



# Farm-Success

*training farmers for sustainable succession processes*

## Case de Estudio

Niccoló Lo Piccolo

## 1. Introducción

BIOGOLD es una granja de 9 ha, basada en la horticultura orgánica (todas las principales verduras de cada estación), en la apicultura (miel y todos los demás productos derivados, y también incluye una nueva actividad, el veneno de las abejas) y una producción de aceite virgen extra. Todos los productos están disponibles para venderse en la granja y online ([www.biogoldsicilia.it](http://www.biogoldsicilia.it)). Niccolò Lo Piccolo, el sucesor, dirige la granja que él amplió desde la producción tradicional de verduras hasta la comercialización directa, también incluyendo la nueva línea de productos de apicultura y relacionados.

## 2. Perfil del Promotor

**2.1 Nombre:** Niccolò Lo Piccolo

**2.2 Edad:** 28

**2.3 Género:** Hombre

**2.4 Formación:** Ingeniero medioambiental.

**2.5 Estado civil:** Soltero

**2.6 Número de hijos ( mencionar la edad de los hijos ):** -

## 3. Perfil de la granja

**3.1 Dirección – para ser utilizada por el localizador de la granja:** Caltagirone (Catania), Sicilia (Italia).

**3.2 Área de la granja en hectáreas:** 9 ha

**3.3 Fecha desde que la familia es propietaria:** 30 años

**3.4 Nº de trabajadores de la granja:**

	Jornada completa	Jornada parcial
Miembros de la familia	1	0
Otros trabajadores externos	1	0

**3.5 Descripción de la granja antes del traspaso:**

El antecesor (el padre) fue el dueño de la empresa desde el año 1980. La granja estaba basada en un horticultivo hasta el traspaso cuando fue convertida en una granja orgánica, también se incremento la variedad de verduras para aportar una amplia oferta, y la apicultura como

complemento a la horticultura para la polinización.

### **3.6 Descripción de la granja después del traspaso:**

Tras el traspaso la granja fue convertida en una granja orgánica y se diversificó en productos específicos. Como consecuencia de la visión medioambiental de la nueva granja Niccoló empezó una actividad apicultora en la granja, encaminada a favorecer la polinización y a producir miel, propóleos, jalea real, etc. El próximo paso fue venderlo en internet a través de la promoción de productos individuales y enviando los pedidos a través de la web. Esta nueva oleada mostró una visión distinta de la granja basada en la protección del medio ambiente, una producción de calidad y un mercado virtual.

## *4. Proceso de traspaso*

### **4.1 Texto inicial:**

La idea del traspaso vino de parte del sucesor y rápidamente consiguió la aprobación del antecesor, su padre, y de su madre, que aun ayudaba en la granja. Fue posible, ya que era un granjero joven, conseguir las primeras cuotas de financiación de la PAC/PDR e inició un plan de transformación basado en la agricultura orgánica. El padre le dio su aprobación, también compartida por la madre, en cuanto al traspaso y apoyaron la elección de su hijo. El proceso de traspaso fue favorecido por la asociación de agricultores.

### **4.2 Amenazas/ Desafíos:**

- No hubo amenazas específicas ya que contaba con la aceptación del predecesor, su padre y también estuvo de acuerdo en proceso de transformación de la granja. El mayor desafío fue la conversión de la granja hacia una agricultura orgánica pero, tras el proceso de modificación, estuvo claro que la elección trajo consigo nuevas oportunidades.
- La apicultura fue una elección que guardaba una cercanía natural con la granja y además era una buena diversificación de los productos de la empresa, del mismo modo implementaba y mejoraba la imagen de la granja, incluso si el hecho de iniciar una nueva actividad pudiese ser una amenaza por una carga de trabajo adicional.
- El siguiente paso fue la comercialización basada en una página web y en un mercado virtual en la página, y las amenazas representadas por un nuevo mundo que estaba por descubrir y probar.

