



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 19 extraordinario, octubre 1995, pp. 101-107

Cooperativas Agrarias: COPAGA, S. COOP

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1995 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/feciriec

COPAGA, S.COOP.



NOMBRE DE LA EMPRESA:	COPAGA, S.COOP.
SECTOR ECONÓMICO:	AVICULTURA Y GANADERIA
ACTIVIDAD QUE DESARROLLA:	FABRICACIÓN DE PIENSOS; MATADEROS CON SALAS DE DESPIECE DE POLLOS, CERDOS Y TERNE- ROS; INCUBADORAS; GRANJAS DE SELECCION
FECHA DE CREACIÓN:	1.945
DOMICILIO SOCIAL:	POLÍGONO INDUSTRIAL EL SEGRE (LLEIDA)
EMPLEADOS:	531
SOCIOS:	1.706
FACTURACIÓN AÑO 1994:	27.778 MILLONES DE PESETAS.
EXPORTACIÓN: (%)	2%

1.- Introducción

Se cumple en este año el 50º aniversario de la fundación de COPAGA, S.Coop.

La simple necesidad de agrupar productores para la obtención de cupos de importación de materias primas para piensos, ha ido evolucionando extraordinariamente durante medio siglo, en base a organizar actividades cooperativizadas efectuando las inversiones adecuadas a las necesidades de los propios socios.

Se tiende hacia la autofinanciación y los resultados han afectado a cada Sección y a cada socio de forma independiente.

En COPAGA se pone de manifiesto la convicción de que el modelo de responsabilidad empresarial de sus socios es el que hay que seguir y proteger frente a otros modelos. Se pretende un desarrollo equilibrado que atienda las necesidades de los socios, fomentando las medidas que favorezcan la incorporación de los jóvenes a la Cooperativa.

Los productos alimentarios cooperativos en su marketing deben resaltar su honradez, su calidad y salubridad.

COPAGA debe asumir la responsabilidad de transmitir el modelo cooperativo a las nuevas generaciones, demostrando que es una alternativa real para la superación de la crisis.

COPAGA en 1.994:

281.322 Tm. de piensos compuestos.
 21 millones de pollos (5% de toda España)
 389.044 cerdos en Cebo Puro y Ciclo Cerrado
 8.136 cerdas Selección, programa de Hiperprolíficas Nova Genética
 6.314 Terneros
 4,7 Mill. de docenas de huevos.
 27.778 Mill. de cifra de ventas (aumento 6,6% s/año 93)
 3.550 Mill. de Recursos Propios (aportación socios)
 1.972 Mill. de Activo Fijo Neto (amortizaciones 2.828 M.)
 1.458 Mill. de Préstamos a largo plazo.
 6.687 Mill. de Activo Circulante.
 3.651 Mill. de Pasivo Circulante.

Cuenta COPAGA con 1.706 socios y 531 empleados que a su vez son la base de la Caixa Rural Segre Cinca, entidad con un pasivo de 2.500 millones y con un bajo coste de intermediación.

Las instalaciones de los Mataderos de Pollos, Cerdos y Terneros, junto con sus respectivas Salas de Despique y Fábrica de Embutidos, están homologados por la U.E.

2.- Organización democrática

Cada socio tiene derecho a un voto.

Se llevan a cabo 2 Asambleas Generales al año. En Diciembre para avanzar resultados y presentar tres documentos para su aprobación: Plan de Actividad, Plan de Inversiones y Plan Financiero. Y en el mes de Abril para presentar las Cuentas Anuales, así como para renovar los miembros del Consejo Rector cada 2 años por mitad.

También se realizan 2 Asambleas por cada Sección: Pollos, Ponedoras, Porcino Cerdas Madres, Porcino Ciclo Cerrado, Porcino Cebo y Terneros.

El Consejo Rector está formado por 14 miembros. Uno de ellos es el representante de los empleados. Se distribuyen las plazas de Consejo Rector entre las Secciones citadas. La elección se realiza con candidatos presentados por cada Sección que previamente ha elegido de entre todos sus miembros al doble de los necesarios. El presidente se elige de entre los miembros del Consejo.

El Consejo Rector se reúne 2 veces al mes.

Los representantes de cada Sección forman con otros socios las respectivas Comisiones en las que delega el Consejo Rector. Se reúnen cada mes con los ejecutivos que les corresponde.

3.- Régimen económico

La Cooperativa tiene centralizada la Administración y las Finanzas y descentraliza cada una de las Secciones con cuentas de explotación independientes que afectan a los socios respectivos.

En cada sección se establecen unos precios provisionales o "escandallo" como expresión utilizada en la Cooperativa que se ajustan al término de cada ejercicio con los precios o costes resultantes. Todos los socios tienen los mismos precios, es decir gozan de las mismas oportunidades, pero no todos los socios obtienen el mismo resultado, ya que éste dependerá de las diferencias técnicas que consiga el socio en su granja.

La Cooperativa facilitará a todos los socios los mismos parámetros económicos (precios del pienso, de la carne, etc) pero cada socio consigue su margen en función de los parámetros técnicos que logre (índices de conversión pienso/carne, pesos, calidades, bajas, etc.)

Cuando se producen desvíos notables entre el margen provisional establecido en el escandallo y el real derivado del Mercado principalmente, se efectúan retenciones en las liquidaciones provisionales a los socios, que permitan la devolución del exceso pagado, al final del ejercicio.

