

TINY FARMS GROUP

(Grupo de pequeñas granjas)



Gene Gage, un miembro de la cooperativa, cargando materiales para macetas, listos para la siembra de hortalizas.



Establecido en:
2015



Número de miembros:

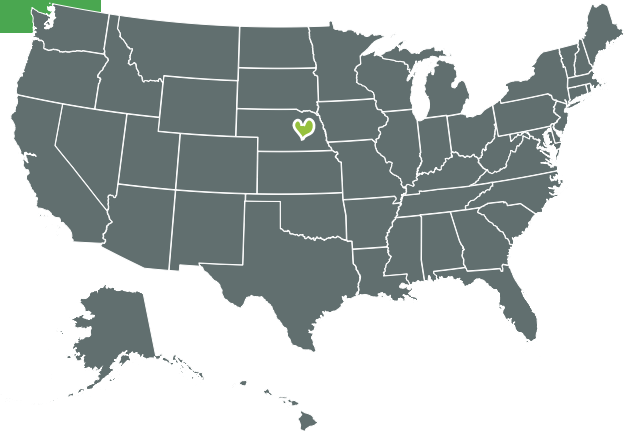
Actualmente tenemos tres miembros, pero el número ha oscilado entre tres y cinco agricultores a lo largo de los años. Somos una cooperativa informal.



Tipo de granjas:
Vegetal

CÓMO EMPEZÓ

“Yo era miembro de una cooperativa más grande y más formal, pero sentía que era un poco demasiado restrictiva y complicada en estructura. Quería algo más simplificado y flexible.”



“Nuestra cooperativa se formó en la mesa en la que estoy sentado ahora. Solo tres personas con ideas similares, hablando de lo que necesitábamos y de lo que podíamos hacer para ayudarnos unos a otros y, a su vez, a nosotros mismos.”



PREPARADO PARA EL ÉXITO

“Solo tenemos unos pocos miembros, por lo que somos flexibles en términos de cómo manejamos nuestra cooperativa. Por ejemplo, una semana un miembro hace el trabajo administrativo y entrega nuestro producto, luego la semana siguiente lo hace el otro miembro, y así sucesivamente. Nuestro pequeño tamaño nos permite girar rápidamente y ser flexibles en términos de cómo abordamos los problemas y desafíos .”

“Nos reunimos con nuestros clientes chefs para recibir comentarios. Elaboramos una lista de los cultivos que les gustaría comprar. Dividimos la lista entre los tres para crecer. Esto nos ha ayudado a tener éxito porque sabemos que habrá un mercado para nuestro producto.”



P: ¿Tuvo algún mentor que le brindó información u orientación en lanzar la cooperativa?

R: Justin Jones, presidente de Lone Tree Foods, me brindó información y orientación. Es un vecino cercano y un buen amigo. Compartimos nuestras experiencias e información valiosa entre nosotros sobre lo que funcionaba para nosotros y lo que no.

P: ¿Cómo comenzó a comercializar su cooperativa?

R: Aumentamos nuestra base de clientes mediante llamadas de propaganda y reuniones con potenciales clientes nuevos.

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

R: Nuestra cooperativa nunca compró equipos juntos, pero compartimos nuestros equipos y herramientas individuales entre nosotros. Definitivamente le ahorra a cada uno de los agricultores una cantidad considerable de dinero a lo largo de los años.

P: ¿Utilizó algún recurso útil para responder a las preguntas que tenía sobre las cooperativas?

R: Viví en Escandinavia, donde hay muchas cooperativas, así que estaba familiarizado con el funcionamiento de las cooperativas, lo cual fue útil.

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

R: Antes de que un nuevo miembro se una a la cooperativa, asegúrese de hacer una amplia gama de preguntas para determinar si ese miembro potencial tiene los mismos objetivos y visiones para la cooperativa. Quiere asegurarse de que el nuevo miembro encaja bien y que todos están en la misma página.

P: ¿Tiene algún consejo para otras personas que estén considerando formar una cooperativa?

R: Mi consejo para cualquiera que esté considerando formar una cooperativa sería asegurarse de tener algunos conocimientos sobre contabilidad básica, contabilidad y planes de negocios. Esto es muy importante cuando se trata de asegurarse de que la cooperativa y los miembros realmente obtengan ganancias.

SOBRE LA COOPERATIVE



Tiny Farms es una cooperativa de marketing informal que funciona como una cooperativa de marketing sin la estructura legal. Los agricultores involucrados con Tiny Farms reconocieron que trabajando juntos podrían llegar a más clientes y mercados más grandes, así como lograr un mayor poder en el mercado.

Las cooperativas pueden dar a los productores más control sobre sus productos permitiéndoles eludir a los intermediarios en el canal del mercado. Los agricultores obtienen más beneficios que de otro modo irían a otros, algo que los agricultores de Tiny Farms reconocieron y aprovecharon. Las cooperativas de comercialización agrícola son organizaciones comerciales propiedad de agricultores para vender colectivamente sus productos. Pueden reunir los productos de varios productores en lotes más grandes para manejar los productos de manera más eficiente y lograr ventas más competitivas.

Por ejemplo, en lugar de ofrecer col rizada de tres agricultores diferentes, ofrecen col rizada como producto de la cooperativa, de los tres agricultores. Las cooperativas de comercialización también pueden ayudar a los agricultores al distribuir los riesgos y los costos y tener suficiente volumen para operar una planta de procesamiento de manera eficiente o suficiente para satisfacer las demandas de los compradores más grandes.