

LA COOPERATIVA COCAMP, ¿ES MOMENTO DE CAMBIOS?

REFLEXIONES PREVIAS A LA ASAMBLEA GENERAL

David Lana.*

Sobre la cooperativa

En próximas fechas se desarrollará la Asamblea General de la Sociedad Cooperativa Campo Palmero, COCAMP, a la que están convocados más de 900 socios de todos los municipios de la isla, aprovechando esta ocasión, me sentía en la obligación de realizar algunas reflexiones acerca de los cinco años de historia de esta Cooperativa y de la función que puede desarrollar en el futuro.

Además de ser una Cooperativa, COCAMP fue calificada, en 2002, como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), en la categoría de Frutas y de Hortalizas, siendo la única OPFH que opera en la isla calificada para ambas categorías. La importancia de ser OPFH se explicará más adelante.

En un principio, dado que existía un mínimo de facturación anual, se trató de unir a los proveedores de empresas mayoristas de la isla, de manera que, sin perturbar los negocios de estas empresas, los cosecheros pudieran acceder a unas ayudas por kilo vendido, que sólo puede tramitar una OPFH como COCAMP, para los productos que ésta venda. De esta manera, COCAMP pasó a ser otro intermediario más, con su coste correspondiente de 2 céntimos por kg, pero que genera un beneficio neto aparente para los socios productores en forma de ayudas a la comercialización local (Poseican Interior) que oscilan entre 9 y 21 céntimos por kg.

Tras cinco años de funcionamiento, podemos decir que COCAMP es la organización que aglutina la mayor cantidad de información sobre la producción insular de frutas y hortalizas destinada al mercado Canario, estando ésta disponible para socios, estudiosos y clientes en general, no así la que tienen otras empresas. Se facturan 3,6 millones de Euros, que es casi todo liquidado a los socios, y cuyo valor final en la cadena comercial puede rondar los 10 millones de euros. De lo liquidado a los socios, gran parte es invertido en el propio cultivo, en compras de insumos, mano de obra, agua, etc.

Siempre ha sido intención de los trabajadores de la Cooperativa favorecer a los socios en todos los sentidos, no sólo con la gestión de una ayudas del Poseican, sino en la generación de servicios adicionales que son tan o más importantes, aunque los productores no sean siempre conscientes de ello. Ejemplos de esto son la tramitación de seguros agrarios, el asesoramiento técnico en finca, la redacción de cuadernos de explotación, solicitudes diversas ante las administraciones, suministro de información sin intereses comerciales, etc., con las limitaciones y errores que pueda tener cualquier persona que intenta hacer cosas.

La situación actual

Tras cinco años de funcionamiento podemos decir que el sector de la agricultura interior en la isla está pasando dificultades, los productores son cada vez menos y la entrada de productos importados es creciente, la amenaza de productos externos con precios muy

inferiores y, el reducido consumo insular, hace que no sea interesante dedicarse a la agricultura de abastecimiento interior.

Hay que hacer una salvedad con los cultivos de exportación como el aguacate y, algunos productores de hortalizas afortunados que perciben precios mayores, por entregar a supermercados directamente sus frutas u hortalizas, lo que les permite obtener precios mejores, así estos supermercados se benefician de productos más frescos y baratos que los comprados a intermediarios.

También es cierto que estos supermercados sólo compran las cantidades que van demandando sus puntos de venta, con márgenes altísimos, que superan frecuentemente el 100%, y que retraen claramente el consumo de los productos prescindibles en los hogares.

Aún así, en general, los precios medios percibidos por los agricultores de La Palma son mucho mayores que los que perciben en Gran Canaria o Tenerife, siendo también los costes mayores.

Los grandes consumidores de hostelería, restauración y públicos parecen estar claramente decantados por surtirse de intermediarios, frecuentemente por otras razones diferentes que los mejores precios o la calidad del producto, como puede ser la constancia, la seriedad o, quizá, los incentivos a los responsables de compra de estos centros.

Los mercadillos de agricultores y mercados centrales suponen todavía un pequeño porcentaje del consumo y una parte importante de la mercancía es suministrada también por intermediarios.

En la actualidad podemos diferenciar a los productores de COCAMPA en varios grupos de cierta importancia, los productores de aguacate, los de naranjas y los restantes que producen frutas y hortalizas con destino a la propia isla.

