



Tomás Aranguéz Toledo no se diplomó en el Programa de Dirección de Empresas Agroalimentarias, DEA, en el año 1987, siendo Presidente de su promoción. En la actualidad, es el Presidente de la Cooperativa del Valle de los Pedroches, COVAP. Cooperativa que se constituyó a finales de los años 50 en Córdoba.

Entrevista a Tomás Aranguéz, Presidente de COVAP

«Podemos ofrecer una garantía sanitaria absoluta en todos los productos que se elaboran en COVAP»

RAQUEL MARTÍN LÓPEZ-SOLDADO
Rmartin@santelmo.org

¿Cómo surge la idea de crear una cooperativa?

Covap se constituyó a finales de los años 50 por un pequeño grupo de ganaderos que, preocupados por la situación que vivían de falta de alimentos para sus animales a consecuencia de un otoño seco y frío, se dieron cuenta de que todos ellos tenían el mismo problema para alimentar el ganado. Fue entonces cuando se plantaron la posibilidad de comprar algo de maíz que se estaba importando de EE.UU. Entonces el maíz era poco conocido y utilizado en España en alimentación animal y a partir de esa idea, 13 ganaderos compraron 10.000 kilos de maíz y se los repartieron. Esto dio lugar a hacer otra serie de actividades en común. Al poco tiempo se decidieron a constituir la cooperativa y rápidamente se fueron incorporando otros ganaderos a la idea y al proyecto.

¿Cuándo se incorporaron ganaderos de otras provincias?

En el año 62 aproximadamente, se constituyó una pequeña fábrica de pienso con muy poquita capacidad pero que expandió rápidamente la incorporación de nuevos ganaderos a la cooperativa. En mi opinión, en ese momento se tomaron dos decisiones trascendentales. Una es que la distancia no fuera nunca un obstáculo, es decir que todos los socios tuvieran siempre el mismo precio por el producto que retiraban de la cooperativa, y otro es que en vez de darle un carácter localista a la cooperativa, se le dio un carácter más global. Gracias a esto se incorporaron socios de regiones como Extremadura y Castilla-La Mancha con problemáticas y con características similares. Creo que estos dos rasgos, han definido en gran parte el carácter de la cooperativa, ese carácter de universalidad incidiendo en cuestiones de calidad, pero no por distancias o por cantidad.

¿Cómo comienzan a comercializar la leche?

En el año 65, se empezó a recoger le-

che. Algunos ganaderos tenían vacas de leche que utilizaban principalmente para el consumo familiar y la venta domiciliaria. En la primavera siempre les sobraba algo. Para poder utilizar ese incremento en la producción, se dirigieron a la cooperativa pidiendo que se les comercializara la leche que les sobraba en primavera. Se hizo una primera recogida en una semana de 300 litros que se transportó en cántaras en el mes de mayo. Esto dio pie a que se instalaran centros de recogida en distintos municipios a los que iban los ganaderos, llevaban su leche, se enfriaba y se recogía en camiones. Como consecuencia de ello, hubo un crecimiento con la incorporación de muchísimos ganaderos a la producción de leche, aunque hasta ese momento no la producían.

¿Qué otros productos comercializan?

Posteriormente, se han ido desarrollando y ampliando esas actividades originales con otras nuevas que han ido completando la actividad de la cooperativa. Hoy tenemos ya industria de cerdo ibérico, esa leche que recogíamos, la industrializamos y la convertimos en nuestra fábrica, tenemos leche de cabra, leche de oveja, vacuno de carne y ovino de carne. En la actualidad pode-

mos decir que todo aquello que se produce en la explotación de un ganadero, se puede transformar y comercializar a través de la cooperativa, y todo aquello que precisa el ganadero en su explotación, alimentos, medicamentos, material necesario para la explotación, etc. lo puede encontrar en la cooperativa.

¿Cuántos socios hay en la actualidad en la cooperativa?

Actualmente somos 9500 socios, no todos activos, pero todos ellos permanecen en las distintas formas de ser socios: socios activos, colaboradores, etc. Manteniendo regularmente una actividad con la cooperativa seremos unos 4.500 ó 5.000 socios. Cada uno participa en función del ganado que tiene en su explotación.

¿Y vuestro ámbito de actuación?

El ámbito de actuación está centrado ahora mismo en la zona de Córdoba del Valle de los Pedroches, la zona sudoeste de Ciudad Real, el Valle de Alcuñía y la zona oriental de Badajoz, el Valle de la Serena. Por demandas y peticiones que tenemos de otros colectivos, probablemente nuestro radio de acción se valla ampliando en el futuro a otras zonas limítrofes con éstas.

En la actualidad podemos decir que todo aquello que se produce en la explotación de un ganadero, se puede transformar y comercializar a través de La cooperativa.



«Tenemos una perfecta trazabilidad del producto, conocemos quién, cómo produce, dónde lo hace, qué sistemas lleva, qué asesoramiento tienen nuestros equipos técnicos, qué cantidades va a producir y cómo las va a producir».

