



eip-agri
AGRICULTURE & INNOVATION

Nuovi entranti in agricoltura: modelli

I nuovi entranti in agricoltura trovano di fronte a sé una serie di barriere – come l'accesso alla terra, al lavoro e al capitale. Il quadro normativo e le opportunità variano da paese a paese, e da regione a regione. Le seguenti opzioni possono essere utili per i nuovi entranti in agricoltura anche nel tuo paese.

Opportunità per il progressivo inserimento in agricoltura

Avanzamento di carriera in agricoltura | Un graduale inserimento in una azienda agricola o impresa agricola avviata.

📍 Un nuovo entrante si inserisce in una azienda casearia come impiegato o manager e successivamente assume ulteriori responsabilità imprenditoriali nella gestione aziendale. In cambio riceve una parte del fatturato e dei profitti, commisurati a ciò che ha portato all'azienda in termini di lavoro ed altri input. Seguendo questo sviluppo di carriera, il nuovo entrante può anche diventare il proprietario dell'azienda.

Partenariato agricolo | Termine generico per indicare differenti forme di cooperazione tra proprietari terrieri e le persone interessate a gestire aziende o imprese agricole.

Contratto agricolo | Un agricoltore appalta una parte o tutte le attività agricole ad una persona terza. Questo modello può essere opportuno quando gli agricoltori desiderano ritirarsi gradualmente dall'attività agricola.

Agricoltura condivisa- share farming | Una forma di cooperazione dove le parti, mantenendo aziende agricole separate da un punto di vista legale, condividono risorse per lavorare insieme: macchinari, lavoro, installazioni, terreni, animali, conoscenze tecniche specifiche.

Equity partnership | I partners formano una nuova azienda agricola come joint venture al fine di mettere insieme risorse, tipicamente capitali da un lato e lavoro/conoscenze dall'altro. Spesso il partner che fornisce il lavoro è impiegato o lavora come manager dell'azienda agricola.

Junior-senior-partnerships | Un nuovo / giovane agricoltore coopera con un agricoltore avviato e dalla lunga esperienza, il quale ha bisogno di lavoro qualificato o è in cerca di qualcuno che garantisce la continuità dell'azienda nel lungo termine. Questo approccio può essere interessante quando il prezzo dei terreni agricoli e le rate di leasing sono alte, e quando gli agricoltori avviati hanno intenzione di continuare l'attività. Differenti quadri normativi sono possibili in tale direzione.

Start-up supportate da incubatori | Una azienda o un'organizzazione che supporta giovani imprenditori a creare le loro aziende agricole. Generalmente gli incubatori offrono spazi per uffici, consulenza sulla pianificazione, i finanziamenti e il marketing, piccoli sussidi, ma anche capitali e in alcuni casi terreni agricoli.

📍 La rete francese RNETA fornisce terreni agricoli a nuovi entranti per testare praticamente le loro idee di business.

Nuovi entranti in agricoltura: modelli

Nuovi entranti come imprenditori agricoli

Imprese sociali | Creare benefici sociali piuttosto che profitto applicando metodi imprenditoriali e commerciali.

Il finanziamento di questo tipo di imprese è generalmente un mix di profitti derivanti dalla vendita di prodotti e servizi, e donazioni o supporto pubblico per servizi resi alla società.

💡 I nuovi entranti portano ciò che hanno accumulato dalle loro esperienze passate per creare una nuova combinazione di impegno commerciale e sociale insieme.

Cooperative di lavoratori | Una impresa cooperativa posseduta e gestita dai suoi lavoratori, persone che hanno messo insieme le proprie risorse e conoscenze al fine di migliorare le possibilità di successo commerciale.

💡 I membri della cooperativa devono avere una visione comune e l'abilità di lavorare in squadra. Un simile approccio può funzionare nel settore dell'agricoltura urbana e peri-urbana, e può combinare mansioni e lavori non agricoli con attività prettamente agricole.

Trovare supporto come nuovo entrante

Community supported agriculture- Agricoltura civica | Un sistema di finanziamento e marketing basato sul sostegno della comunità.

💡 Associazioni di consumatori e agricoltori. I gruppi di consumatori pagano una quota annuale per l'acquisto di prodotti che soddisfino il loro fabbisogno personale. I consumatori possono inoltre ottenere una riduzione nei prezzi dei prodotti agricoli prendendo parte alle attività di coltivazione e produzione in azienda. Ciò crea un legame molto forte tra produttore e consumatore e può inoltre aiutare a sostenere le piccole aziende agricole nel lungo termine.

Crowd funding | Un modo di finanziare una nuova azienda o start-up attraverso donazioni, prestiti e azioni.

💡 Siti web per connettere i manager dei progetti di crowd funding con i donatori.

Crowd sourcing | Delegare compiti interni di una attività o operazione aziendale a dei volontari, principalmente organizzati via Internet, per limitare i costi di lavoro e mobilitare nuove risorse.

Vorresti avere ulteriori informazioni?

Il rapporto finale del Focus Group "Nuovi entranti in agricoltura" fornisce una ampia descrizione d'insieme sull'argomento e importanti spunti sulla definizione stessa di nuovi entranti, oltre ad informazioni sulle modalità di accesso alla terra e ai mercati, i sistemi di consulenza e supporto, e molto altro ancora. Mini-report specifici, come ad esempio il mini-report sui sistemi di supporto e consulenza, forniscono utili esempi e ulteriori dettagli.

[Scarica il report finale](#)

[Ottieni informazioni preliminari nell'opuscolo sui nuovi entranti](#)

[Trova i membri del Focus Group provenienti da 15 Paesi Europei nella pagina Internet del Focus Group](#)

Contatti: EIP-AGRI Service Point - Avenue de la Toison d'Or 72 - 1060 Brussels - BELGIUM
Tel +32 2 543 73 48 - servicepoint@eip-agri.eu - www.eip-agri.eu

Entra a far parte della Rete EIP-AGRI!

Registrati nel sito Internet di EIP-AGRI, dove puoi trovare colleghi, progetti, idee e risorse per catalizzare l'innovazione in agricoltura, nel settore forestale e in orticoltura.