Entre los primeros el principal interés es contar con las ayudas mientras se pueda mantener una cierta competencia entre almacenes compradores que mantenga los precios al productor más o menos aceptables, en este mercado existen dos cooperativas, dos SAT y cinco o seis empresas más que son compradores de aguacate para su exportación al resto del archipiélago y, alguna cantidad a Europa. La división de esta decena de empresas hace que manejen cantidades muy pequeñas de aguacate con mayores costes unitarios, impide tener imagen unificada y manejar debidamente el mercado canario de esta fruta en la que La Palma es la mayor productora. Por otra parte, los precios actuales para el agricultor son aceptables (1,26 €/kg en 2006), si bien existe cierto temor ante un futuro sobre-abastecimiento del mercado canario con precios menores en el exterior. Unos 350 socios podrían encontrarse en este grupo. La aparente competencia en la compra de fruta no siempre es real ya que las principales empresas suelen coincidir en los precios de compra. La aparición de otras nuevas empresas para la comercialización de esta fruta parece agitar nuevamente el mercado.

Los productores de cítricos tienen en las ayudas del Poseican uno de los mayores ingresos, ya que supone sumar un 45% a los ingresos por venta de esta fruta, que por término medio se vende a 0,37€/kg. De esta fruta existen dos empresas principales compradoras, una de ellas pública. Existen incursiones de menor importancia de otras tres o cuatro empresas intermediarias. La mayor parte de la naranja es calibrada y envasada en la Central

Hortofrutícola Insular. En este grupo de socios podríamos tener unos 150 aproximadamente. De no ser por las ayudas mencionadas, la producción de naranja se vería reducida considerablemente ya que en la actualidad está sucediendo, aún con la ayuda.

El grupo más heterogéneo de cultivos es el destinado al consumo en la propia isla, en la actualidad se entrega de forma directa a las centrales de compra de las dos redes de supermercados más importantes de la isla, en resto se entrega en almacenes de intermediarios que, a su vez, suministran a los mismos y a otros supermercados, a los grandes consumidores, tiendas al menor, mercados, etc. En este grupo estarían unos 150 productores, de los cuales son productores continuos unos 50 a lo sumo, el resto lo son de manera estacional. Los productos son clasificados y envasados por los productores o en almacenes de intermediarios para este trabajo. No existe imagen, común ni adecuado control de calidad. Son los productores que más ayuda requieren para su organización por la pequeña dimensión de las producciones y gran diversidad de productos. Para este grupo se realizó el Estudio de Mercado de Frutas y Hortalizas que puede servir de apoyo para futuras iniciativas. Los productores de este grupo están compitiendo entre sí para conseguir colocar su mercancía y son manipulados por todos los operadores.

Dentro del anterior, el grupo de productores de papas, cada vez más reducido, está comercializando su producción con dos empresas principales que simultáneamente manejan papa de importación. Cuanta menos papa local exista, más cara estará para poder subir también la de importación, que entrará en mayores cantidades. El mercadeo de este producto sigue siendo muy importante por fuera de COCAMPA.

Las decisiones a tomar

Llegados a este punto, es el momento de decidir el camino a tomar, la Consejería de Agricultura nos obliga, como OPFH, a adoptar normas de producción, de comercialización y medioambientales pero esto no es sencillo con la fragmentación actual, si queremos que no sea sólo papel mojado y defender nuestros productos adecuadamente de las amenazas externas.

Debe ser conocido que, en el seno de la propia Cocampa, hay elementos nocivos que no desean la mejora de la rentas de los productores si ven amenazados sus negocios particulares y, hasta ahora han puesto impedimentos a cualquier intento de unificar criterios de calidad, de gestión, de trazabilidad u otros, para los productos de La Palma integrados en Cocampa.

Ni siquiera la empresa Mercocanarias, a nivel regional, ha conseguido ganarse la confianza de unos productores, que ven como se despilfarran los recursos por un lado y se liquidan los precios más bajos en la mayor parte de ocasiones.

Una empresa que durante años se ha restado a los citricultores 5 pesetas por kilo en concepto de clasificación que, presuntamente, nunca fue pagada al Cabildo y que salieron de La Palma para no volver a sus legítimos propietarios. Si bien ha jugado un importante papel en la isla, como reguladora de precios, evitando indeseables monopolios o maniobras similares de intermediarios, en una isla de reducida dimensión como La Palma, la dirección regional de Mercocanarias no menciona abiertamente que también deducían una mayor cantidad en concepto de transporte de unas naranjas para el que pedían subvención al Estado.

