



Introduzione

L'allevamento su contratto di giovenche da rimonta è un concetto relativamente nuovo in Irlanda che è emerso nel momento in cui le aziende lattiero casearie si sono espanse e la disponibilità di terreni attorno alle sale da mungitura limita l'ulteriore allargamento o la quantità di latte che può essere prodotta dall'azienda. Come risultato, alcuni produttori lattieri hanno stipulato accordi attraverso i quali assumono un altro allevatore per allevare giovenche da rimonta. Questo risulta interessante per gli allevatori che non soltanto hanno un pascolo limitato ma anche per quelli che lavorano sotto pressione e con spazio limitato (Teagasc, 2017¹). Per l'allevatore contrattato, questo fornisce un introito regolare, elimina la necessità di comprare del bestiame e i rischi associati con le aziende di bestiame non da latte e inoltre risulta potenzialmente redditizio (ha un ritorno più alto rispetto al bestiame non da latte). Ad ogni modo, alcuni tra i rischi implicati sono:

- Rischio di una epidemia;
- Perdita della gestione quotidiana delle giovenche da parte del padrone;
- Rischio di un basso rendimento se l'allevatore contrattato non è un gestore esperto;
- Rischio di conflitto tra le parti (Teagasc, 2013²)

John O'Connell opera un servizio di allevamento di giovenche da latte da rimonta parallelamente al suo allevamento di ovini. La sua azienda si trova a Ballinamore nella contea di Leitrim nell'Irlanda Nord occidentale. Al momento alleva delle giovenche per un produttore lattiero situato a 120 km di distanza, nella contea di Mayo. Una partita di giovenche è stata allevata e ridata all'azienda casearia e la seconda partita si trova nella sua fattoria in questo momento.

John è sposato con tre bambini che frequentano la scuola primaria e la scuola superiore. Lavora a tempo pieno in azienda ed è anche vigile del fuoco presso la stazione locale e sua moglie lavora full-time fuori dalla fattoria.

John è uno dei collaboratori del programma BETTER Farm Sheep (Migliori Fattorie Ovine) promosso dal Teagasc (Organo consultivo agricolo in materia di formazione e di ricerca) che si focalizza sull'adozione delle ultime tecnologie per migliorare la sostenibilità delle imprese ovine. Il programma è incentrato su: gestione del pascolo; allevamento e metodi di produzione. Come azienda partecipante, John ha stretti contatti con il Teagasc e fornisce dati della fattoria sull'implementazione dei processi produttivi e promuove la condivisione di quelle informazioni con altri allevatori.

¹Accordi collaborativi aziendali. Contenuto fornito sul sito della Teagasc website [www.teagasc.ie \(https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/\)](https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/).

²Linee guida per l'allevamento su contratto di giovenche di sostituzione. Teagasc Moorepark.

Informazioni di base



Ballinamore, Contea di Leitrim

Nome

Contract Rearing

Anno di fondazione

Ha iniziato l'allevamento sotto contratto nel 2014 (l'attuale contratto è iniziato nel 2016)

Tipo di cooperazione

Gruppi di produttori

Numero di allevatori/proprietari terrieri/imprenditori/impresе coinvolti

2 Agricoltori

Dati dell'azienda

Descrizione

L'azienda di John comprende 40 ettari di terreno considerato difficile, che in termini di produzione equivale a 35 ettari normali. L'azienda si divide in due unità di dimensioni simili. Circa 25 ettari sono dedicati alla produzione ovina e 10 ettari all'allevamento delle giovenche. L'allevamento ovino è la prima occupazione in fattoria con 250 ovini da riproduzione. Esso include ovini di razza Suffolk, Belclare e Texel. Il gregge partorisce a mezza stagione con una data di inizio indicativa attorno al 8-10 marzo. Esso viene gestito ad alta densità zootecnica (specialmente per il tipo di terreno) con un alto tasso di svezzamento degli agnelli.

Tradizionalmente, l'azienda possedeva una mandria da latte ma ha smesso l'attività nel 2000. A John piaceva l'attività e aveva sempre avuto un interesse per le mucche da latte, ma il tipo di terreno e le piogge abbondanti rendevano difficile guadagnarsi da vivere con la produzione di latte. Ha rimpiazzato la mandria da latte con le vacche nutrici e ha anche iniziato un mestiere al di fuori della fattoria. La mandria di vacche nutrici è aumentata arrivando al livello dell'80% di bovini e 20% di ovini.