### 4.3 Principal entrenamiento/ Habilidades y Competencias

- En relación a un profundo conocimiento de las medidas favorables para un jóvenes agricultores, primero por las ayudas de primera instalación y plan de mejora de negocio, también con financiación y formación aportada por la asociación de agricultores.
- Las competencias para realizar planes de negocio mejorado, desde la idea de negocio hasta la realización del paso a paso, incluyendo también venta on-line.
- Un profundo conocimiento en horticultura con una gran variedad de especies dependiendo del ciclo estacional y del proceso en la granja.
- Un profundo conocimiento de la apicultura y de la miel y de otros productos derivados.

### 4.4 Consejo del sucesor

“Para seguir tu propia visión, como el fuerte respeto al medio ambiente, hay que estar motivado y feliz con tu propia vida y con la elección de trabajo”.

## 5. Consideraciones, Habilidades/ Competencias involucradas en el proceso de sucesión y consultas/ preguntas

### 5.1 Consideraciones Generales:

El proceso del traspaso fue muy fácil y ocurrió sin dificultades con la aprobación del padre y de la madre. El padre, el antecesor, favoreció el traspaso, también con ayuda y colaboración extra. Las nuevas ideas, tales como una granja orgánica y las ventas on-line, no fueron criticadas y se consideraron como normal en la evolución del traspaso.

### 5.2 Habilidades/ Competencias especialmente relevantes en el proceso de sucesión

- El principal reto y competencia necesaria como punto de inicio es un plan de negocio basado en una clara y factible idea de negocio. La granja, basada en la horticultura fue el punto común de inicio para el acuerdo y las competencias del traspaso, puesto que un ingeniero medioambiental favoreció la apreciación de la familia sobre la nueva visión y proyecto. Un debate común entre los miembros de la familia fue fundamental para empezar con la nueva idea de granja e implementarla con productos orgánicos y con las ventas on-line.
- Se usó un sistema de dirección de software básico para llevar a cabo las ventas on-line ofreciendo ofertas estacionales de productos y explicando más y mejor que la calidad

de la granja y la sostenibilidad son también importantes para salir adelante con las competencias del marketing.

- Las habilidades de los empresarios, particularmente la orientación a las ventas y el estilo de las habilidades, especialmente las ventas y el estilo son fundamentales para dirigir con éxito una granja diversificada.
- Un profundo conocimiento de los problemas naturales es muy importante para tener un enfoque científico hacia el medio ambiente y hacia una producción orgánica de verduras y de productos relacionados con la apicultura..

### **5.3 Consultas/ Preguntas**

- El traspaso de una explotación puede ser un proceso largo en caso de que haya conflictos entre hermanos.
- ¿Cuál es la mejor manera de reducir los conflictos y obtener rápido una solución para el traspaso de la granja?
- ¿Qué información y entrenamiento específicos pueden proveerse en este caso?

Technische  
Universität  
München



Alemania  
[www.tum.de](http://www.tum.de)

**HOF UND  
LEBEN**

Hof und Leben GmbH  
(Alemania)  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



On Projects Advising SL  
(España)  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



COAG-Jaén  
(España)  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)



Agricoltura è Vita  
(Italia)  
[www.agricolturavita.it](http://www.agricolturavita.it)



Biotehniški Center Naklo  
(Eslovenia)  
[www.bc-naklo.si](http://www.bc-naklo.si)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

Association of Private Farming of  
the Czech Republic (República Checa)  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



European Council of Young Farmers  
(Bélgica)  
[www.ceja.eu](http://www.ceja.eu)

Redes Sociales:



@FarmSuccess\_PRRJ



[www.facebook.com/Farm-Success-1847102312209950](https://www.facebook.com/Farm-Success-1847102312209950)

Página web del proyecto:

[www.farmsuccess.eu](http://www.farmsuccess.eu)

[info@farmsuccess.eu](mailto:info@farmsuccess.eu)



Apoyado 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.  
Proyecto N°: 2015-1-DE02-KA202-002390