Punti di forza

- Sforzi significativi da parte dei servizi di consulenza per l'agricoltura nel promuovere e sviluppare i concetti;
- Riconoscimento da parte del Dipartimento dell'Agricoltura, dell'Alimentazione e del Mare del potenziale degli accordi di collaborazione;
- Miglioramento della qualità della vita e dei guadagni dei partecipanti;
- Crescita favorite e raggiungimento dell'economia di scala;
- Miglioramento dell'efficienza e dell'economie di scala (riduzione dei costi di produzione; commercializzazione e distribuzione);
- Aumento della produttività per le aziende che si trovavano in difficoltà;
- Più opportunità per i nuovi iscritti di affermarsi nell'ambito agricolo;
- Trasferimento intergenerazionale e tra gli agricoltori di conoscenze ed esperienza;
- Analisi e sviluppo di una varietà di opportunità di collaborazione;
- Orientamento sociale;
- Miglioramento dell'accesso al mercato; e
- Agevolazione all'acquisizione collettiva di attrezzature (associazioni).

Debolezze

- Mancanza di comprensione tra molti agricoltori dei concetti e dei potenziali benefici;
- Risorse limitate all'interno delle agenzie statali destinate allo sviluppo e alla promozione delle idee, alla formazione e all'assistenza di coloro che partecipano alle attività di collaborazione;
- Pochi progetti di cooperazione /collaborazione sviluppati all'esterno della sfera familiare;
- Disaffezione da parte degli agricoltori nei confronti del modello cooperativo, di conseguenza bassa partecipazione (soprattutto negli stati con un passato Comunista)
- Poca apertura al cambiamento – orientamento tradizionale;
- Struttura cooperative rivolte principalmente ai piccoli agricoltori e per questo motivo poco aperte al coinvolgimento di medi e grandi-agricoltori;
- Regole di cooperazione poco chiare – violazione delle regole;
- Mancanza di consenso sugli scopi principali della cooperazione;
- Legislazione limitata.

Opportunità

- Potenziale di crescita significativo nella cooperazione;
- Sviluppo di nuove strutture;
- Espansione nei settori extra-familiari e delle giacenze;
- Opportunità di crescere e svilupparsi attraverso incentivi e misure politiche (programma di sviluppo rurale);
- Migliore professionalizzazione (gestione del business; operazioni tecniche; tecnologie digitali);
- Promozione dell'innovazione e ricerca di nuovi mercati (internazionalizzazione); e
- Collaborazione tra cooperative.

Rischi

- Attaccamento tradizionale al possesso della terra;
- Prevalenza di forma di affitto a breve termine;
- Sgravi fiscali maggiormente rivolti alla locazione che alla collaborazione;
- Organi legali e regolatori possono essere lenti a rispondere alle nuove strutture;
- Gli agricoltori potrebbero non voler prendere parte a nuovi accordi;
- Preoccupazioni rivolte alla successione e al coinvolgimento delle nuove generazioni;
- Paura del fallimento;
- Avversione ai contratti e agli accordi formali;
- Mancanza di informazione che porta a disinformazione;
- Assenza di strutture per l'educazione e la formazione; e qualifiche per i principali azionisti;
- La gestione e l'immagine poco curata di alcune cooperative favoriscono il subentro di compagnie private;
- Politiche/strategie di sviluppo inadeguate;
- Mancanza di partecipazione, fiducia, e spirito di cooperazione tra alcuni imprenditori

Meccanismi (fattori) per favorire la collaborazione e la cooperazione

Repubblica Ceca

Il governo non dovrebbe ricoprire il ruolo di attore primario nel promuovere la cooperazione tra agricoltori. La cooperazione ha bisogno di essere avviata dagli agricoltori (approccio bottom-up). I contadini, che non sono ancora coinvolti in nessuna forma di cooperazione e sono riluttanti a farlo, non dovrebbero essere costretti a partecipare ad attività che limitano la loro indipendenza.

Un primo passo possibile dovrebbe essere sostenere ed informare gli agricoltori su tematiche come l'acquisto collettivo (fertilizzanti; mangime per animali). Questi acquisti collettivi sono non vincolanti, molto vantaggiosi e permettono di costruire lentamente un rapporto di fiducia tra agricoltori per altri temi e altri livelli di cooperazione, come ad esempio le vendite congiunte. Solo quando la cooperazione è efficace sotto forme meno vincolanti oppure quando esiste una certa fiducia, è consigliabile passare a forme di cooperazione più impegnative, come ad esempio la condivisione di macchinari.

La strategia più efficiente per gli agricoltori è quella di avere una persona qualificata che gestisca l'organizzazione della cooperativa. Tuttavia, quando le cooperative nascono oppure si limitano a piccole operazioni, questo potrebbe non essere possibile ed è necessario sviluppare almeno alcune piccole capacità di base per far funzionare la cooperazione tra le parti.

Tra le necessarie abilità e competenze per una cooperazione di successo, secondo gli esperti, dovrebbero figurare alcune capacità manageriali di base. I membri della cooperativa dovrebbero possedere capacità di negoziazione, ed essere in grado di ottenere il consenso degli agricoltori che non la pensano come loro. Devono possedere almeno conoscenze più elementari di economia e conoscenze generali dell'intero settore dell'agricoltura. Dovrebbero inoltre sapere dove poter trovare le informazioni necessarie. Risulterebbe prezioso per un leader possedere una formazione di base in materia legale ed alcune opportunità per fare esperienza.

Gli agricoltori e tutti gli altri lavoratori del settore agricolo sono tipicamente persone molto occupate e non hanno l'opportunità o la possibilità di tenersi al passo con la letteratura sulla cooperazione, anche perché sono molto poche le risorse disponibili in lingua Ceca.

