

COFARM



CASO DE ESTUDIO: Dapont

Introducción

El Sr. Dapont comenzó con su empresa agrícola en 2009 y se centró en preservar las viejas tradiciones mientras participaba en nuevas iniciativas innovadoras, particularmente en agricultura ecológica y crear redes regionales exitosas.

La base del éxito de la empresa es adoptar una ética de trabajo cooperativo mientras se fomenta un enfoque empresarial.

Información básica



Hausberghof; Haag 10; 84385 Eglham.

Nombre Dapont

Año de establecimiento Experiencia con la cooperación desde 1990

Tipo de cooperación Grupos de productores

Nº de agricultores/ terratenientes/ empresarios/ empresas involucrados

2 En producción 1 En proceso Variable En marketing

Enlaces de Internet <http://www.biohof-hausberg.de>



Datos de la granja

Superficie 20 ha aprox.

Descripción

El agricultor comenzó su producción en 2009 con 20 ha (2,5 ha de su propia tierra) y se especializa en la agricultura con razas de animales tradicionales (cerdos, ovejas, gansos, pollos). Él ofrece a sus clientes "arrendamiento de animales", además de gestionar una pensión y un bar. Las últimas iniciativas utilizan productos cultivados y producidos en la granja. El agricultor compró una granja con un antiguo edificio tradicional en 2004. Ha conservado el patrimonio cultural mediante la restauración de este patrimonio catalogado. La historia de esta granja se remonta a más de 1.000 años. El edificio principal tiene 300-400 años. El agricultor completó el trabajo en los edificios en 2006 y el trabajo restante se ha completado gradualmente. Desde 2012, vive completamente de los ingresos generados por la granja.



Datos del proceso de cooperación

Como recién llegado a la producción agrícola, el emprendedor estaba abierto a ideas nuevas e innovadoras sobre cómo generar un ingreso de una explotación agrícola relativamente pequeña. Se centró en el acceso directo al mercado y el marketing directo, manteniendo así la producción de nicho de alta calidad para mantener la mayor parte del valor añadido de sus productos dentro de la empresa.

1. Cooperación en producción:

El agricultor trabaja en cooperación con otros agricultores con respecto a la cría de animales. Asesora a sus socios con respecto a la logística / procedimientos y el acceso al mercado.

2. Cooperación en el procesamiento

La cooperación con el carnicero implica la selección de animales para el sacrificio y el desarrollo de un plan de corte individual para la carne.

3. Cooperación en marketing

Con respecto a la comercialización, el agricultor coopera con otras granjas y productores con respecto a la gama de productos. Además de sus propios productos agrícolas, también ofrece productos de otros productores regionales en la granja; por ejemplo cerveza ecológica y vino ecológico. No existe una regulación contractual para esta actividad y cada individuo es libre de tomar sus propias decisiones.

La proximidad al cliente y su participación activa en el lanzamiento de animales es particularmente importante y esto se refuerza a través de campañas de marketing. El marketing también debe referirse al proceso de matanza y los procedimientos para cortar la carne a pedido del cliente. La cooperación con el carnicero ofrece un valor añadido adicional.

El agroturismo en la granja se basa en "horca contra el agotamiento". En este contexto, la agricultura ecológica es cada vez más conocida.

El Sr. Dapont tiene un enfoque muy abierto y garantiza la máxima transparencia en su cooperación con los agricultores, carniceros y productores regionales.

Además del engorde de cerdos, el Sr. Dapont construye una red de arrendamiento de animales más grande. Él ha adquirido suficientes conocimientos y competencias para construir un negocio dentro de un nicho de mercado; para producir carne de alta calidad y para comunicarse y establecer contactos de manera efectiva con clientes y socios comerciales.

Hoy, la compañía es financieramente estable y sostenible para el futuro.

El Sr. Dapont es consciente de que la cooperación también implica responsabilidad mutua. Él se toma esta responsabilidad en serio.

El objetivo general es aumentar la confianza del cliente y acercarlo a la agricultura ecológica. Esto va de la mano con una cultura y comunicación abiertas (impresas y digitales). El emprendedor desea fortalecer la comprensión de criar ganado de forma humana y el valor agregado que puede generarse de la agricultura ecológica. Él ve un gran desafío para unir a la agricultura y la sociedad nuevamente.

Con respecto a las competencias necesarias para una cooperación exitosa, el Sr. Dapont describe lo siguiente:

- Planificador estratégico
- Determinación
- Con visión de futuro
- Excelente comunicador (entre socios y hacia los clientes)
- Alto reclamo individual y ambición de cada socio de cooperación

El Sr. Dapont considera que su cooperación fue muy exitosa. Él mantiene su apertura a una mayor cooperación. Él está muy bien formado y ha acumulado su conocimiento agrícola a través de cursos de formación. Además, su aprendizaje se mejoró al realizar tareas diarias en la granja (aprendizaje experiencial) y, sobre todo, observar animales y la naturaleza en la granja.

Debido a su profesión anterior, tenía muy buenos conocimientos de comercio y administración. Estas tareas se vuelven rutinariamente más importantes en el funcionamiento exitoso de un negocio agrícola.



Consejo/Recomendación

“ ¡Piensa en trabajar con otros antes de invertir tú mismo sin límites! Pero, por supuesto, la cooperación no es un negocio unilateral. Necesita al socio adecuado para el éxito. ”

“ Piensa en la independencia del mercado y el comercio, y si tienes oportunidad, en la red o en la cooperación para desvincularse de manera rentable del mercado mundial y encontrar accesos directos al mercado, que son lucrativos. ”

Consultas/Preguntas

- El agricultor tiene mucho éxito en todas sus actividades de cooperación y se centra en la calidad en lugar de la cantidad. ¿De qué manera pueden las explotaciones agrícolas ser más sostenibles desde el punto de vista ambiental y económico?
- El agricultor participa en actividades de cooperación durante todo el ciclo del producto: crianza, procesamiento, venta. ¿Cómo pueden los agricultores involucrarse más activamente a lo largo de todo el ciclo del producto?



Palabras clave

Palabras clave de la cooperación

Marketing / ventas
Transformación
Grupos de productores
Producción

Palabras clave de la granja

Venta directa/ cadena corta de distribución
Ganadería
Producción Ecológica / Integrada / certificada
Turismo y recreo

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