Hasta hace poco la empresa Mercocanarias cobraba un interesante porcentaje de sus gastos de transporte entre islas que nunca revirtió a las arcas de La Palma o de sus productores. Tampoco se explica porqué, de los cientos de millones de pesetas que cada año se perdían en esa empresa, y se compensaban con subvenciones, no se exigía que se perdieran también en el centro de La Palma de forma proporcional a los kg. comercializados, liquidando más caro los productos, por ejemplo.

Ya que sale el tema de la ayuda al Transporte, es interesante destacar que hasta hace dos años, mientras no había los suficientes controles administrativos que impidieran el fraude, presuntamente, algunos intermediarios de esta isla se han estado lucrando recibiendo ayudas al transporte que no les correspondían, probablemente declarando más kilos que los transportados, solicitando dos empresas ayuda para el transporte de la misma mercancía, para el transporte de mercancías que no tenían origen canario u otras irregularidades, aparentemente evitadas ahora con la nueva documentación exigida y los controles existentes para el cobro de estas ayudas.

Hablando de ayuda a los intermediarios, no podemos olvidar la Central Hortofrutícola Insular, lo que aparenta ser un servicio a los cosecheros supone, en la práctica, una serie de subvenciones del Cabildo (de todos los palmeros) a diversas empresas, como Mercocanarias pero también a otras privadas que operan gratis, o casi, ahorrándose alquiler de nave, cámaras frigoríficas, etcétera. Se almacenan papas de fuera y otros productos de importación al precio de 2 céntimos por kg. y mes. Se usa al personal del Cabildo para cargas y descargas de camiones privados, quizá incentivados con pequeños detalles. Se usan los montacargas y equipos públicos para lucro privado, se realizan inversiones que aparentan favorecer a los cosecheros pero que, en la práctica, favorecen a estas empresas privadas, incluida COCAMP, y la pública. El actual funcionamiento de la Central impide llevar un adecuado control de trazabilidad ni garantizar la higiene e inocuidad de los alimentos procesados o almacenados en ésta, ni siquiera los hurtos o mermas inexplicables.

Probablemente COCAMP sea la única que posee un acuerdo de un Órgano del Cabildo por el que se le cede las instalaciones de la Central Hortofrutícola y, sin embargo, está limitada a un par de oficinas y una pequeña cámara para guardar envases hasta dentro de poco, cuando se ponga en marcha la planta de producción de ensaladas listas para comer, proyecto para el que se dedica toda una cámara frigorífica y cuya rentabilidad económica es, al menos, cuestionable. Mientras, otras empresas como la cartonera puede disponer de grandes instalaciones para almacenar el cartón y la máquina de cajas para venderlas a los cosecheros a precios altísimos, alguna empresa compradora de aguacates dispone de un tercio de la plataforma para ellos y el material que transportan (no solo frutas) y sus camionetas, otras empresas hacen puros en un cuartito oculto, los del Consejo Regulador del Queso ponen un ahumadero, el servicio de carreteras dispone de una gran superficie exterior y salones para almacenar señales de tráfico y materiales diversos, la cooperativa de las próteas dispone de oficinas mejores que Cocampa con menos socios y facturación, si bien estaban antes. No se puede olvidar todo ese grupo de pequeñas empresas de transporte que hacen de ésta su plataforma logística para el de reparto, sin que sean forzosamente frutas y hortalizas los productos que manipulan, a veces vinos de importación, mayonesas, árboles de vivero, bulbos, y un largo etcétera.

Hasta ahora el Consejo Rector de Cocampa no se ha interesado realmente en resolver estas cuestiones, unos por intereses económicos y otros por que no ha habido las presiones suficientes por parte de los socios. Quizá recibir el importe de la ayuda es lo único que preocupa a la mayoría de los que han pasado por un cargo del Consejo rector, a menudo grandes productores o administradores de empresas mayoristas intermediarias. Cuando alguna voz discordante se elevaba, alguien se encargaba de ridiculizarla o ningunearla cuando, ya en una elección secreta para elegir al Vicepresidente hubo un toque de atención, al resultar elegido aquel que apostaba por el cambio de política en la Cooperativa. Es comprensible el desánimo de algunos ante este panorama.