L'economicità e la redditività costrinsero a porre sotto osservazione l'attività di allevamento delle vacche nutrici. Il lungo inverno al coperto e le necessità di foraggio della mandria di vacche nutrici non rendevano l'allevamento proficuo, mentre l'allevamento ovino forniva un maggiore rendimento per ettaro. Quindi John vendette la mandria di vacche nutrici nel 2013 e aumentò il gregge ai livelli attuali. Nonostante il terreno pesante e le piogge abbondanti, John riuscì a raggiungere un alto livello di crescita dell'erba in azienda. Il vantaggio degli ovini è che usano una maggiore percentuale di erba rispetto alle vacche nutrici che tendono a calpestare e sprecare più erba, specialmente in condizioni mediocri del terreno.

John gestisce anche un B&B per alcune vacche nutrici durante l'inverno, dove fornisce stabulazione invernale e mangime per il bestiame di proprietà di un altro allevatore. Questo allevamento non pascola nella sua azienda ma lo mantiene durante il periodo di stabulazione.

Dati del processo di cooperazione

Come parte dell'azienda mista in fattoria, John ora sta operando un servizio di allevamento di giovenche da latte di sostituzione.

Origini dell'allevamento su contratto

Dopo la vendita delle vacche nutrici nel 2013, John ha aumentato la grandezza del suo gregge. Ad ogni modo, voleva anche considerare altre opzioni per aumentare la liquidità e il potenziale introito dell'azienda. John vagliò le diverse possibilità con il suo consulente del Teagasc. Gli venne consigliato di considerare il potenziale dell'allevamento su contratto. John aveva un passato nella produzione lattiero-casearia, un interesse e una passione per il bestiame da latte, così pensò che l'allevamento su contratto poteva fare al caso suo e che poteva trarne buoni risultati.

Il suo consulente del Teagasc mise in piedi 'un gruppo di discussione sull'allevamento a contratto' attraverso il quale gli allevatori coinvolti nel campo e quelli interessati all'idea di entrarvi, potessero condividere idee e informazioni. John partecipò ad alcuni incontri di questo gruppo prima di decidere di cominciare questo tipo di allevamento. John continua a essere un membro attivo in questo gruppo e ha ospitato un certo numero di incontri nella sua fattoria. Vi sono circa 20 allevatori coinvolti in questo gruppo di discussione.

Il consulente del Teagasc individuò un produttore lattiero-caseario che fosse interessato a far allevare le sue giovenche su contratto e lo mise in contatto con John. Egli ha completato un intero anno di allevamento su contratto per l'attuale allevatore e la seconda partita di giovenche sono attualmente nella sua azienda. Prima di questo, John aveva già allevato su contratto per un altro produttore lattiero caseario.

"L'allevamento su contratto è come un matrimonio"

Allevamento su contratto in pratica

Dopo il primo contatto, John ha incontrato la Teagasc e il produttore e insieme hanno sviluppato un contratto per coprire diversi aspetti, come la resa degli animali; la gestione; l'allevamento; e i pagamenti. Teagasc ha fornito un modello di contratto che hanno modificato secondo i loro bisogni. I pagamenti sono basati su una tariffa giornaliera per giovenca e vengono ricevuti per oltre 10 mesi dell'anno. Il consulente della Teagasc agisce come mediatore tra i due allevatori (se necessario).

Gli elementi chiave del contratto si rifanno al tasso di crescita (aumento di peso) e tasso di gravidanza. Le giovenche vengono pesate 3-4 volte l'anno. Come parte del suo contratto, John è responsabile della gravidanza delle giovenche.

"Non ci sono due contratti uguali- dipende dagli allevatori coinvolti"

Le giovenche nate in primavera arrivano alla fattoria di John ogni anno il 1 Dicembre. Esse sono generalmente un incrocio da razza Friesian e Jersey neozelandesi e normalmente pesano tra i 130 e i 190 kg. Rimangono in fattoria per un anno intero, fino a che il 1 Dicembre dell'anno dopo ritornano nell'azienda lattiero casearia ingravidate e una nuova partita di giovenche prende il loro posto in azienda.

Durante l'anno, il produttore lattiero caseario chiama l'azienda un certo numero di volte per monitorare i progressi. Medicine e vaccinazioni sono fornite dall'allevatore e amministrare da John se necessario.