Autofinanciación

Se realizan las siguientes aportaciones a Capital por parte de los socios:

- * 3% sobre el valor del Pienso suministrado a cada socio hasta que se logra un límite individual equivalente a 35 días de consumo. Cada trimestre se establece el límite actualizado para cada socio, en base al promedio móvil de dicho periodo calculado sobre los últimos 12 meses.
- * 3% sobre el valor del animal base suministrado, hasta alcanzar un 40% del valor.
- * Aportación equivalente al 0,5% de las ventas y a una cantidad equivalente a las Amortizaciones. Esta aportación es rotativa de 5 años. Es decir se genera cada año un nuevo Título y se devuelve al socio el que se generó hace 5 años.

4.- Política de recursos humanos

Los socios tienen un alto grado de participación en las Asambleas. Las de las Secciones alcanza al 80% de asistencia media

Se organizan reuniones especializadas sobre temas de interés y cada año se imparten cursos de formación para socios y empleados. El último año se han entregado 86 diplomas a asistentes a cursos de formación de 300 horas.

El Consejo Rector delega en una Comisión de 3 miembros para que junto con la Dirección se ocupen de las relaciones con el Comité de Empresa. El presidente del Comité de Empresa, tal como ya se ha dicho, es miembro de pleno derecho del Consejo Rector de la Cooperativa.

5.- Políticas de mercado y desarrollo de la actividad comercial

COPAGA posee 7 delegaciones comerciales en Barcelona, Alicante, Villena, Gandía, Santander, Valladolid y Zaragoza. El 50% de sus ventas se realizan en Catalunya.

La planificación de la producción se lleva a cabo en base a las previsiones de ventas del mercado.

A pesar de tener como objetivo fundamental el mercado interior, se realizan exportaciones a Andorra, Francia y Reino Unido, principalmente.

6.- Inversiones y política de innovación tecnológica

Tanto en las inversiones cooperativizadas como en las propias de cada socio, se persigue el objetivo de competitividad. En los planes financieros de cada año se tiende a que las nuevas inversiones se autofinancien con el crecimiento del Fondo de Amortización de cada año.

El porcino COPAGA participa con un 51% en Nova Genética, S.A., junto con el IRTA y Barcelona Tecnología, desarrollando un plan de selección de Cerdas Hiperprolíficas.

Dispone también COPAGA de Granjas Experimentales en todas las clases de ganado de que disponen sus socios.

En cada Sección se elaboran listas con los resultados técnicos y económicos de los socios que sirven para estimular a los socios en la lucha por la competitividad. La relación entre los socios es muy notoria en cuanto a la comunicación de sus respectivas actividades.

7.- Relación con otras actividades

La actividad Cooperativa en el sector ganadero y avícola no alcanza más del 15% del total de España.

COPAGA participa en el Plan de Reestructuración de Cooperativas llevado a cabo por la Generalitat de Cataluña, habiendo incorporado a las Cooperativas de Almacelles y de Isona.

Si bien existen buenas relaciones con las Cooperativas del Sector, no son muy diferentes a las que se tienen con empresas no cooperativas dentro del mismo Sector.

COPAGA ocupa la Vicepresidencia de la Federació de Cooperatives Agraries de Catalunya y a través de la misma participa en la Confederación de Cooperativas.

También forma parte de las Asociaciones Sectoriales de Pollo, Cerdos y Terneros.

8.- COPAGA ante los desafíos de futuro

Durante la época expansiva de la economía general, COPAGA no ha tenido dificultad en el cumplimiento de los principios cooperativos. La irrupción de la economía financiera en el sector primario ha creado mayores problemas que se han tenido que afrontar con imaginación.

El granjero tiene tres opciones:

- 1.- Poner sus instalaciones y su trabajo al servicio de firmas integradoras que pagan a "forfait".
Es decir un tanto por animal en base a resultados técnicos.
- 2.- Trabajar por su cuenta.
- 3.- Asociarse a una Cooperativa.

COPAGA en el transcurso de los años ha sido una alternativa clara donde se han seleccionado los mejores profesionales, dado que la responsabilidad empresarial es el mejor estímulo cuando se consiguen resultados económicos positivos.

El mercado avícola y ganadero es libre y lo seguirá siendo, cada vez con mayor amplitud geográfica. La evolución económica será cíclica y cada granjero debe ser libre en su desarrollo, siendo necesario que asuma su responsabilidad.

Los valores propios del cooperativismo han influido positivamente en la formación de buenos profesionales en la actividad avícola y ganadera, capaces de ser competitivos en Europa en igualdad de condiciones organizativas. Es decir, si en España contáramos con interprofesionales como otros países europeos con gran experiencia organizativa en cuanto a planificación de producciones y canalización de excedentes.

El futuro es preocupación permanente en COPAGA. Los cursos de formación se encuadran en un programa denominado COPAGA 2.000 de cara a los hijos de los actuales socios que serán la tercera generación de la Cooperativa.

La ganadería se desarrollará en un marco muy profesionalizado por especialistas capaces de adaptarse a las exigencias de un mercado que crecerá poco en volumen, pero mucho en exigencias de calidad y salubridad de los alimentos.

Confiamos que la reciente Ley de Interprofesionales pueda llegar a ser aplicada en España con la misma eficacia que en países como Holanda, Dinamarca, Francia o Reino Unido, entre otros.