

COFARM



CASO DE ESTUDIO:

Nákup z farmy
"Compra de la granja"

Introducción

Este proyecto reúne a veinte agricultores privados checos y está dirigido por dos agricultores, Němec y Miller, quienes comenzaron el proyecto en 2010. La granja familiar Němec procesa la leche que se produce en las granjas lecheras vecinas (incluida la granja familiar Miller). La mayoría de sus productos se venden a través de un servicio de entrega llamado "Leche de la granja", y en 2016 el proyecto se extendió a un mercado de granjas móviles para muchos tipos diferentes de productos.

Información básica



Región de Bohemia Central (+ cooperación con granjas en toda la República Checa).

Nombre Nákup z farmy "Compra de la granja"

Año de establecimiento 2010

Tipo de cooperación Grupos de productores

Nº de agricultores/ terratenientes/ empresarios/ empresas involucrados 22

Enlaces de Internet www.nakupzfarmy.cz



Datos de la granja

Superficie

Granja familiar Němec - 850 hectáreas. Granja familiar Miller - 630 hectáreas.
+ otros 20 agricultores (sin datos relevantes)

Descripción

Němec Family Farm se estableció en 1990 en 22 hectáreas de tierras agrícolas. Hoy en día, se compone de unas 850 hectáreas dedicadas a la producción de cultivos (cereales, colza, remolacha azucarera, etc.). Al principio, la granja también producía leche, pero en 1994 se cambió el negocio cuando la familia estableció una lechería en el lugar y dejó de ordeñar vacas en su propia granja. Cada día, alrededor de 6,000 litros de leche se procesan en 15 tipos diferentes de productos lácteos. La granja familiar Miller se fundó en 1992 y se especializa en la producción de leche y cultivos. La finca cuenta con aproximadamente 250 vacas, de las cuales 100 son ordeñadas diariamente.



Datos del proceso de cooperación

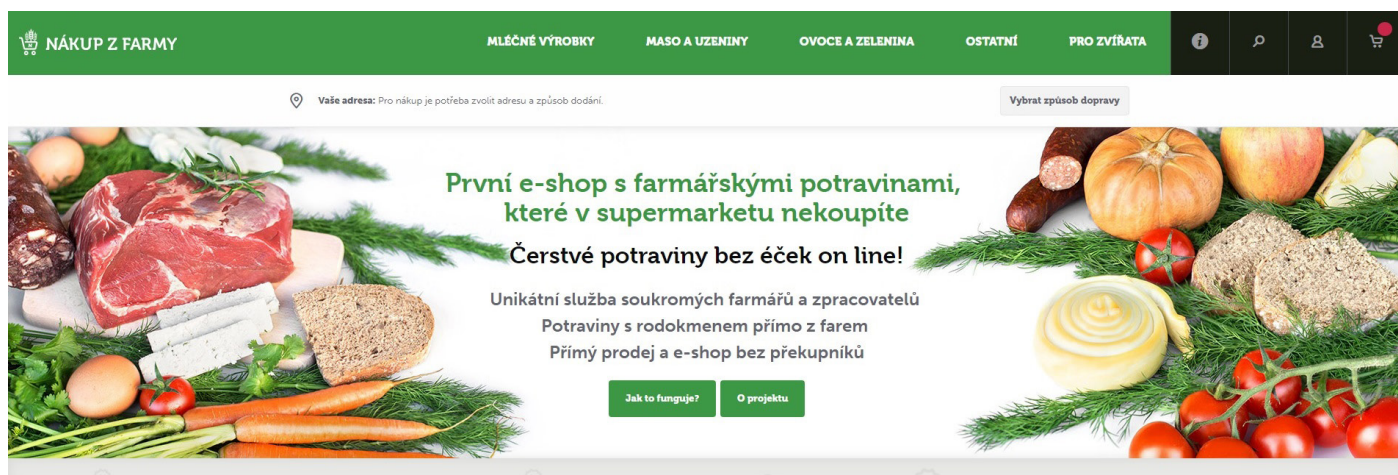
Hasta 2010, los productos lácteos agrícolas Němec se centraban solo en la producción de queso "balcánico", produciendo aproximadamente 40 - 50 toneladas cada mes para una empresa llamada Madeta, que es el procesador de leche dominante en la República Checa. En 2011, una gran recesión económica afectó al sector lácteo y Madeta dejó de comprar su producto de la noche a la mañana.

Por lo tanto, la estrategia tuvo que cambiarse radicalmente para encontrar nuevas formas de vender su queso. Se amplió el surtido de productos y se lanzó el concepto de venta directa al consumidor a través del nuevo servicio "Leche de la granja": un proyecto de cooperación entre dos agricultores y amigos, el Sr. Němec y el Sr. Miller. La leche se produciría en la granja de Miller bajo estrictos controles veterinarios y se procesaría en los productos lácteos de la familia Němec. Los productos se venden directamente en furgonetas de entrega, que atienden a cerca de 15,000 clientes en 1,700 estaciones cada semana. Cada uno de los dos agricultores opera la mitad de los lugares de venta. Al principio, disfrutaron de un éxito enorme y las colas largas eran frecuentes. El interés es un poco más bajo hoy,

pero el negocio sigue siendo rentable.