Per questo motivo, è molto più efficace fornire loro materiale facilmente accessibile che non richieda una grossa quantità di tempo da dedicare allo studio. Il giovane presidente del Club dei Giovani Agricoltori ha sottolineato le possibilità date dalle nuove tecnologie, dall'apprendimento online ed in particolare dai brevi video tutorial. "Se potessi scegliere tra guardare un video di cinque minuti su YouTube che mi spieghi bene un argomento e stare seduto per ore a lezione per giungere allo stesso risultato, sceglierei certamente il video. Lo si può guardare ad esempio aspettando l'autobus, è molto più efficace!"

Molti agricoltori non conoscono le opzioni e le possibilità che hanno, per questo motivo le lezioni informative e le attività di formazione sono molto utili. Un grande aiuto potrebbe venire dall'aggiungere la cooperazione al curriculum di formazione di base degli agricoltori. Sarebbe molto utile accompagnare ogni attività educativa alla presentazione di casi di studio e esempi di tentativi, sia di successo che fallimentari, di cooperazione tra agricoltori così che i contadini possano empatizzare, imparare dagli errori degli altri e quindi trovare il loro migliore approccio personale alle possibilità di cooperazione.

Germania

Alcuni tra i fattori che incoraggiano la cooperazione in Germania:

Ad esempio, un rappresentante ha affermato "non è più possibile di tenere il passo con il carico di lavoro; e non c'è più modo di finanziare gli investimenti necessari. La cooperazione per pura necessità tende ad essere non proprio stabile". Le imprese redditizie che si mettono insieme per cooperare/collaborare prendendosi il tempo necessario a pianificare e implementare il progetto in maniera corretta tendono ad avere molto successo.

Una migliore qualità della vita garantita dagli orari di lavoro ridotti e dalla migliore qualità del tempo impiegato per lavorare.

La scelta politica e legislativa ha agevolato la pratica di attività di agricoltura collaborativa/cooperativa, ad esempio attraverso le nuove regole sullo spargimento del letame. Tutto questo porta al bisogno di investimenti in tecnologie costose;

Si possono riscontrare anche effetti positivi se la cooperazione è sostenuta da sussidi economici e agevolazioni legislative specifiche; un esempio di sostegno specifico alla cooperazione è avvenuto in 15-20 anni fa in Baviera. Conoscenze approfondite nel campo dell'agricoltura condivise da tutti i soci, idealmente integrate dalla capacità di comunicare meglio e lavorare insieme; e

La cooperazione ha bisogno di aiuto per raggiungere la maggior parte degli obiettivi dei singoli contadini per funzionare.

In Irlanda sono stati spesi sforzi significativi nel corso degli ultimi vent'anni per sostenere ed incoraggiare lo sviluppo di iniziative di agricoltura collaborative ed in particolare le partnership tra aziende agricole. Tutto ciò è stato promosso in primo luogo dal Teagasc, inclusi tra gli altri il Dipartimento di Agricoltura, Alimentazione e Mare, gli agricoltori, le organizzazioni degli agricoltori, le cooperative, i trasformatori, le autorità fiscali e la Law Society.

In aggiunta alle politiche di supporto sono stati organizzati eventi di formazione/seminari ed è stato preparato materiale promozionale e informativo. Il Teagasc e il Dipartimento di Agricoltura, Alimentazione e Mare insieme agli altri azionisti sono stati precursori dello sviluppo di modelli di accordo per vari progetti di collaborazione. Il Teagasc insieme a consulenti agricoli private fornisce supporto e informazioni agli agricoltori riguardo quelle che sono le loro possibilità e su come affermarsi nell'ambito degli accordi collaborative. Il Teagasc possiede uno specialista dedicato responsabile per l'Agricoltura Collaborativa che lavora insieme ad altri all'interno dell'organizzazione per promuovere il concetto di collaborazione ed aiutare gli agricoltori in questo ambito. Macra na Feirme, l'Organizzazione dei Giovani Agricoltori Irlandesi possiede un Servizio per la Mobilità della Terra che sostiene ed incoraggia la mobilità territoriale anche con attività collaborative.

Il Dipartimento di Agricoltura, Alimentazione e Mare ha riconosciuto che un uso maggiore del modello delle partnership non solo può aiutare a crescere ma anche a sviluppare il set di capacità del settore attraendo, in maniera più importante, nuovi iscritti nel settore. Il report Food Harvest 2020 raccomandava che "ogni ostacolo alla formazione di partnership e nuovi modelli di agricoltura rimanente deve essere rimosso" (DAFM, 2011). Uno dei principali traguardi raggiunti nella promozione del concetto di collaborazione è rappresentato dal fatto che il sostegno agli accordi collaborative è divenuto disposizione di governo come dimostrato dal fatto che è previsto all'interno dei sussidi al settore agricolo (Curran, 2014).

Precedenti incentive sulle quote latte

Le Milk Production Partnerships (MPPs) sono state introdotte nel 2002 a seguito della revisione delle regole sulle quote del latte. Questi cambiamenti hanno agevolato gli agricoltori che volevano riunire le loro aziende di produzione del latte in una singola attività. Le regole sono state successivamente modificate nel 2003 per includere nuove partnership 'nuovo iscritto/genitore', in cui i giovani potessero affermarsi nel settore caseario all'interno di partnership con i loro genitori. Ai giovani agricoltori veniva dato accesso prioritario alle quote del latte fino all'abolizione delle quote. Questo incentivo si dimostrò molto popolare e circa il 70% delle MPPs stabilite era costituito da partnership familiari. All'inizio le regole legate alla partecipazione ai programmi UE/Dipartimento erano restrittive e scoraggiavano alcuni a partecipare a partnership extra-familiari (questo tema è stato successivamente affrontato dal Dipartimento di Agricoltura).

