

UNA EXPERIENCIA DE COMERCIALIZACION COOPERATIVA

Josep Mestres Cid

Cuando a mediados del año 1988 desde la Federació D'Associacions de Cunicultors de Catalunya se empezó a gestar lo que es hoy la Cooperativa de Cunicultores de Catalunya, todos los promotores de la misma no podíamos esperar el abanico de experiencias que íbamos a alcanzar durante corto plazo, porque en realidad estos dos años han sido muy enriquecedores en todo tipo de vivencias y conocimientos. No es nada fácil que con la ideología y amor propio de unos cunicultores se puedan vencer tantos y variados obstáculos hasta alcanzar este primer peldaño en el que está situada hoy nuestra empresa de comercialización.

Nuestros primeros pasos se encaminaron hacia el estudio de un proyecto de matadero de nueva construcción, este objetivo se desestimó por diversas causas que desaconsejaron la viabilidad del proyecto entre ellas la ubicación, tardanza en temas administrativos y burocráticos, lentitud en cuanto a construcción y puesta en marcha, sin olvidar lo referente a toda la comercialización. Un segundo objetivo fue el alquilar un matadero, localizado y con un pre-acuerdo con el actual propietario también lo desestimamos entre otras razones por los costes que se desprendían del alquiler.

Con las experiencias recogidas llegamos plenamente convencidos a la conclusión de que nuestro próximo objetivo y último tenía que ser un matadero

con capacidad de matanza la mayor posible y con una cartera de clientes suficiente como para absorber sin ningún problema toda la producción de los socios-productores de la Cooperativa.

Después de diversos contactos con propietarios de diferentes mataderos, centramos nuestros esfuerzos en el que entendíamos reunía las mejores aptitudes para llevar a cabo nuestro proyecto; entre ellas para la exportación, amplia cartera de clientes "la mejor de Catalunya" y una experiencia de muchos años en el sector por parte de sus propietarios los señores Vidal-Tort, de la cual nos beneficiaríamos al seguir dicha familia celebrando con la Cooperativa dentro de su plantilla de empleados.

Una mención especial de agradecimiento por parte de la Cooperativa al Departament d'Agricultura Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya, ya que sin su apoyo moral y económico no se hubiera podido llevar a término dicho proyecto de comercialización por parte de los cunicultores, y este hecho es muy importante para el sector productor en Catalunya siempre y cuando, claro, el cunicultor comprenda que producir no significa rentabilidad, sin esta conexión productor-comerciante sería difícil asegurar las diferentes desviaciones económicas que afectan nuestro futuro ganadero-comercial si no la dominamos los cunicultores.

Por diferentes razones la carne de conejo está perdiendo cota de mercado frente a otras carnes más competitivas en precio, a la vez que son diferentes y variables en sabor para el consumidor, por tanto hay que intentar desmarcarse en dicha competencia buscando el nivel adecuado para que sin ser una carne denominada de las "caras" sea suficientemente rentable para el productor.

Estos tiempos actuales de auforia económica en el sector, no creo que a la larga beneficie al mismo, porque de seguir así las cosas se iban a conseguir, primero, perder consumidores por "carne cara", segundo, entrada del capital en el sector, cuestión esta que debilitaría la economía de muchas familias por falta de recursos económicos para afrontar una crisis de competencia con el capital.

Nuestra experiencia dentro del sector comercial podría definirse hasta hoy como enriquecedora al máximo y ello es debido a una dinámica comercial de nuestra empresa que se define en calidad de producto, atención al cliente, agresividad en ventas y seriedad en tratos comerciales.

El hecho de poder efectuar ventas de dos, tres o cuatro mil canales de carne de conejo a un mismo proveedor a la vez que abarata costos de distribución, se obtiene un precio superior a la media, ya que dicho cliente valora mucho el hecho de tener aseguradas sus compras en un solo proveedor, y que éste al ser productor le garantiza su servicio semanal, la calidad que viene regulada por la selección de pesos alineados y porque algunos productores dejaron de alimentar a sus conejos con ciertas marcas de piensos que

tanto en rendimiento canal, como en aspecto visual de la carne no reunían las condiciones adecuadas para quienes son líderes en el sector comercial en Catalunya. Una sección en auge en nuestra Cooperativa es la de troceado en porciones, cuyo peso es aproximado en 300 gramos, ya que este artículo destinado a grandes superficies y cadenas alimentarias, tiene sus clientes en familias de poca adición al consumo de carne de conejo y también en las que la unidad familiar es de dos o tres personas, cabe señalar que el valor añadido es importante a la vez que la marca comercial de Cooperativa va adentrándose al consumidor recordándole que es un producto criado en el país de origen y que Cooperativa se responsabiliza de una calidad sin competencia en el mercado.

Nuestro proyecto comercial está teniendo una gran aceptación dentro del sector distribuidor de carnes, porque entre otras cualidades nuestra empresa les ofrece calidad, cantidad, servicio, variedad de artículos y sobre todo adaptación a las necesidades del consumidor y puede ser así, porque dentro del régimen interior de Cooperativa existen diferentes normativas que hace a nuestra empresa ser ágil en gestión empresarial, lo cual nos ofrece garantías suficientes de éxito en el proyecto de comercializar.

Deseamos desde Catalunya que cuantos más proyectos propulsados por cunicultores se den a la luz más seguridad obtendremos de futuro, y de lo que no hay duda es de que los cunicultores tenemos la obligación y el deber moral de intentar el éxito comercial que en definitiva será el de nuestras explotaciones ganaderas.