Las Asambleas de Cocampa reúnen a unas 100 o 120 personas, esto es *quórum* suficiente para que, lo que decidan 51 o 61 socios, obligue a los restantes 49 o 59 presentes y a los 800 restantes a adoptar lo acordado, sea esto lo que sea. Los que suelen venir a las asambleas coinciden en que algo debe cambiar, no son mayoritariamente del grupo de los Aguacateros, sí de los citricultores pero más del grupo de hortalizas para el mercado palmero, que están viendo cómo cada día están más amenazados por el exterior y por ellos mismos entre sí.

Las soluciones

Los problemas planteados pueden desaparecer o reducirse, la unión real entre los afectados y la ejecución de un Plan bien consensuado y entendido pueden favorecer la renta y persistencia de los productores en la isla, al menos, durante unos años más.

El Plan que se resume a continuación supone algo muy complejo, la integración de diversos programas y proyectos en una misma dirección global y cinco grandes objetivos; (1) mejorar el balance ingresos/gastos de los productores de la isla; (2) aumentar el grado de autoabastecimiento de la isla; (3) aumentar el valor de las exportaciones de frutas y hortalizas; (4) mejorar la calidad final de los productos de La Palma y (5) igualar en lo posible los costes e ingresos de los productores de los diferentes puntos de la isla mediante la solidaridad social.

El Plan se compone de cuatro partes o Programas, como son: (1) Concentración de la oferta; (2) Identificación de productos; (3) Acciones sobre el mercado y (4) Apoyo a la producción. La mayor parte de los proyectos que incluyen estos programas son lógicos, ya planteados en el pasado pero que, por alguna razón, no se han ejecutado.

Para la concentración de la oferta se puede proponer; **(1.1) Sistema de transporte:** consistirá en la recogida de los productos hortofrutícolas en fincas o en puntos específicos para su transporte a la Central de procesado. **(1.2) Sistema de información de cosechas:** en todo momento existe una base de datos actualizada con las previsiones realizadas por los técnicos y cosecheros. **(1.3) Normas de producción y comercialización de Cocampa:** para establecer estándares por producto y formas de reparto de las ventas según lo declarado. **(1.4) Franquicia de fruterías del Campo Palmero:** para contrarrestar los amplios márgenes comerciales de supermercados y mejorar la información al consumidor. Con autónomos que compren en exclusiva a COCAMP las frutas y hortalizas de La Palma y, el resto de productos se importarían de otras Cooperativas, canarias o no, cuando sea viable. El mismo reparto sería recogida de productos en aquellos casos posibles. Los envases serían propios y reciclables. Lo lógico sería que estas fruterías fueran de socios o familiares de éstos que se implicarán más en el proyecto y dará más constancia. Otra posibilidad es la incorporación en éstas de personas excluidas o con dificultades de inserción laboral.

En el programa de Identificación de productos podríamos plantar los siguientes proyectos; **(2.1) Adaptación centrales de proceso hortofrutícola:** se determinarán los puntos de procesamiento de cada producto, que deberán cumplir con los requisitos de capacidad y seguridad en general. **(2.2) Clasificación estándar:** sin excepciones, para poder homogeneizar los precios semanales entre socios. **(2.3) Sistemas de identificación por producto y categoría:** garantía de trazabilidad y origen con envases adecuados y presentación atractiva en aquellos productos de calidad.

Para el programa de Acciones de mercado, se han previsto dos proyectos principales: **(3.1) Imagen diferenciada y presentación:** se seleccionarán los envases y marca en los casos que el cliente no tenga una propia. Siempre existirá el distintivo de “Campo Palmero”, se buscarán sistemas que hagan poco rentable intentar el fraude, impida el reciclado de envases por otros operadores, etc. **(3.2) Publicidad y promoción:** fomentando consumo de producto local en todos los ámbitos. Iniciativas innovadoras de promoción, regalando excedentes a hospitales, colegios o similares, estando presente en pruebas deportivas, fiestas, etcétera. Promoción conjunta de las fruterías franquiciadas, con ofertas, folletos e imagen comunes.

En cuanto al apoyo a la producción se han identificado cinco proyectos principales, como son: **(4.1) Formación continua:** sobre normas de producción y técnicas de cultivo; **(4.2) Asistencia técnica:** en variedades, cultivo, control de plagas y enfermedades, abonado y riego, cantidades y fechas a producir. **(4.3) Suministro de insumos:** fertilizantes, fitosanitarios, otros insumos frecuentes a precio de costo y sin intención de vender más de lo necesario para el productor. **(4.4) Vivero-semillero:** de plantas hortícolas por encargo según plan realizado, a precios menores y calidad garantizada. **(4.5) Empresa o sección de servicios agrícolas:** acuerdo con empresa privada o sección propia con personal capacitado en labores agrícolas que presten servicios fitosanitarios, podas, recolección de frutas, incorporación de enmiendas, etc.