“Ogni volta che l'allevatore ha visto le sue giovenche è rimasto soddisfatto e sia la relazione che la fiducia tra noi sono accresciute”

Benefici dell'allevamento su contratto

John è ora al suo secondo anno di allevamento su contratto con lo stesso allevatore e fino ad ora ne è soddisfatto. Non ha ancora intrapreso un'analisi dei benefici finanziari ma pianifica di farlo con il suo consulente. Ad ogni modo egli riscontra una serie di vantaggi, tra cui:

- Un'impresa potenzialmente più nuova e più proficua per gli allevatori di bestiame non da latte;
- Una liquidità regolare per chi alleva su contratto;
- L'implicazione di meno rischi rispetto al commercio di bestiame;
- Non è necessario l'investimento in bestiame;
- Questo tipo di allevamento si adatta e combacia con le esigenze di altre aziende agricole;
- Aumento della domanda per i servizi tra gli allevatori lattiero-caseari;
- Il contratto copre dettagli e obiettivi.

John trova anche i vantaggi dell'allevamento su contratto per il produttore lattiero caseario, come:

- Minore esigenza di lavoro in azienda;
- Minore densità di pascolo e minore domanda di erba;
- Possibilità di aumento della terra per le mucche da latte;
- Minore numero di capi in azienda;
- Potenziale aumento della resa dell'animale.

Sfide/Rischi dell'allevamento su contratto

Mentre l'attuale contratto sta andando bene e John non ha riscontrato nessun particolare problema, egli comunque trova che il contratto dipenda molto dalla fiducia tra i due allevatori; se questa manca o si va a incrinare, allora il contratto rischia di non funzionare.

L'allevatore su contratto deve essere un allevatore efficiente (specialmente nella gestione del pascolo) per essere capace di raggiungere gli obiettivi desiderati per le giovenche, altrimenti i loro ricavi sono compromessi.

I produttori lattiero-caseari possono trovare difficile adattarsi all'idea che un altro allevatore allevi le loro giovenche da rimonta e se loro non ci credono fino in fondo, allora potrebbero non aver fiducia nell'allevamento su contratto e a quel punto potrebbe essere più probabile trovarvi dei difetti.

“Alcuni allevatori trovano difficile impegnarsi con un altro allevatore che allevi le loro giovenche da rimonta”

Entrando in contatto con il gruppo di discussione e con il consulente del Teagasc, John è stato capace di individuare le problematiche che andavano discusse con il produttore, come la resa degli animali più leggeri/deboli, l'obiettivo di gravidanza e la gestione generale. Gli allevatori che operano senza l'aiuto di un gruppo e i consigli del Teagasc possono trovare più difficile identificare e affrontare le questioni che destano preoccupazione.

Ad ogni modo, una sfida/rischio importante per chi alleva su contratto è il fatto che i contratti siano per un solo anno. Quindi se un allevatore lattiero caseario decide di non rinnovare il contratto in qualsiasi momento in futuro, l'allevatore contrattato ha perso la sua fonte regolare di introiti e dovrà individuare un altro allevatore che abbia bisogno che le sue giovenche vengano allevate o acquistare del bestiame, cosa che richiede un capitale considerevole. Il futuro della loro impresa è quindi fuori dal loro diretto controllo.

Il fatto che il bestiame di un altro allevatore sia presente nella fattoria dell'allevatore contrattato aumenta il rischio di malattie per quell'allevatore e i suoi vicini. Una malattia potrebbe non soltanto tradursi in una perdita finanziaria, ma anche nella restrizione per i movimenti degli animali. Questo non rappresenta un problema rilevante per John, innanzitutto poiché possiede principalmente ovini, in secondo luogo perché gestisce le giovenche del contratto nella sua fattoria.

John riceve il bestiame a 9-10 mesi, ma altri allevatori contrattati lo ricevono poco dopo la nascita e questo aumenta il rischio per loro il rischio di produrre animali in salute.

Un contratto tipico include un obiettivo nel tasso di gravidanze, gli allevatori contrattati gestiscono il rischio di problemi di fertilità e tassi di concepimento..

“Avere la responsabilità del bestiame di un altro allevatore è sempre un rischio”

Soddisfazione per l'allevamento su contratto

Nel complesso John è molto soddisfatto dell'allevamento su contratto poiché gli fornisce un flusso di cassa regolare, le giovenche hanno una buona resa, egli sta raggiungendo i suoi obiettivi e l'allevatore ne è contento. Ad ogni modo, gli ci sono voluti alcuni tentativi per trovare un allevatore compatibile con cui lavorare. Inoltre, entrambe gli allevatori hanno intrapreso delle discussioni per perfezionare l'accordo in modo che potesse funzionare per tutti e due.