¿Es la leche la actividad más importante de Covap?

Hasta ahora lo ha sido. Hace 10 años la fabricación de pienso y leche suponían el 93 % de la facturación de la cooperativa. Hoy en día, estas dos actividades suman algo menos del 80%. Quiere decirse que aunque se han ampliado estas dos, ha habido a su vez un desarrollo de otras actividades que ha permitido dar servicio a los socios, clientes y consumidores en otros campos de actividad que lógicamente la cooperativa ha ido poniendo en marcha y desarrollando.

¿De qué manera ha afectado que la unión europea haya restringido la producción de leche?

Ha supuesto evidentemente un cambio en muchas cosas. Hace 15 años, en la cooperativa entregaban leche 1500 ganaderos y se recogían 60 millones de litros de leche. Hoy en día entregan leche 500 ganaderos y se producen 240 millones de litros de leche. Lo que quiero decir es que la tercera parte de los ganaderos han sido capaces de producir cuatro veces más. ¿Por qué? Porque han modernizado sus explotaciones, han hecho un gran esfuerzo en temas de alimentación, de sanidad, de genética, de manejo del ganado y también un gran esfuerzo en compra de cuota para poder persistir en el sector. Es decir, la restricción de la UE ha hecho que muchos ganaderos, para poder continuar en la actividad, hayan invertido en comprar cuota que les autoriza a producir más, es como aquel que dice "pagar su propio puesto de trabajo". Han tenido que hacer inversiones muy fuertes. En algunos casos también ha habido reasignaciones por parte de la comunidad autónoma y por parte del ministerio, pero todo eso ha sido también auspiciado y favorecido por la propia adquisición de cuota por parte de los ganaderos. En algunos casos han tenido que pagar cantidades cercanas a 100 ptas. por litro de leche.

¿Actualmente exportáis alguno de vuestros productos?

Fundamentalmente nosotros estamos en el mercado español. Primero porque la alimentación animal, que supone un

componente importante, está destinado a nuestros socios; y en segundo lugar, porque vendemos prácticamente todos nuestros productos en el mercado nacional.

Por otro lado, pensamos que el ibérico, es un sector donde podríamos tener actividad en el mercado internacional. Hemos hecho pequeñas introducciones en Francia, Edimburgo y Japón, aunque hasta este momento, nuestra producción ha sido prácticamente absorbida por el mercado nacional. Japón era un mercado que estábamos abriendo con muchísima ilusión y con bastantes posibilidades, pero por el momento se nos ha cerrado por el tema de la peste porcina clásica por los brotes que hubo en Cataluña. Esperamos que se pueda abrir en fechas próximas.

Entonces, ¿tenéis en proyecto exportar?

Sí, con toda probabilidad y principalmente en productos cárnicos, tanto de vacuno, como de ovino y cerdo ibérico para lo cual vamos a iniciar la construcción de un matadero en fechas próximas, que nos permita trabajar en las tres especies.

¿Qué hay de la seguridad alimentaria?

Creo que nosotros podemos alardear, sin ninguna presunción ni vanagloria, de hacer algo que muchas otras empresas no pueden hacer. Tenemos una perfecta trazabilidad del producto, conocemos quién, cómo produce, dónde lo hace, qué sistemas lleva, qué asesoramiento tienen nuestros equipos técnicos, qué cantidades va a producir y cómo las va a producir. Eso en lo que respecta al origen y luego, en la cooperativa tenemos

sistemas de auditoría interna que cumplimos no sólo las normas ISO 9000, sino también sistemas de certificación de procesos y de productos realizados por auditorías externas. Yo creo que hoy podemos ofrecer una garantía no sólo sanitaria sino cualitativa absoluta en todo lo que se elabora en la cooperativa. Este es uno de los criterios que cada vez avanzamos más. La cooperativa a través de sus socios fija las normas, y cuando esto ocurre, siempre procuramos pensar que es más importante quien recibe el producto que quien lo hace. Quien lo hace se tiene que acomodar a las exigencias de quien lo recibe. Tenemos que estar al servicio de nuestros clientes y consumidores y hacer aquello que ellos nos demandan.

Por último ¿Cómo se financia la cooperativa?

En el año 2001 rondamos los 28.000 millones de pesetas de facturación, unos 168 millones de euros. Una máxima que tenemos, es que la cooperativa siempre debe dar beneficios, es decir, antes de pagar a los socios, dejamos una parte de la facturación de cada actividad como beneficio de la cooperativa. Con lo cual la empresa dispone de capital propio para reinvertirlo y autofinanciarse. En este momento, tenemos unos fondos propios de superan los 9.000 millones de ptas., constituidos, podríamos decir, por lo ahorros de toda la vida. Es una empresa estable, saneada y con criterio de que los socios tenemos que procurar siempre que la empresa esté bien. En realidad somos una empresa que nos hemos dado la forma jurídica de cooperativa, pero somos una empresa. 

