

GRASS ROOTS FARMERS' COOPERATIVE



Los miembros de la cooperativa se paran en sus pastos de ganado. Como parte de la cooperativa, los animales se crían al aire libre en pastos, si es posible.



Establecida:
2015



Tipo de granjas:

Producción animal,
con variedad de cortes
de carne

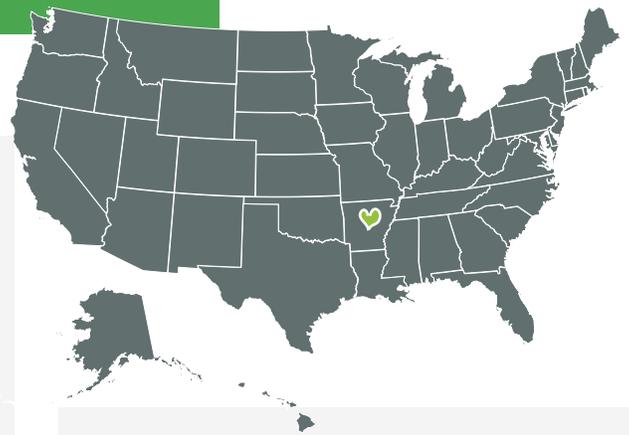


Información de miembro:

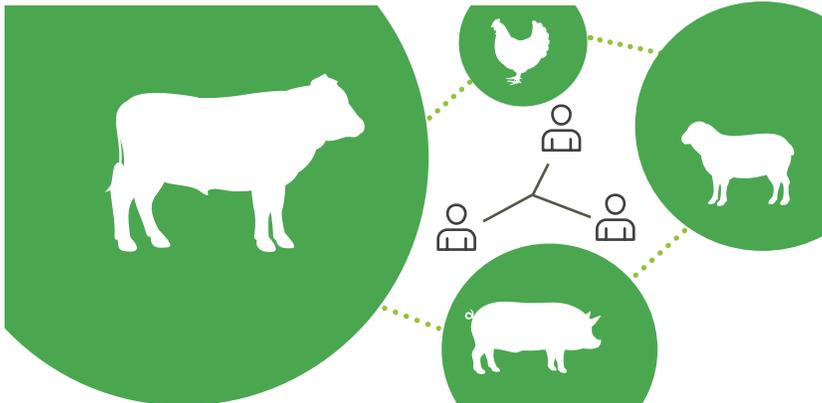
Actualmente 40 granjas, pero comenzó con solo siete. Base de operaciones en Clinton, Arkansas, pero las granjas con membresía están ubicadas en todo el país y el personal corporativo trabaja de forma remota. Se agregan nuevas granjas como miembros dependiendo de la demanda del mercado.

CÓMO EMPEZÓ

“Un grupo de agricultores estábamos experimentando puntos débiles similares. Éramos pequeñas operaciones integradas verticalmente que intentaban comercializar todo lo que producíamos. Fue muy difícil hacer malabarismos con las diversas áreas de especialización que se dedican a la venta, junto con el aspecto agrícola. Teníamos relaciones con otros ganaderos que utilizaban las mismas prácticas y experimentaban los mismos problemas.”



“Para nosotros, el punto en común que compartimos fue inicialmente sobre los puntos débiles que nos estaban sacando de la granja y hacían difícil concentrarnos en ser agricultores. En cambio, teníamos que ser especialistas en marketing y expertos en administración de inventarios.”



IMPORTANCIA DE LOS ESTÁNDARES COMPARTIDOS

“Si va a hacer un mercado compartido, debe tener normas compartidos. No solo del lado de la producción, sino también del empaque, de las cajas; no puede ser un tipo de paquete diferente cada vez que le llegue al cliente.”

“Uno de los granjeros de nuestro grupo se acercó a un cliente más grande, que buscaba aves de corral a una escala que él no podía proporcionar. Y entonces pensamos: ‘Bueno, esta granja no puede proporcionar a este cliente los productos que quieren, pero como grupo, tal vez podamos.’ Ese fue un momento de galvanización realmente importante para nosotros.”



P: ¿Tuvo alguna asociación o programa comunitario que ayudó con el desarrollo de la cooperativa?

R: Solicitamos juntos una beca para productores de valor agregado del Departamento de Agricultura de EE. UU. Para ayudar a cubrir algunos de los costos de procesamiento y parte del desarrollo del mercado. Tenemos una relación con una organización sin fines de lucro llamada Heifer International. Heifer llegó bastante rápido para proporcionar una generosa inyección de capital desde el principio, así como también apoyo para la capacitación.

P: ¿Qué plataformas de venta funcionan mejor para su cooperativa?

R: En este punto, el 15% de nuestro negocio es mayorista y el resto es comercio electrónico. Definitivamente, continuaremos trabajando para hacer crecer el lado mayorista de las cosas, pero, para nosotros, ir directamente al consumidor fue una buena estrategia.

P: ¿La cooperativa compró, rentó o tomó prestado el equipo que necesitaba?

R: Tuvimos que hacer algunas inversiones, pero tratamos de evitar comprar demasiado equipo. Por ejemplo, alquilamos un camión en lugar de comprar uno y luego nos apoyamos en un socio externo para que se encargara de distribución. Tratar de averiguar dónde puede mantener baja la carga de infraestructura y también mantener a su equipo enfocado en solo un puñado de áreas es útil.

P: ¿Hay algo que desearía haber sabido antes de comenzar una cooperativa?

R: Una cosa que desearía haber entendido más profundamente es cómo establecer precios para los agricultores. Habría sido útil tener una mejor comprensión de cómo hacer coincidir la escala y la estrategia de pago del agricultor. Es importante hablar sobre estos elementos desde el principio.



Cuatro razones por las que podría querer iniciar una cooperativa:

1. Las cooperativas existen para satisfacer las necesidades de sus miembros. Su enfoque está en el servicio a los miembros, no en generar ganancias para sus inversionistas.
2. Los miembros de la cooperativa no son penalizados por trabajar juntos en un negocio cooperativo según el código tributario de EE. UU. por tanto, muchas cooperativas disfrutan de ventajas fiscales.
3. Las cooperativas son propiedad y están controladas por sus miembros. Ayudan a mantener los recursos en las comunidades de los miembros y se guían por los valores de los miembros.
4. Las decisiones tomadas democráticamente por los miembros proporcionan una dirección sólida que cuenta con el apoyo de toda la organización. Las ganancias se devuelven a los miembros para que los miembros se beneficien del negocio que hacen con la cooperativa.

Cuatro razones por las que quizás quieras pensarlo dos veces antes de comenzar una cooperativa:

1. A veces, las cooperativas tienen dificultades para acceder al capital que necesitan sin poder atraer inversores que tengan un asiento en la junta directiva.
2. Las cooperativas deben invertir tiempo y dinero en apoyar su proceso democrático: educar a los miembros sobre temas clave, organizar reuniones y responder a las preocupaciones de los miembros. Esto puede resultar caro y llevar mucho tiempo.
3. A veces existen límites legales para el alcance de las operaciones o la membresía de una cooperativa.
4. Las cooperativas son tan buenas como sus miembros les piden que sean. Cuando los miembros dejan de invertir tiempo y energía, las cooperativas pueden reducir el beneficio que brindan a sus miembros.

Fuente: Cooperative Development Institute