



# "La Colmenareña"

## LA LECHE DE CALIDAD DE LA SIERRA DE MADRID

Por: Jesús López Colmenarejo\*

La leche fresca no se mejora en el proceso. El objetivo es que llegue al consumidor lo más parecida posible a como sale de la vaca.



Un buen criterio de selección genética hace que la reposición sea cada vez más productiva.

La Sociedad Agraria de Transformación 5.420 "Nuestra Sra. de los Remedios", más conocida por su marca "La Colmenareña", comenzó su andadura en 1982 como un proyecto que englobaba iniciativas destinadas a mejorar la sanidad animal e instaurar un control lechero de producción en las ganaderías de vacuno lechero de Colmenar Viejo.

Cuando este proyecto se convirtió en realidad, ya en 1985, fueron 22 ganaderos los que decidieron que la única forma de afrontar con garantías su futuro ante los cambios que se esperaban con la inmediata integración de España en la UE, era realizar la recogida, pasterización y comercialización de forma conjunta de la leche producida en sus explotaciones para ofrecer al mercado de Madrid una leche fresca del día de gran calidad.

### LA BASE PRODUCTIVA

Hoy en día, "La Colmenareña" está com-

puesta por 13 granjas en las que trabajan 16 socios. Su cuota de producción total se sitúa alrededor de los 6.500.000 kilos, repartidos en granjas cuyas cuotas individuales oscilan entre los 232.000 y 1.200.000 kilos.

En lo que se refiere al medio de producción y debido a las características de un suelo de origen granítico con poca profundidad y poco rentable para su cultivo, prácticamente todos los alimentos para el ganado proceden del exterior de las explotaciones. Esto ocasiona que los costes de producción en ellas sean mucho mayores que en aquellos modelos en los que al menos los forrajes son producidos en la propia explotación, dado que la ración de volumen tiene mayores costes de transporte por kilogramo que los concentrados.

Por otro lado, otro factor que incide sobre estos elevados costes de producción es el precio del suelo. Su valor se ha disparado en los últimos años en la zona: la proximidad con la capital, la utilización de fincas rústicas con fines de recreo y la inversión de capital procedente de otros sectores, entre otras causas, han provocado que en algunas

parcelas el precio de la hectárea alcance los tres millones, cuando hace escasamente diez años se cotizara a una tercera parte.

De forma evidente, la forma de compensar estos costes tan elevados es una producción por animal más alta, con lo que la mayoría de las explotaciones cuentan con un modelo de producción claramente intensivo. Este hecho solamente se ve alterado por la utilización ocasional de pastos naturales en determinadas épocas del año y principalmente para la alimentación del ganado de cría.

La base animal con la que se cuenta es la raza frisona-holstein, vacas de alta genética fruto de una mejora constante en la selección de los animales. Además, desde los años 80, muchas de las explotaciones han importado novillas con excelentes pedigrees procedentes de Alemania, Italia y otros países europeos con el objetivo de alcanzar producciones más elevadas de forma rápida. Eso sí, en todas las explotaciones hace al menos 20 años que se realiza la Inseminación Artificial de manera generalizada y durante la última década además se vienen

(\*) Ingeniero Agrónomo.



realizando técnicas más novedosas como el trasplante de embriones.

Todos estos años de esfuerzo y dedicación han permitido obtener sus frutos, y mientras que en 1985, el rendimiento medio por animal rondaba los 6.000 kilos por vaca y año, en la actualidad la media de la SAT se sitúa próxima a los 9.000.

Asimismo, en estos 14 años de historia de la cooperativa, con continuas inversiones en instalaciones, equipos de ordeño y de frío, los socios de "La Colmenareña" han conseguido no solo adaptar sus granjas a los requisitos de las nuevas normativas de calidad de la leche exigidas por la ley, sino incluso superarlos.

### UN NUEVO ENFOQUE

Aunque en sus inicios, "La Colmenareña" surgió con una vocación hasta cierto punto proteccionista de sus ganaderos, con el objetivo principal de mantener a un precio razonable la producción lechera de sus granjas, hoy en día, cualquier actividad comercial que no esté totalmente orientada al mercado tiene todas las cartas para desaparecer. Además, estamos hablando de un sector como es la venta de leche líquida en el que las empresas se mueven con márgenes de beneficio mínimo en un campo de por sí bastante saturado de producto y con empresas líder claramente definidas.