Varios consumidores preguntaron acerca de la posibilidad de comprar otros productos agrícolas y esto actuó como un incentivo para ampliar la variedad de productos que ofrece el servicio de entrega. Esto también llevó al establecimiento de una tienda virtual en 2016. Hoy en día, el número de socios que venden sus productos a través del servicio de entrega es de alrededor de 22 (según la temporada). Estos incluyen agricultores, panaderías, bodegas y pequeñas cervecerías familiares. Todos ellos están basados en la República Checa y se centran en la producción de una manera que se adhiere a los estándares de producción de alta calidad relacionados con el bienestar animal. Todos los productos tienen su trazabilidad y pasan el menor tiempo posible en tránsito. Esta es una diferencia significativa entre los agricultores involucrados en este proyecto y aquellos que pueden simplemente revender los productos de otros agricultores de fincas pequeñas o privadas.

La distribución es operada por 16 personas, con Tomáš Němec, el hijo del granjero original, como Director General. Operan en un área de aproximadamente 100 kilómetros alrededor de Praga. La tienda online, todas las furgonetas de entrega y la distribución están a cargo de Němec Jr. junto con un empleado administrativo. El nuevo hato lechero y las camionetas de entrega son inversiones comunes de ambos agricultores. Todos los productos lácteos están hechos exclusivamente de la leche de las vacas Jersey, con un contenido de grasa del 4,5%.



The screenshot shows the website 'NÁKUP Z FARMY' with a green navigation bar. The main banner features a variety of fresh farm products including meat, cheese, bread, and vegetables. The text on the banner reads: 'První e-shop s farmářskými potravinami, které v supermarketu nekoupíte' (First e-shop with farm products you can't buy in a supermarket), 'Čerstvé potraviny bez éček on line!' (Fresh food without additives online!), 'Unikátní služba soukromých farmářů a zpracovatelů' (Unique service for private farmers and processors), 'Potraviny s rodokmenem přímo z farem' (Food with pedigree directly from farms), and 'Přímý prodej a e-shop bez překupníků' (Direct sale and e-shop without middlemen). There are two buttons: 'Jak to funguje?' (How it works?) and 'O projektu' (About the project).

Consejo/Recomendación

“ Al principio, tomamos una mala decisión al elegir nuestro proveedor de la web de la tienda online, lo que provocó una gran demora en el lanzamiento de nuestro proyecto.

Comenzaría con un surtido mucho más amplio desde el principio, no solo 3 productos: leche, quesos y yogures.

Recomendamos firmar un contrato al comienzo de la cooperación, incluso si conoce muy bien a su socio comercial y tiene una buena experiencia de cooperación previa. Algunos problemas se pueden modificar más tarde con la

aprobación de ambas partes. Es el mejor seguro contra pérdidas financieras y un abogado cualificado debe redactar el contrato. Nuestro proyecto anterior más pequeño, basado en un acuerdo verbal, fracasó, aunque fue con un miembro de nuestra extensa familia. Tuvimos una mala experiencia con grandes supermercados. Los precios que se dictaban eran inviables.

Todos los agricultores unieron sus esfuerzos para distribuir productos de alta calidad. Están libres de cortar márgenes intolerables con distribuidores externos y empresas multinacionales de alimentos. Tienen todos sus productos bajo su control, pero deben prestar especial atención al papeleo y las reuniones, y es muy diferente a ser un agricultor de tiempo completo. Las ayudas de la UE no se utilizan en sus negocios y no se tratan para este tipo de negocios agrícolas. En este momento, las inversiones clave se dirigen al desarrollo de una flota de automóviles de la empresa y la tecnología en la lechería. Su cooperación ofrece satisfacción en el trabajo, una disposición para mejorar la producción, el deseo de hacer las cosas bien y además es bueno para sus negocios agrícolas. Su objetivo es mejorar continuamente la calidad de su cooperación para garantizar que el consumidor aprecie los resultados. ”

Consultas/Preguntas

- ¿Cree que usar un servicio de entrega administrado directamente por los agricultores podría ser una opción para aumentar la rentabilidad de la operación? ¿Sería factible aplicar canales de distribución innovadores a su contexto? En caso afirmativo, ¿cuáles serían los principales retos?
- Diferenciar las actividades empresariales podría ser una solución para superar la crisis. ¿Prevén una diferenciación del negocio para anticipar posibles crisis? Reflexione sobre las diferentes posibilidades de diferenciación empresarial en su contexto.



Palabras clave

Palabras clave de la cooperación

Grupo de consumidores / cesta de productos
Venta directa/ cadena corta de distribución
Marketing / ventas
Ventas online
Grupos de productores

Palabras clave de la granja

Explotación lechera
Transformación

Socios



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (República Checa)
www.asz.cz



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



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



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



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



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

Redes Sociales



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Web del proyecto

www.cofarm-erasmus.eu



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Proyecto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870