La puesta en marcha de este Plan no es costosa en recursos económicos, si lo es en lo que representa de ruptura con las reglas que han venido funcionando en La Palma los últimos años. Quizá debería separarse en secciones la cooperativa para que el Aguacate y la Naranja, cultivos de exportación, sean comercializados por los operadores existentes y, el resto de producción de frutas y hortalizas pueda colocarse en la isla, salvo momentos puntuales, donde Mercocanarias podría jugar un papel de regulador sólo en momentos de excedentes.

Los márgenes actuales en la frutas y hortalizas que se producen y consumen en la isla permiten costear perfectamente todo el Plan, mantener la actual estructura administrativa y técnica con 2-3 céntimos por kilo, más una sección de producción para manipulación y envasado con unos 5-6 céntimos por kilo, más una distribución de 3 céntimos más y algunos gastos menores, podemos suponer que con sólo 12-15 céntimos se puede transportar a la Central, envasar, clasificar y distribuir los productos hasta las fruterías. Éstas, situadas cada 2000 habitantes y con una cuota de mercado del 25% del consumo, con un margen de venta del 40% sobre el precio de compra, permite obtener rentabilidad suficiente y precios de venta al público menores. La clave está en mantener las mermas en el mínimo viable.

Con los cálculos existentes, se puede mantener e incluso aumentar el precio medio percibido por los cosecheros de frutas y hortalizas hasta superar el que perciben los que entregan a supermercados, incrementando la producción de muchos de ellos.

Green ustedes que algún político se podría oponer a esto abiertamente, no, seguramente se podrían conseguir apoyos económicos de muchas instituciones para afrontar las inversiones iniciales. Un grupo de 900 socios, aunque son sólo 650 los que producen todos los años y, aunque sólo exista un núcleo duro de 50 o 100 socios, puede conseguir muchas cosas de las instituciones, de los medios de comunicación y de la ciudadanía en general.

Un núcleo duro que ejecute las decisiones sin bacilar, con mano dura cuando un socio cometa faltas graves, y proceda a su inmediato castigo y, en su caso, expulsión permanente, puede lograr una disciplina cooperativa ejemplar, en la que todos los socios puedan ser vigilantes de los demás y de lo que pasa en los mercados y fincas de la isla, tejiendo una red de información para la defensa de los productores. Al que no le guste la idea que coja camino fuera de Cocampa y que se prepare para lo peor al enfrentarse a esta (en sentido figurado, se entiende).

Un núcleo duro que pueda influir en los medios y denunciar sin bacilar cualquier cosa que perjudique los intereses mayoritarios de los socios, que denuncie las situaciones de monopolios, importaciones ilegales, introducción de plagas, etc.

Ante la situación actual, ¿tienen pensado hacer algo?, ¿estamos dispuestos a pasar por dificultades para conseguirlo?, ¿no creen que es momento de cambios?. Algunos nuevos cargos políticos tomarán posesión en breve, puede ser un buen momento.

A menudo no interesa remover demasiado las estructuras existentes, sobre todo a aquellos que no están mal, sin embargo los jefes son todos los socios y no sólo la junta directiva, hay que ayudar a los jefes a mejorar, identificando los problemas y proponiendo soluciones a los mismos, ahora la palabra la tienen ustedes, como dijo algún político, sin acritud, considero un deber, al menos, intentar plantear algunas dudas sobre el futuro que nos espera y que forma parte del trabajo. Esperemos que, por estas simples ideas, no haya represalias para COCAMPA, a la que no represento, ni para sus trabajadores, que son ejemplares en dedicación y buenas intenciones.

Concluyendo, en la próxima Asamblea no es necesario tomar decisiones drásticas sin un debate previo, pausado y sincero, con las cartas sobre la mesa; se podría plantear una Asamblea General Extraordinaria para Septiembre o para final del año, que de un tiempo en el que, las personas con interés, puedan reunirse y conocer en profundidad estas propuestas u otras que se realicen.

David Lana García-Verdugo

Ingeniero Agrónomo, Ingeniero Técnico Agrícola.
Profesional Autónomo - Gerente de COCAMPA.