

Fuentes de ingreso

Venta directa a restaurantes y comercios locales

La principal fuente de ingresos procede del suministro regular de frutas, verduras y otros productos procedentes de nuestra agricultura biodinámica. Establecemos acuerdos mensuales o trimestrales con restaurantes y tiendas que garantizan un flujo económico estable y predecible, adaptado a la estacionalidad de los cultivos.

Cestas ecológicas por suscripción

Generamos ingresos recurrentes mediante la venta de “cestas ecológicas” semanales o quincenales dirigidas a consumidores comprometidos con la sostenibilidad. Este modelo permite una planificación eficiente de la producción y asegura liquidez constante.

Punto de venta propio en la finca o almacén

El pequeño establecimiento ubicado en nuestra finca funciona como fuente adicional de ingresos mediante venta directa. Supone un margen comercial mayor al eliminar intermediarios y atrae tanto a vecinos como a visitantes interesados en productos locales.

Participación en mercados y ferias de proximidad

Obtenemos ingresos complementarios a través de la venta en mercados locales, ferias ecológicas y eventos rurales. Estas actividades permiten no solo generar ventas, sino también aumentar la visibilidad del proyecto y captar nuevos clientes.

Venta de excedentes

Cuando la producción supera la demanda local, canalizamos los excedentes mediante redes colaborativas con otras cooperativas agrícolas o vendiendo los productos con el formato de cestas a un precio rebajado. Esto evita el desperdicio, mantiene la rentabilidad y permite diversificar los canales de ingreso.

Formaciones y jornadas divulgativas

Ofrecemos talleres sobre agricultura biodinámica, sostenibilidad rural y gestión cooperativa. Estos cursos, dirigidos a escuelas, asociaciones y consumidores interesados, aportan ingresos adicionales y fortalecen el papel educativo y comunitario del proyecto.

Productos elaborados de bajo procesamiento (opcional según el alcance del proyecto)

A medio plazo podemos incorporar conservas simples, mermeladas, encurtidos o deshidratados elaborados con excedentes de producción. Este tipo de productos aumenta el valor añadido y permite comercializar durante todo el año.

Estructura de costes

Este apartado presenta de forma clara los principales gastos necesarios para poner en marcha y mantener la cooperativa. Se organiza en costes iniciales como la adquisición del terreno, maquinaria y semillas. Y costes operativos continuos, que incluyen mano de obra, transporte, materiales de envasado y acciones de comunicación. Esta estructura permite entender cómo se distribuye la inversión y qué elementos influirán de forma más directa en la viabilidad del proyecto.

Adquisición y acondicionamiento del terreno

Incluye la compra o alquiler del terreno agrícola, así como los trabajos iniciales de preparación: análisis del suelo, adaptación a los principios biodinámicos, instalación de sistemas de riego y mejoras básicas para garantizar una producción sostenible.

Maquinaria, herramientas y equipamiento

Contempla la inversión en tractores ligeros, aperos, herramientas manuales, sistemas de riego, invernaderos, mallas de protección y equipamiento necesario para la manipulación y almacenamiento del producto. Parte de estos recursos se obtiene mediante acuerdos con cooperativas asociadas, lo que reduce el coste inicial.

Semillas y material vegetal

Costes asociados a la compra de semillas biodinámicas procedentes de Cooperativa Rioja Alta, Garu, Dreiskel y Entheos Bio. Incluye también la reposición estacional y las variedades experimentales para evaluar su adaptación al terreno.

Mano de obra cooperativa

Incluye los salarios de los socios-trabajadores y colaboradores temporales durante las campañas agrícolas. Este apartado también contempla la formación en agricultura biodinámica, la prevención de riesgos laborales y los costes derivados de la gestión cooperativa.

Transporte y distribución

Gastos asociados a vehículos propios o compartidos, combustible, mantenimiento y logística de reparto. Abarca tanto las entregas a restaurantes y comercios como la distribución de cestas ecológicas y la participación en mercados.

Costes operativos del punto de venta

Incluye el mantenimiento del pequeño espacio de venta directa en la finca o almacén: electricidad, limpieza, mobiliario, etiquetado y materiales de exposición.

Materiales de envasado y conservación

Gastos en cajas reutilizables, bolsas compostables, etiquetas y pequeños sistemas

de refrigeración o almacenamiento provisional para garantizar calidad y frescura en las entregas.

Marketing y comunicación

Costes derivados de redes sociales, mantenimiento de la página web, campañas locales, cartelería, participación en ferias y elaboración de material promocional. Incluye también la gestión de newsletters y acciones colaborativas con comercios.

Formación continua y certificaciones

Gastos asociados a cursos adicionales de agricultura ecológica y biodinámica, así como a posibles certificaciones de calidad, sostenibilidad o producción ecológica que refuercen la credibilidad del proyecto.

Fondo de contingencia y mantenimiento del ecosistema productivo

Incluye reservas para reparaciones imprevistas, reposición de herramientas, adaptación a fenómenos climáticos adversos y medidas de regeneración continua del suelo. Este fondo garantiza estabilidad frente a riesgos propios de la actividad agrícola.

En resumen, la estructura de costes refleja un proyecto comprometido pero exigente: requiere inversiones importantes en terreno, maquinaria y formación, aunque a la vez cuenta con elementos que favorecen su sostenibilidad económica, como la colaboración con otras cooperativas, el uso de recursos locales y un modelo productivo que reduce gastos a largo plazo.