Misure fiscali

Il Governo ha riconosciuto il potenziale delle partnership agricole nel budget del 2012 introducendo uno sgravio del 50% sulle giacenze per tutte le partnership agricole registrate e il 100% di sgravio per alcuni giovani agricoltori addestrati che si affacciavano al mondo delle partnership (disponibile per 4 anni).

Le partnership agricole registrate che rispondono ad alcuni criteri legati specificamente al trasferimento di aziende

agricole dai più vecchi ai più giovani possono usufruire di un credito fiscale di €5,000 fino a 5 anni (introdotto nel Bilancio 2016).

Sovvenzione per l'insediamento

Un sussidio di creazione per l'agricoltura collaborative è stato introdotto nel 2015 per sostenere i costi di allestimento di una partnership. La quota del prestito è il 50% del costo fino ad un massimo di €5,000 (contributo massimo di €2,500).

Misure della PAC

Con le misure di riforma del PAC nel 2014 è stato introdotto un certo numero di incentive destinati alle partnership agricole registrate (come precedentemente illustrato).

- Programma giovani agricoltori & riserva nazionale

Un giovane agricoltore che è parte di una partnership può avvalersi del young farmer scheme che offre un'integrazione al programma di base di pagamento. In modo simile i giovani agricoltori possono fare domanda per la Young Farmer National Reserve (quando attiva) come integrazione ai pagamenti delle sovvenzioni di base oppure richiedere nuovi sussidi sui terreni per cui non ne sono percepiti altri. La concessione di entrambi è soggetta a termine e condizioni (Teagasc, 2016).

- Programma mirato per la modernizzazione Agricola (TAMS II)

Il TAMS II ha come obiettivo fornire agli agricoltori un sostegno economico per migliorare e/o costruire uno specifico set di fabbricati agricoli oppure acquistare attrezzature che possano giovare alle loro imprese. Le partnership registrate hanno diritto ad un tetto di investimento doppio (€160,000 invece che €80,000). La quota del contributo è il 40% di un investimento fino a €160,000 nel caso in cui la partnership non comprenda un giovane agricoltore preparato. Per le partnership che contano tra i loro soci un giovane agricoltore format, è disponibile una quota del 60% sul primo tetto di €80,000 e del 40% sul secondo tetto di €80,000 (Teagasc, 2016).

- Pagamenti multipli

In relazione a programmi come l'Area of Natural Constraints Scheme (ANC), Green, Low-Carbon, Agri-Environment Scheme (GLAS) e l'Organic Scheme, gli agricoltori che erano beneficiari di finanziamenti prima di entrare a far parte di una partnership possono continuare a ricevere i sussidi loro concessi (Teagasc, 2016).

Valorizzare ulteriormente la Cooperazione

Per incentivare la cooperazione/collaborazione tra gli agricoltori, c'è bisogno di forme di sostegno per tutti coloro che partecipano a progetto di collaborazione inclusi: programmi di formazione; servizi di consulenza specializzati in questo campo; concorsi che alzino il profilo e incoraggino gli altri a prendere in considerazione altre opzioni; e altri agricoltori già attivi nel settore della collaborazione che vogliano condividere la propria esperienza.

La formazione in particolare è necessaria agli agricoltori più aperti all'innovazione, sia che abbiano già stretto accordi di collaborazione o che abbiano intenzione di farlo. Varrebbe inoltre la pena affidarsi a consulenti che abbiano un'esperienza considerevole nella collaborazione (come ad esempio quelli che provengono dalla Nuova Zelanda) per offrire un parere ed una guida agli agricoltori.

Altri aspetti come ad esempio modifiche del regime fiscale legati alla proprietà dei macchinari, del bestiame e all'investimento di capitale nell'impresa agricola potrebbero portare a revisioni strutturali a quelli già avvenuti in caso di locazione dei terreni.

Particolare attenzione andrebbe riposta nell'incoraggiare gli agricoltori part-time e quelli con giacenze più piccole a considerare la collaborazione come strumento per migliorare l'efficienza, la redditività, la manodopera, il potere d'acquisto e la commercializzazione. Questi agricoltori hanno bisogno di osservare all'opera queste forme di collaborazione prima di poterle prendere in considerazione come opzione. Tutto questo potrebbe essere facilitato da dimostrazioni di come andrebbe impostata un'impresa agricola per illustrare come la collaborazione funziona nella pratica.

I contadini dovrebbero essere incoraggiati ad approfondire tutte le capacità necessarie ad operare nel settore agricolo in modo efficiente e redditizio. Facendo questo, ogni specifica lacuna può essere individuata e sfruttata come un'opportunità di collaborazione, ad esempio alcuni saranno più esperti nell'allevamento, altri nell'uso dei macchinari, altri ancora avranno talento nell'ambito tecnologico mentre altri in quello finanziario.

I casi di studio sono strumenti particolarmente utili perché documentano e mettono in risalto esempi reali di accordi di collaborazione messi in pratica. Ogni informazione/consiglio proveniente dagli agricoltori che partecipano ad accordi di collaborazione andrebbe raccolta, includendo anche le esperienze di coloro che non fanno più parte di queste iniziative. In particolare si dovrebbe dare risalto alle storie di successo, non solo a quelle di eccellenza, ma soprattutto a quelle credibili, che toccano gli agricoltori medi.