Todas estas razones hacen que si una empresa pequeña quiere conseguir o mantener una cuota de mercado es necesario:

#### 1 - Conocer lo que el consumidor demanda y dárselo.

El flujo productivo de la SAT se ha invertido. Ahora ya no se tiene un producto que hay que procesar para posteriormente venderlo, sino que la nueva filosofía es más empresarial y el sentido es opuesto: se busca lo que quiere el mercado, se tiene la posibilidad de producirlo y "casualmente" se produce en sus granjas. Esta es la imagen de una empresa de servicios en lugar de la tradicional cooperativa de producción, más acorde con los tiempos que corren en el sector lácteo.

2 - Permanecer en una renovación constante, ya que no solo es necesario moverse, sino además hacerlo al menos al mismo ritmo que el resto de empresas competidoras. Desde su fundación, "La Colmenareña" ha evolucionado desde la comercialización de leche únicamente en envase de cartón TetraRex hacia las nueve referencias que actualmente se producen.

Desde un principio se tuvo claro que el frente de actuación estaba en la hostelería de la capital. En este gran estómago que es Madrid es donde se comercializa la mayor parte de la producción, junto con el área norte de los pueblos de la Comunidad. La leche "La Colmenareña" se distribuye a hospitales, universidades, hoteles, redes de ca-



El Director General de Agricultura y Ganadería de la Comunidad de Madrid, Pedro Irastorza en el stand de "La Colmenareña" en la reciente Feria de Colmenar Viejo.

feterías, centros oficiales... de toda la región.

Con este mercado como objetivo y utilizando una política de diversificación del producto, además de los envases iniciales de bolsa de 1 y 20 litros de leche fresca pasteurizada, desde este año se ha empezado a envasar en bolsa de 10 litros, con excelentes resultados.

Pero tampoco se olvida el consumo en los hogares, con tres distribuidores. Para aquellos clientes que dan una mayor importancia a la comodidad, además de la bolsa y el cartón de leche pasteurizada de 1 litro, se empezó a producir leche entera de larga duración UHT. Hacia ellos también se orientan la leche esterilizada, semidesnatada y desnatada UHT y los dos envases de manteca.

La mentalidad de servicio al cliente ha permitido que también se cuide la distribución, porque se trabaja con un producto de



Mediante la recogida en cisterna isoterma se consigue una leche de excelente calidad bacteriológica.

alta calidad pero extremadamente delicado. Es totalmente necesario que la red de frío no se rompa en ningún momento del proceso, desde la recogida de la leche en la explotación hasta la distribución del producto pasteurizado.

Por eso se ha realizado un esfuerzo permanente en acondicionar los vehículos, y a la ya tradicional cisterna isoterma de recogida se han unido 8 vehículos de distribución en frío.

Para realizar estas inversiones, "La Colmenareña" ha contado desde su fundación con el apoyo inestimable de la Comunidad de Madrid, en su ampliación de instalaciones en 1993 y actualmente con ayudas a la renovación de maquinaria y la potenciación de la marca y promoción del producto final.

### PENSANDO EN EL FUTURO

Hoy en día, "La Colmenareña" tiene los mismos problemas que todo el subsector vacuno lechero: dificultad para encontrar trabajadores cualificados y que quieran trabajar en las explotaciones; la gran incógnita de las negociaciones de la Agenda 2000 que tienen su efecto más inmediato en la permanencia o no de las cuotas lecheras; la poca calidad de vida de los ganaderos en condiciones de tiempo libre; el cambio generacional que no llega en muchas de las explotaciones de la cooperativa; la tendencia a la baja de los precios de estos dos últimos años...

Todo esto ha llevado a los ganaderos a plantearse una reforma radical para el futuro de la cooperativa, y dar un paso más en el proceso de colaboración: un proyecto de fusión de al menos la mayor parte de las explotaciones de la SAT en una nueva granja entre cuyos objetivos se encuentran:

-Aplicar economía de escalas, o lo que es lo mismo, comprar más barato los insumos y defender mejor el producto final.

-Reducir la mano de obra y organizar la existente de forma que el nivel de vida de los socios aumente.

-Conseguir un producto aún más homogéneo, aunque lo que actualmente se produce, por calidad, prácticamente se podría denominar leche certificada.

Además, siguiendo con la mentalidad de diversificación como arma para luchar en un mercado tan competitivo y mirando con ilusión el futuro, los socios también estudian la comercialización de otros productos bien distintos como son los quesos y la carne.

Actualmente, "La Colmenareña" comercializa bajo su marca más del 65% de la producción de sus granjas, y el objetivo es cómo no-el 100%. Este es un claro ejemplo de cómo el trabajo diario unido a una mentalidad de trabajo en conjunto es el futuro de cualquier empresa del sector agropecuario.