“In generale, l'allevamento su contratto conta più aspetti positivi che negativi”

Conoscenze, competenze e formazione

L'allevamento su contratto si focalizza sulla resa dell'animale in termini di aumento di peso e tasso di gravidanza delle giovenche da rimonta. Quindi le capacità di gestire l'azienda e l'allevamento sono le competenze principali. John trova che la gestione del pascolo e la produzione di un insilato di qualità siano essenziali affinché l'allevamento su contratto sia proficuo per la sua azienda. Nonostante il terreno difficile e le piogge abbondanti egli riesce a raggiungere elevata crescita e tassi di utilizzo dell'erba brucata dalle giovenche.

Per raggiungere alti tassi di gravidanza e di parti raggruppati, gli allevatori su contratto devono essere esperti nella gestione dell'allevamento delle giovenche.

Dato che i contratti sono basati generalmente su una tariffa giornaliera per le giovenche, gli allevatori su contratto devono dimostrarsi gestori finanziari esperti per monitorare i costi. Nel fare questo, dovrebbero poter essere in grado di ridurre i costi o di alzare i margini, come ad esempio nei mangimi concentrati, vaccini o medicinali. Gli allevatori hanno bisogno di essere aiutati dal Teagasc nel monitorare i costi e valutare la redditività.

John non ha ricevuto nessuna formazione specifica legata all'allevamento su contratto, ma ha riscontrato che l'aiuto, i consigli e la guida fornita dal Teagasc e la partecipazione a un gruppo di discussione sono stati molto importanti per lui e per qualsiasi allevatore coinvolto nell'allevamento su contratto.

John suggerisce l'istituzione di ulteriori gruppi di discussione e la diffusione di più informazioni sull'argomento per gli allevatori. Per promuovere la discussione, lo scambio di informazioni e il collegamento in rete tra gli agricoltori interessati all'allevamento su contratto (produttori lattiero caseari e allevatori sotto contratto), c'è bisogno di più eventi/attività, compresi: seminari, conferenze; visite in azienda e open days.

Costruire e curare relazioni e fiducia tra l'allevatore contrattato e il produttore lattiero caseario è molto importante. Ad ogni modo, John crede che l'instaurazione della fiducia sia una cosa sulla quale entrambe gli allevatori debbano lavorare, più che una cosa sulla quale debbano essere istruiti. Accesso all'informazione, consigli ed esperienze altrui prepareranno e informeranno meglio gli allevatori su quali problematiche potrebbero minare la loro relazione e la fiducia.

“Ho una passione e un interesse per l'allevamento bovino, sono in grado prendermi cura e nutrire giovenche da rimonta”

Consigli/Raccomandazioni

Alcune delle lezioni apprese da John durante l'esperienza dell'allevamento su contratto comprendono:

- È importante cercare un allevatore compatibile;
- La fiducia tra il produttore lattiero caseario e l'allevatore su contratto è essenziale
- Il Teagasc è in grado di fornire una consulenza valida e indipendente e gli allevatori dovrebbero approfittarne
- Il gruppo di discussione fornisce una buona opportunità per condividere esperienze con altri allevatori in modo che essi possano imparare gli uni dagli altri;
- È importante un contratto chiaro, ma due contratti non saranno mai uguali l'uno all'altro, poiché devono essere adattati a specifici bisogni e circostanze;
- Un regolare flusso di cassa è l'ideale e inoltre porta a ridurre l'eventualità di un disaccordo e i rischi per l'allevatore.

“ La fiducia è molto importante, rappresenta il 90% dell'intero contratto; senza fiducia non c'è niente. ”

“ L'allevamento su contratto è simile al prendersi cura del figlio di qualcun altro, è necessario avere extra cura. ”

Domande

- L'allevamento su contratto potrebbe darvi l'opportunità di migliorare la redditività della vostra azienda?
- Possedete le capacità direzionali aziendali per fornire gli obiettivi di resa desiderati?
- Correreste il rischio di gestire la resa e l'allevamento di giovenche da rimonta per altri allevatori?



Parole chiave

Parole chiave sulla cooperazione

Allevamento su contratto
Consulenza
Gruppi di produttori

Parole chiave sull'azienda

Azienda lattiera
Agnelli/pecore
Allevamento su contratto

Partner



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

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



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



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



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



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



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

Social Media



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Pagina web del progetto



Cofinanziato dal
programma Erasmus+
dell'Unione europea

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