Nel tentativo di incoraggiare gli agricoltori a cooperare/collaborare, uno sforzo particolare andrebbe riposto nel cercare di far loro assimilare il concetto di fondo senza agire in maniera troppo restrittiva per ciò che riguarda le forme contrattuali vere e proprie. Lasciate che gli accordi nascano direttamente dai contadini, rispecchiando quello che funziona meglio per loro.

Tutti i soggetti interessati del comparto industriale, incluse le organizzazioni dell'agricoltura e il Teagasc devono fornire informazioni, consulenze e formazione ai contadini su quello che riguarda il lavorare insieme agli altri e mettere insieme le loro risorse. Le organizzazioni agricole hanno molti iscritti e possono fornire loro informazioni e spronarli ad analizzare le loro opzioni.

Il rapporto del Deise 1250 Dairy Discussion Group intitolato 'Ladders of Opportunity' conteneva una gran quantità di suggerimenti degni di nota rivolti allo sviluppo delle partnership tra agricoltori:

- Un approccio alle partnership guidato dall'industria;
- Modelli/programmi semplici e facili da realizzare che coprano sia gli aspetti legali che finanziari degli accordi, che siano facilmente accessibili a tutti;
- Programmi educativi per i giovani agricoltori che incoraggino l'uso di partnership;
- Workshop rivolti agli agricoltori sulla formazione di partnership e sullo sviluppo delle capacità necessarie; e
- Gli agricoltori hanno bisogno di essere sostenuti da altri contadini più esperti nella realtà della gestione quotidiana nel momento in cui si avventurano in una partnership.

Gli agricoltori devono:

- Accettare l'importante cambio culturale necessario per entrare a far parte di una partnership;
- Riconoscere in anticipo quelle che sono le necessità dei partner e dei lavoratori; e

- Avere un approccio proattivo nei confronti delle loro necessità di lungo termine. (Deise 1250, 2011).

Il Dipartimento dell'Agricoltura, Alimentazione e Mare (DAFM, 2011) ha riscontrato il bisogno di una maggiore comprensione dei fattori che influiscono sulle decisioni prese dai contadini prima di entrare in una partnership per promuovere in loro l'idea di fondo ed inoltre fornire loro servizi di consulenza dedicati. I fattori che influenzano le decisioni degli agricoltori sono sia sociali che economici. I coniugi, indipendentemente dal loro livello di coinvolgimento nelle attività di gestione quotidiana dell'azienda, giocano un ruolo fondamentale nei processi decisionali ed influiscono nella scelta di aderire o meno ad una partnership. Per questo motivo devono essere tenuti in considerazione in sede di consulenza e informazione.

Il National Rural Network (NRN, 2012) ha pubblicato un report intitolato 'Potential of Farm Partnerships: to Facilitate Entry into and Establishment in Farming' che identifica una serie di suggerimenti per migliorare le partnership che ben si adattano anche a questioni più ampie riguardanti la collaborazione/cooperazione. Le indicazioni sulle Farm Partnerships possono essere suddivise in generali e specifiche.

Indicazioni Generali:

- Assicurarsi che le future disposizioni/regolamenti tengano conto delle necessità delle partnership attuali;
- Lavorare sul modo di pensare dell'agricoltore fornendo informazioni e promuovendo un'ampia varietà di accordi di partnership coinvolgendo nella promozione tutti i soggetti interessati;
- Disporre di risorse da destinare alla ricerca, alla dimostrazione e al mantenimento di servizi di formazione e consulenza per le partnership agricole;
- Incoraggiare i partecipanti a prendere parte costantemente ad attività di educazione, formazione ed interazione; e
- Stabilire iniziative per formare un gruppo capace di svolgere compiti di patrocinio e sviluppo per le partnership agricole.

Indicazioni specifiche:

- Una commissione di esperti per sviluppare una legislazione riguardante le partnership agricole;
- Le disposizioni del PAC sostengono le partnership già esistenti ed incoraggiano la formazione di nuove;
- Lavorare sul modo di concepire l'idea di partnership degli agricoltori;
- Maggiore informazione rivolta agli agricoltori ed ai professionisti;
- Risorse aggiuntive necessarie al Teagasc per la promozione, l'educazione, il sostegno e l'attività di registrazione;
- La promozione dovrebbe interessare settori specifici come: allevatori di bestiame; agricoltori più anziani; giovani; proprietari occupati in settori diversi dall'agricoltura; famiglie; investitori; e tutti coloro che sono interessati ad opportunità di diversificazione;
- Istituzione di partnership di supervisione;
- Coinvolgimento di organizzazioni agricole nella promozione;
- Predisposizione di meccanismi volti a rendere le partnership più vantaggiose della locazione a breve termine.

Slovenia

Gli agricoltori devono spesso fare i conti con i prezzi bassi al momento dell'acquisto e di conseguenza sono costretti a cooperare anche solo per sopravvivere. Obbligare gli agricoltori a cooperare non è sicuramente la soluzione giusta per il lungo periodo. La "cooperazione forzata" è stata introdotta in Slovenia attraverso la nazionalizzazione delle aziende agricole per formare i collettivi agricoli (era Comunista) e questo ha lasciato agli agricoltori sloveni (soprattutto nelle generazioni più vecchie) un ricordo sgradevole della cooperazione. Il modo più accettabile per stabilire una cooperazione di lungo periodo è attraverso una partecipazione volontaria dei contadini, con diritti e doveri ben definiti per tutte le parti coinvolte (Direttore di Mirovita).

Esistono molti esempi positivi di cooperazione, come pure ne esistono di negative. L'impressione generale è che ci siano molte storie di successo individuale ma non altrettanti buoni esempi di cooperazione. All'interno della stessa Slovenia è presente una varianza regionale. Gli agricoltori Sloveni hanno bisogno di avvicinarsi a piccoli passi verso la cooperazione, per costruire tradizione e continuità (Rappresentante Agricolo)

Tutti gli intervistati concordano sul fatto che la Slovenia possa promuovere la cooperazione attraverso la presentazione dei casi pratici migliori. Anche la capacità di costituire istituzioni per il trasferimento delle conoscenze, politiche di incoraggiamento, e coinvolgimento dei media sono molto importanti.

PAC e Programma di sviluppo rurale

Il Programma di Sviluppo Rurale ha adottato alcune misure per migliorare la cooperazione tra agricoltori. Tra queste ricordiamo:

Cooperazione tra produttori agricoli nell'ambito di programmi di qualità per i prodotti agricoli e i generi alimentari.

Gruppi di produttori per attività di informazione e produzione che sostengano programmi dedicati alla qualità dei prodotti.

Sostegno all'istituzione e al funzionamento di gruppi di produttori.

Spagna

Le strategie nazionali e regionali per l'innovazione 2020 (RIS3) (Europe 2020 Strategy) giocano un ruolo importante nella cooperazione Agricola. Nel contesto dell'Andalusia, i principali obiettivi cui è stata data priorità includono: sviluppo economico e innovazione tecnologica e sociale. Nella sua elaborazione, viene tenuto conto del fatto che l'economia collaborativa sia di per sé in linea con il concetto di innovazione sociale, a patto che abbia impatto nello sviluppo economico. Pertanto, viene supportato lo sviluppo di iniziative che sostengono l'innovazione di tipo collaborativo ma sempre assicurando un contesto normativo che riduce al minimo le limitazioni per gli operatori economici, in modo tale da far prevalere l'interesse generale e la protezione dei consumatori e degli utenti.

Le cooperative godono di speciali sistemi fiscali con riduzioni delle tasse, prestiti e sussidi per la loro costruzione e

per l'ammodernamento delle strutture già esistenti.

Programmi speciali per le cooperative

La legge 20/1990 del 19 Dicembre sul Regime Fiscale delle Cooperative e la legge 27/1999 del 16 Luglio sulle Cooperative sanciscono le disposizioni statali sulla gestione delle Cooperative.

Area di applicazione

Le Società Cooperative tutelate dal punto di vista fiscale sono classificate in due gruppi:

Cooperative Protette: quelle che rispondono ai principi e alle disposizioni della legge 27/1999 sulle Cooperative o alle leggi delle Cooperative delle Comunità Autonome che hanno competenza in materia e non incorrono in nessuna delle cause contemplate dall'articolo nr 13 della legge 20/1990 sul Regime Fiscale delle Cooperative che determinano la perdita dello status di Cooperativa protetta dal punto di vista fiscale.

Cooperative protette in maniera speciale:

Cooperative di lavoratori

Cooperative Agricole

Cooperative per l'uso comune dei terreni

Cooperative Marittime.

Cooperative di consumatori e utenti.

Le pubbliche istituzioni hanno sostenuto le associazioni attraverso prestiti ritenendo che le cooperative fossero un fattore positivo per la società, ma non hanno provato ad incoraggiare la formazione di entità redditizie. Oltre ad avere uno scopo sociale, i loro risultati devono essere in qualche modo misurabili e confrontabili. Le politiche adottate per le cooperative di secondo grado promuovono soprattutto l'integrazione ma riproducendo le stesse strutture già esistenti. E' necessario apportare invece dei cambiamenti a quelle strutture in quanto arcaiche. Le modifiche legislative non hanno risolto i problemi strutturali delle cooperative; dovrebbero invece incidere profondamente sulla professionalizzazione e sulla gestione delle cooperative come società.

L'Amministrazione tenta di incoraggiare la cooperazione, ma le disposizioni legali sono vaghe. Invece di incoraggiare la concentrazione delle risorse per essere competitive, la nuova legge non tutela gli agricoltori. Se un agricoltore vuole abbandonare la cooperativa oppure lavorare per un'altra entità, deve pagare una sovrattassa. I membri possono abbandonare volontariamente la cooperativa in ogni momento, ma per farlo deve annunciarlo in forma scritta al Consiglio Direttivo con l'anticipo disposto dallo statuto. In alcuni casi, il socio non può abbandonare la cooperativa quando vuole. Gli articoli dell'associazione possono vincolare i membri ad una cooperativa per un certo periodo di tempo. Il massimo consentito è di 5 anni.

Il sistema legislativo Italiano sostiene molte forme di cooperazione e lo fa attraverso:

Cooperazione Economica: la Costituzione Italiana riconosce il valore sociale delle cooperative (Art. 45). A partire da questo principio, la Legislazione Nazionale ha disposto regole e strutture per le cooperative. I principi cardine sono stabiliti dal Codice Civile (articoli 2511-2545), e descrivono lo scopo, l'attività volta a giovare i membri associati, l'impiego del lavoro e delle risorse dei soggetti membri come requisiti di base delle cooperative. La Legislazione Fiscale ha disposto oneri e strutture per le cooperative.

Cooperazione tra individui: il Codice Civile contempla altre forme di cooperazione tra individui, chiamate "società semplici" (Articoli 2253-2259), le quali non vengono considerate come società commerciali, ma che possono condividere denaro, lavoro, beni materiali.

Associazione temporanea di scopo: questa forma di cooperazione è regolata dalla Legislazione Nazionale (Decreto Legislativo 63/2006) ed è un modello di società molto semplice.

Contratto di rete: questa forma di cooperazione è nuova, è stata istituita per mezzo di una legge nazionale nel 2009 (Legge n. 33/2009 ed ulteriore revisione per mezzo della legge nr.99/2013).

Parte 5 Formazione e esigenze di perfezionamento

Nell'ambito delle attività di cooperazione nei diversi paesi si può identificare una vasta gamma di requisiti riguardanti competenze e formazione:

- Informazione sulle potenziali opportunità e benefici della cooperazione rivolta sia a chi è già impegnato in attività cooperative che a coloro che potrebbero prenderla in considerazione;
- Informazione sulle strutture e sulle funzioni delle cooperative nonché sui requisiti e sulle responsabilità di coloro che entrano a far parte di queste strutture – incorporandone gli aspetti legali, economici, finanziari, amministrativi, riguardanti la salute e la sicurezza, commerciali, tecnici e gestionali;
- Comprensione dei modelli di agricoltura collaborativa – con particolare riferimento al loro funzionamento pratico: perché funzionano; perché non funzionano; numero e tipo di accordi presenti. I principi e le pratiche che fanno funzionare un accordo di agricoltura collaborativa;
- Aspetti pratici e legali dell'isciversi ed aderire ad accordi di cooperazione;
- Gestione delle tempistiche: di importanza cruciale quando si lavora con gli altri;
- Gestione delle finanze e dei costi e controllo (disposizione di un budget di lungo periodo e gestione del flusso di contante);
- Amministrazione di società e direzione: riferita a coloro che assumono ruoli all'interno delle cooperative/imprese;
- Imprenditorialità: incoraggiare le persone a sviluppare nuove imprese e opportunità di affari;
- Capacità di gestione del personale e delle relazioni: sia in qualità di soci in una grande impresa sia come manager, gli agricoltori mancano di capacità di gestione delle risorse umane;
- Capacità di collaborazione/cooperazione e capacità decisionali: gli agricoltori tradizionalmente lavorano e prendono decisioni da soli (o consultando la famiglia) e per questo motivo hanno bisogno di formazione nell'ambito del lavoro insieme agli altri e dei processi decisionali condivisi;
- Capacità di pianificazione strategica;
- Capacità di pianificazione della successione;
- Capacità di gestione dello stress e di cura del proprio benessere;
- Capacità di comunicazione;
- Formazione mirata ad una cooperazione/collaborazione efficace;
- Capacità di gestione e risoluzione del conflitto;
- Approcci/pratiche per migliorare l'efficienza; e
- Uso della tecnologia allo scopo di migliorare l'efficienza.

Una delle sfide legate all'obiettivo di formare agricoltori preparati è quella di far comprendere loro l'importanza della formazione e spronarli a partecipare. E' stato inoltre messo in evidenza come sebbene l'apprendimento online rappresenti una soluzione più flessibile per gli agricoltori, sarà comunque difficile convincerli a prendere parte alle attività di formazione.

Parte 6 Conclusioni

E' evidente che la cooperazione tra gli agricoltori può avvenire sotto molte forme nelle diverse nazioni partner. Tuttavia l'elemento comune è rappresentato dagli agricoltori che lavorano insieme per far crescere le opportunità per loro stessi, le loro famiglie ed il settore agricolo. Esiste inoltre un considerevole potenziale per ulteriori attività di cooperazione tra i paesi partner.

I differenti approcci alla cooperazione tra i paesi partner non hanno solamente a che fare con i diversi ambienti naturali ma riflettono anche la storia agricola di ogni paese, gli indici demografici della popolazione agricola, le dimensioni e la natura delle imprese agricole e le sfide che si trovano ad affrontare gli agricoltori (tra le altre, di tipo ambientale, strutturale, commerciale e demografico). Alcuni approcci alla cooperazione vengono messi in pratica da generazioni mentre altri sono relativamente nuovi.

I benefici derivanti dalla cooperazione dipendono dal livello di coinvolgimento e dalla natura dell'impegno assunto. Tuttavia, è chiaro che esistono ritorni sia economici che personali nella cooperazione. I benefici economici nascono dall'opportunità di commercializzare in maniera collettiva i prodotti ed ottenere un ritorno finanziario migliore nonché un'economia di scala che scaturisce dalla condivisione delle risorse da parte degli agricoltori e dal loro impegno collettivo. Queste economie di scala permettono ai piccoli agricoltori di beneficiare di un'efficienza che non potrebbe essere raggiunta agendo in maniera indipendente. La cooperazione facilita inoltre un investimento in edifici, infrastrutture, macchinari e tecnologia che non potrebbe essere fattibile altrimenti.

Gli agricoltori che prendono parte ad attività di cooperazione hanno la possibilità di imparare ciascuno dall'altro, ampliare il proprio set di competenze e anche di migliorare il loro equilibrio tra attività professionale e vita private cogliendo l'opportunità di ritagliare per loro più tempo libero e condividere il peso delle decisioni, della gestione ed il carico di lavoro. L'attività di cooperazione coinvolge inoltre i giovani nel comparto industriale, incrementando potenzialmente il livello di innovazione.

Nonostante la presenza di ovvi vantaggi nel dedicarsi ad attività di cooperazione, il principio alla base e la sua accettazione da parte degli agricoltori si trova tuttora a dover affrontare degli ostacoli. In alcuni paesi, una delle sfide è rappresentata dalla storia infelice dell'agricoltura collettiva che in passato veniva imposta ai contadini, continuando a macchiare l'immagine della cooperazione.



Gli agricoltori hanno sempre lavorato in maniera indipendente con il sostegno della famiglia e può essere difficile rompere questa tradizione per cominciare a lavorare insieme agli altri. Le famiglie contadine si sono sempre aiutate le une con le altre ma non con lo scopo di unire risorse e input di lavoro e condividere i guadagni. Esiste un certo timore fra gli agricoltori di perdere il loro controllo e la loro indipendenza se dovessero prendere parte ad attività cooperative. In parte questa paura è il prodotto delle esperienze di cooperazione passate che spesso non hanno funzionato a causa del fallimento di sviluppo o di realizzazione di contratti o protocolli per lavorare insieme. Gran parte di tutto ciò può essere attribuito alla mentalità degli agricoltori, al livello di fiducia o alla mancanza di quest'ultima che esisteva in relazione al lavoro con gli altri. In aggiunta, alcuni agricoltori potrebbero non possedere le capacità necessarie a dedicarsi con successo alla cooperazione o potrebbero ritenere le proprie capacità scarse o inferiori a quelle degli altri.

Le attività di cooperazione sono state incoraggiate in molti paesi dall'applicazione di regole e disposizioni governative. Tuttavia, sebbene siano disponibili informazioni e consigli sulle attività di cooperazione ed agenzie statali e private siano impegnate a promuovere questa attività, sono necessarie più informazione, pareri e supporto per spronare più agricoltori a partecipare.

La formazione ed il perfezionamento potrebbero giovare sia gli agricoltori che i professionisti che li affiancano e li consigliano. Ad ogni modo, riuscire a far comprendere agli agricoltori che la formazione in questo campo potrebbe essere loro utile resta una sfida e per questo motivo potrebbero aver bisogno di un incoraggiamento per convincersi a prendere parte ad attività di formazione. L'obiettivo del training richiesto dovrà essere ad ampio spettro: insegnamento delle opportunità e le potenzialità della cooperazione; delle strutture e delle funzioni della cooperazione; dei diversi modelli ed approcci alla cooperazione; dello sviluppo personale; delle tecniche di gestione delle risorse umane e delle relazioni; dei fondamentali della comunicazione; delle modalità di pianificazione e valutazione; della gestione finanziaria; e di altre aree.

La formazione ed il perfezionamento hanno la capacità di porre le famiglie di agricoltori in una posizione migliore per capitalizzare il potenziale che l'adesione ad una cooperativa offre loro ed approfittare delle opportunità rappresentate da un settore agricolo più ampio attraverso l'intera UE. Il progetto CO-FARM ha l'opportunità di contribuire al processo di formazione e perfezionamento degli agricoltori e dei professionisti dell'industria agroalimentare.

ASZ, 2010.

Ladislav Feierabend a družstevnictví v Československu – 1. část' Selská revue, 2, Praha: Asociace soukromého zemědělství ČR.

Bogue, P., 2013

Land Mobility and Transfer in Ireland. A Research Report Prepared on Behalf of Macra na Feirme.

Bošková, I., 2013.

Collaboration in the Czech Dairy Chain, AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics, 9(11), 35 – 45.

Central Statistics Office (CSO), 2012

Census of Agriculture 2010 – Final Results. Printed by the Stationary Office, Dublin.

Central Statistics Office (CSO), 2015

Farm Structure Survey 2013. Central Statistics Office, Ireland. (<http://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fss/farmstructuresurvey2013/>) (8/03/2017).

Crowley, C., Walsh, J. & Meredith, D., 2008.

Irish Farming at the Millennium - A Census Atlas. Maynooth: National Institute for Regional and Spatial Analysis.

Curran, T., 2014

New Opportunities for Farmer Collaboration in Farming. Press article prepared by T Curran, Teagasc. (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Collaborative-Farming-2014.pdf>) (7/03/2017)

Curran, T., 2015

Collaborative Farming: A Suite of Options to Improve the Structures of Irish Dairy Farming. Article included in the Teagasc Moorepark Open Day Handbook. (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Moorepark-Open-Day-July2015.pdf>) (07/03/2017)

Cush, P., Macken-Walsh, A., 2016

The potential for joint farming ventures in Irish Agriculture: A sociological review. European Countryside 1-2016.

Deise 1250 Discussion Group, 2011

Ladders of Opportunity – Deise 1250 Research Project. Report Prepared by The Deise 1250 Discussion Group.

Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2011

Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2016 Annual Review & Outlook for Agriculture, Food and the Marine

2015-2016. (<http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2016/AnnualReviewOutlook20152016200716.pdf>) (8/03/2017)

Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2017

Factsheet on Irish Agriculture – January 2017. (<https://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2017/FactsheetIrishAgriculture180117.pdf>) (8/03/2017)

Destatis: Statistisches Bundesamt, 2017.

HYPERLINK "<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/LandForstwirtschaftFischerei/FeldfruechteGruenland/FeldfruechteGruenland.html>" <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/LandForstwirtschaftFischerei/FeldfruechteGruenland/FeldfruechteGruenland.html> (accessed 2 March 2017).

ESPON, 2006

ESPON Atlas: Mapping the Structure of the European Territory. Bonn, Germany: ESPON.

Farm Partnerships Reference Paper. (HYPERLINK "<http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2011/FarmPartnershipsReferencePaperNov2011.doc>" <http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2011/FarmPartnershipsReferencePaperNov2011.doc>) (8/03/2017)

Government Publications, 2015

Registration of Farm Partnership Regulations 2015. Statutory Instruments. S.I. No. 247 of 2015. The Stationary Office, Dublin.

Halfacree, K. H., 1999.

A New Space or Spatial Effacement? Alternative Futures for the Post-Productivist Countryside. In: Walford, N., Everitt, J. & Napton, D.E., eds. Reshaping the Countryside: Perceptions and Processes of Rural Change. Wallingford, Oxon: Cabi Publishing.

Hennessy, M., Roche, B. and O'Donovan, T., 2010

Share Farming 'A new land access option'. Paper presented to the Teagasc National Tillage Conference. (HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/ShareFarming_paper_for_NTCv4.pdf)(7/03/2017)" https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/ShareFarming_paper_for_NTCv4.pdf)(7/03/2017)

Hennessy, T., Moran, B., 2015

Teagasc National Farm Survey 2014 Results. REDP, Teagasc, Athenry, Co. Galway.

Hennessy, T., Moran, B., 2016

Teagasc National Farm Survey 2015 Results. REDP, Teagasc, Athenry, Co. Galway.

Kelly, P., 2017

Personal Communication on Collaboration/Cooperation in Farming.

Lafferty, S., Commins, P. & Walsh, J., 1999. Irish Agriculture in Transition - A Census Atlas. Maynooth: Teagasc / NUI Maynooth. Land Mobility, 2017

Information presented on the Land Mobility Service website (<http://landmobility.ie/long-term-leasing/>) (8/03/2017)

Lošták, M., Kučerová, E. and Zagata, L., 2006.

National status quo report - the Czech Republic., Prague, available: [HYPERLINK "http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf"](http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf) http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf [accessed 31st Mar 2017].

Macken-Walsh, A. (2011)

Farm Partnerships in Ireland: socio-cultural factors influencing participation and implications for extension, Conference paper to the Irish Rural Studies Symposium, Irish Royal Academy, 6th December 2011, Dublin.

Macken-Walsh, A., Roche, B., 2012

Facilitating Farmers' Establishment of Farm Partnerships: a Participatory Template. Teagasc.

McHugh, C., 2001.

A Spatial Analysis of the Socio-Economic Adjustments in Rural Ireland, 1986 - 1996. Maynooth: Thesis of Method for degree of PhD, Faculty of Arts, Department of Geography, NUI Maynooth.

Meredith, D., Heanue, K. & McCarthy, S., 2012.

Farm Development: Attitudes of Farmers to Farm Diversification, accepted for National Rural Development Conference, 16 October.

National Rural Network (NRN), 2012

Potential of Farm Partnerships: to Facilitate Entry into and Establishment in Farming (http://broadmore.ie/wp-content/uploads/2015/02/Final_SIWG-3_Potential-for-Farm-Partnerships.pdf) (8/03/2017)

O'Donoghue, C., 2008.

Rural Viability and the Teagasc Research Programme. In: National Rural Development Conference 2008: Embracing Change. Athenry: Rural Economy Research Centre, Teagasc.

OECD, 2006.

The New Rural Paradigm: Policies and Governance. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Polenske, K., 2004.

Competition, Collaboration and Co-operation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions. Regional Studies, 38(9), pp.

Pravno-informacijski System, 2015.

Zakon o agrarnih skupnostih (Uradni list RS, št. [HYPERLINK "http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2015-01-2871"](http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2015-01-2871) \t "_blank" \o "Zakon o agrarnih skupnostih (ZAgrS)" 74/15)

Program razvoja podeželja RS 2007-2013, 2015.

available: [HYPERLINK "http://www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf"](http://www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf) www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf (accessed 24th March 2017).

Program razvoja podeželja RS 2014-2020, 2016.

available: [HYPERLINK "http://www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf"](http://www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf) www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf (accessed 13th February 2017).

Society of Chartered Surveyors Ireland (SCSI) & Teagasc, 2015

Land Market Review and Outlook 2016. (https://www.scsi.ie/documents/get_job?id=589&field=file) (8/03/2017)

Society of Chartered Surveyors Ireland (SCSI) & Teagasc, 2016

Land Market Review and Outlook 2016. (https://www.scsi.ie/documents/get_job?id=883&field=file) (8/03/2017)

Teagasc, 2013

Guidelines for the Contract Rearing of Replacement Heifers. Teagasc Moorepark.

Teagasc, 2015

Get Financially Fit Farming. Article in the Farming Independent ([HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf"](https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf) <https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf>) (7/03/2017)

Teagasc, 2016

Guidelines to Forming a Farm Partnership. Teagasc.

Teagasc, 2017a

Collaborative Farming Arrangements. Content provided on Teagasc website [HYPERLINK "http://www.teagasc.ie"](http://www.teagasc.ie) www.teagasc.ie ([HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/"](https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/) <https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/>) (7/3/2017)

Teagasc, 2017b

Cow Leasing 'A New Collaborative Arrangement'. Article posted on Teagasc website [HYPERLINK "http://www.teagasc.ie"](http://www.teagasc.ie) www.teagasc.ie (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Cow-Leasing-Feb2015.pdf>) (7/3/2017)

Ústav zemědělské ekonomiky a informací, 2015.

Zelená zpráva, Prague: UZEI, available: [HYPERLINK "http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf"](http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf) http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf [accessed 24th Mar 2017]

Woods, M., 2005.

Rural Geography. London: Sage Publications.

Zadružništvo učinkovit model poslovnega organiziranja 2016.

Zadružna zveza Slovenije, z. o. o, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano v sodelovanju z Zadružno zvezo Slovenije, Ljubljana. Available: HYPERLINK "<https://www.program-podezelja.si/sl/knjiznica/100-zadruznistvo-ucinkovit-model-poslovnega-organiziranja/file>" <https://www.program-podezelja.si/sl/knjiznica/100-zadruznistvo-ucinkovit-model-poslovnega-organiziranja/file>

Združenje predstavnikov agrarnih skupnosti Slovenije, 2016.

available: HYPERLINK "<http://www.agrarne.si>" www.agrarne.si (accessed 15th March 2017).

Zveza strojnih krožkov Slovenije, 2017.

available: HYPERLINK "<http://www.s-k.si/>" www.s-k.si/ (accessed 15th March 2017).



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

